

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA  
KOTOR PADA PERUSAHAAN  
(STUDI PADA PT. TRI BANYAN TIRTA,Tbk DI BURSA EFEK  
INDONESIA)**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**ELMA PRITA ANGRAINI**

**1812311063/FEB/AK**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

**2022**

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA  
KOTOR PADA PERUSAHAAN**

**(STUDI PADA PT. TRI BANYAN TIRTA, Tbk DI BURSA EFEK  
INDONESIA)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan**

**Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi**

**Program Studi Ekonomi Akuntansi**



**Oleh :**

**Elma Prita Angraini**

**1812311063/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

**2022**

**SKRIPSI**

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA  
KOTOR PADAPERUSAHAAN**

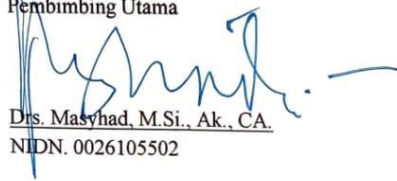
**(STUDY PADA PT. TRI BANYAN TIRTA, Tbk DI BURSA EFEK INDONESIA)**

Yang diajukan

**ELMA PRITA ANGRAINI  
1812311063/FEB/AK**

Disetujui untuk ujian skripsi oleh


Pembimbing Utama



Drs. Masyhad, M.Si., Ak., CA.  
NIDN. 0026105502

Tanggal : 25-06-2022


Pembimbing Pendamping



Dra. Ec. L. Tri Lestari, M.Si.  
NIDN. 0710086701

Tanggal : 27-06-2022

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya



Dr. Hj. Siti Rosyafah, Dra. Ec., MM.  
NIDN. 0703106403

**SKRIPSI**

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN**

**(STUDY PADA PT. TRI BANYAN TIRTA, Tbk DI BURSA EFEK INDONESIA)**

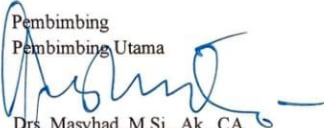
Disusun oleh :

**ELMA PRITA ANGRAINI**  
**1812311063/FEB/AK**

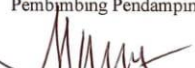
Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh tim penguji skripsi  
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya

Pada tanggal 20 juli 2022


Pembimbing  
Pembimbing Utama

  
Dr. Masyhad, M.Si., Ak., CA  
NIDN. 0026105502

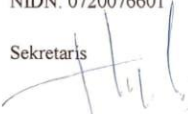
Pembimbing Pendamping

  
Dra. Ec. Tri Lestari, M.Si.  
NIDN. 0710086701

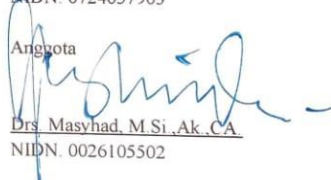
Tim Penguji  
Ketua

  
Dr. Haryono, S.E., M.Si  
NIDN. 0720076601


Sekretaris

  
Heri Kusairi, S.E., MM.  
NIDN. 0724057903

Anggota

  
Dr. Masyhad, M.Si., Ak., CA  
NIDN. 0026105502

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya

  
Dr. Hj. Siti Rosyafah, Dra. Ec., MM.  
NIDN. 0703106403

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Elma Prita Angraini  
Tempat Tanggal Lahir : Surabaya, 01 September 1999  
Nomor Induk Mahasiswa : 1812311063  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat Rumah : Jl. Kapas Jaya No. 63b Surabaya  
Nomor Telp / HP : 0895384846118  
Pekerjaan / Jabatan : Mahasiswa

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul :

**“PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN (STUDI PADA PT. TRI BANYAN TIRTA, Tbk DI BURSA EFEK INDONESIA)”**

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dan Skripsi/Tugas Akhir orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya saya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, untuk dipergunakan bilamana diperlukan.

Surabaya, 30 Juni 2022  
Yang Membuat Pernyataan



Elma Prita Angraini  
NIM. 1812311063

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan alhamdulillah segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufik, dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan (Studi pada PT. Tri Banyan Tirta,Tbk)”**, skripsi ini disusun untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan Gelar Sarjana Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.

Selama penelitian dan penulisan skripsi ini banyak sekali hambatan yang penulis alami, namun alhamdulillah berkat bantuan, bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Dengan penuh rasa kerendahan hati, di kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah Subhanahu wa Ta'ala atas senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya.
2. Kedua orang tua saya yaitu Ayah didik trastyana dan Bunda Indah Sri Winarti dan keluarga tersayang yang selalu selalu memberikan dukungan dan doa.
3. Bapak Brigjen Pol. (Purn) Drs. Edy Prawanto, SH., M.Hum selaku Rektor Universitas Bhayangkara Surabaya.
4. Ibu Dr. Hj Siti Rosyafah, Dra. Ec., MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.

5. Bapak Drs. Ec. Nurul Qomari, M.Si, selaku Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.
6. Bapak Arief Rachman, SE., M.SI selaku Ketua Program Studi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.
7. Ibu Dra. Kusni Hidayati, M.Si.,Ak., CA selaku Dosen Wali Universitas Bhayangkara Surabaya.
8. Bapak Drs. Masyhad, M.Si., AK, CA. selaku Dosen Pembimbing Utama yang telah mengarahkan dan membimbing pada saat penyusunan skripsi.
9. Ibu Dra. Ec. L. Tri Lestari, M.Si selaku Dosen Pembimbing Pendamping yang telah mengarahkan dan membimbing pada saat penyusunan skripsi.
10. Seluruh Bapak/Ibu Dosen serta staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.
11. Untuk teman saya dan adek saya tercinta yang selalu memberi support serta doa.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dikarenakan adanya keterbatasan pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki. Maka dari itu semua kritik dan saran yang bersifat membangun akan penulis terima. Dan penulis berharap semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
SURAT PERNYATAAN.....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR .....	ix
DAFTAR TABEL.....	x
LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK .....	xii
<i>ABSTRACT</i> .....	xiii
BAB I PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	6
1.4.2 Manfaat Praktis .....	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Penelitian Terdahulu.....	8
2.2 Landasan Teori .....	10
2.2.1 Konsep Biaya .....	10
2.2.2 Biaya Produksi .....	12
2.2.3 Penjualan .....	15
2.2.4 Laba Bersih .....	17
2.2.5 Hubungan Biaya Produksi dengan Laba Kotor .....	19
2.2.6 Hubungan Penjualan dengan Laba kotor .....	20
2.2.7 Hubungan Biaya Produksi dan Penjualan dengan Laba Kotor.....	21



2.3	Kerangka Konseptual .....	23
2.4	Hipotesis Penelitian .....	24
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>25</b>
3.1	Kerangka Proses Berfikir .....	25
3.2	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel .....	26
3.2.1	Identifikasi Variabel .....	26
3.2.2	Variabel Independen .....	26
3.2.3	Variabel Dependen .....	27
3.2.4	Definisi Operasional Variabel .....	27
3.3	Teknik Penentuan Populasi dan Pengambilan Sampel.....	28
3.3.1	Populasi.....	28
3.3.2	Sampel .....	28
3.3.3	Teknik Pengambilan Sampel .....	28
3.4	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	30
3.5	Teknik Pengumpulan Data .....	30
3.5.1.1	Jenis Data.....	31
1.6	Teknik Analisis Data Dan Uji Hipotesis .....	32
1.6.1	Uji Normalitas .....	32
1.6.2	Uji Asumsi Klasik .....	33
1.6.3	Uji Regresi Linear Berganda.....	35
1.6.4	Pengujian Hipotesis.....	37
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>39</b>
4.1	Deskripsi Objek Penelitian .....	39
4.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan .....	39
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan .....	41
4.1.3	Struktur Organisasi.....	42
4.2	Data dan Diskripsi Hasil Penelitian.....	43
4.2.1	Biaya Produksi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.....	43
4.2.2	Penjualan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.....	45
4.2.3	Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk .....	46
4.3	Analisis Hasil Penelitian Dan Pengujian Hipotesis.....	47

4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	47
4.3.2 Uji Normalitas.....	48
4.3.3 Uji Asumsi Klasik.....	49
4.3.4 Uji Persamaan Regresi Linier Berganda.....	51
4.3.5 Pengujian Hipotesis .....	55
4.4 Pembahasan hasil penelitian.....	57
4.4.1 Biaya Produksi dan Penjualan Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk .....	57
4.4.2 Biaya Produksi dan Penjualan Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk .....	60
4.4.3 Penjualan Berpengaruh Dominan Signifikan Terhadap Laba Kotor pada PT. Tri Banyan Tirta,Tbk .....	61
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	62
5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran .....	63
DAFTAR PUSTAKA .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Kerangka Konseptual .....	23
Gambar 3.1	Kerangka Proses Berfikir .....	25
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.....	42

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Data Biaya Produksi, Penjualan dan Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta, tahun 2013-2021 .....	4
Tabel 2.1	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian sekarang.....	9
Tabel 3.1	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....	27
Tabel 3.2	Pedoman Pengimpretasikan Koefisien Korelasi .....	36
Tabel 4.1	Daftar Biaya Produksi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.....	44
Tabel 4.2	Daftar Penjualan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.....	45
Tabel 4.3	Daftar Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk .....	46
Tabel 4.4	Hasil Uji Statistik .....	47
Tabel 4.5	Hasil Uji Normalitas .....	49
Tabel 4.6	Hasil uji Multikolinearitas .....	50
Tabel 4.7	Hasil Heterokedastisitas.....	51
Tabel 4.8	Hasil Persamaan Regresi Linier Berganda.....	51
Tabel 4.9	Pedoman Pengimpretasikan Koefisien Korelasi .....	53
Tabel 4.10	Hasil Analisis Koefisien Korelasi .....	53
Tabel 4.11	Hasil Analisis Koefisien Determinasi .....	54
Tabel 4.12	Hasil Uji Statistik F.....	55
Tabel 4.13	Hasil Uji Statistik t.....	56

## LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Variabel Penelitian Sebelum Di Transformasi Dan Outlier Data .....	67
Lampiran 2 Data Variabel Penelitian Setelah Di Transformasi Dan Outlier Data .....	68
Lampiran 3 Hasil Uji Statistik Deskriptif .....	69
Lampiran 4 Hasil Uji Normalitas .....	69
Lampiran 5 Hasil Uji Multikolinearitas .....	70
Lampiran 6 Hasil Uji Heterokedastisitas .....	70
Lampiran 7 Hasil Uji Persamaan Regresi Linear Berganda .....	70
Lampiran 8 Hasil Analisis Koefisien Korelasi .....	71
Lampiran 9 Hasil Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	71
Lampiran 10 Hasil Uji Statistik F .....	71
Lampiran 11 Hasil Uji Statistik t .....	72

# **PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN**

**(STUDI PADA PT. TRI BANYAN TIRTA,Tbk DI BURSA EFEK INDONESIA)**

**Oleh:**

**ELMA PRITA ANGRAINI**

## **ABSTRAK**

Pada era globalisasi saat ini dimana kemajuan teknologi berkembang secara pesat dengan diikuti berkembangnya sistem perekonomian sehingga persaingan dalam dunia usaha menjadi semakin ketat. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor dan untuk mengetahui variabel yang dominan dalam mempengaruhi laba kotor. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Populasi pada penelitian yaitu laporan keuangan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk. Sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu laporan keuangan triwulan yang terdiri dari biaya produksi, penjualan dan laba kotor pada tahun 2013-2021 yaitu dengan jumlah sampel 36. Data yang digunakan yaitu data sekunder. Teknik analisis data yang di pakai pada penelitian ini yaitu teknik analisis regresi berganda. Hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini yaitu menunjukkan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba kotor sedangkan penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba kotor. Biaya produksi dan penjualan secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap laba kotor. Dan hasil penelitian variabel yang paling dominan mempengaruhi laba kotor yaitu penjualan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.

**Kata Kunci :** Biaya Produksi, Penjualan, Laba Kotor

***THE EFFECT OF PRODUCTION AND SALES COSTS ON THE COMPANY  
GROSS PROFIT***

***(STUDY IN PT. TRI BANYAN TIRTA, Tbk ON THE INDONESIA STOCK  
EXCHANGE)***

***BY:***

***ELMA PRITA ANGRAINI***

***ABSTRACT***

*In the current era of globalization where technological progress is developing rapidly, followed by the development of the economic system so that competition in the business world is becoming increasingly tight. The purpose of this study is to determine the effect of production and sales costs on gross profit and to determine the dominant variables in influencing gross profit. This research is a quantitative research. The population in this study is the financial statement consisting of production costs, sales and gross profit in 2013-2021, with a sample of 36. The data used are secondary data. The data analysis technique used in this study is the multiple regression analysis technique. The results of testing the hypothesis in this study indicate that the partial cost of production has a significant effect on gross profit, while the partial sales have a significant effect on gross profit production and sales costs simultaneously have a significant and significant effect on gross profit. And the results of the research that the most dominant variable affecting gross profit is the sale of PT. Tri Banyan Tirta, Tbk*

***Keywords:*** *Production costs, Sales, gross profit*

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada era globalisasi saat ini dimana kemajuan teknologi berkembang secara pesat dengan diikuti berkembangnya sistem perekonomian sehingga persaingan dalam dunia usaha menjadi semakin ketat. dengan kondisi tersebut mendesak para pengusaha untuk membuat inovasi-inovasi dalam memperbaiki produk-produk yang dihasilkan sehingga mampu bersaing dengan produk-produk lain. Inovasi yang dibuat memiliki harapan supaya dapat menjaga konsistensi perusahaan dan tetap mempertahankan eksistensi perusahaan.

Perusahaan untuk dapat berkembang pesat, haruslah melalui perjuangan yang sangat keras serta didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang di produksi. (Haryono,2009).

Pada umumnya setiap perusahaan memiliki suatu target dan tujuan yang ingin dicapai. Salah satu tujuan tersebut adalah untuk mendapatkan laba yang tinggi dengan memaksimalkan penjualan dengan cara mengeluarkan produk terbaru dengan inovasi terbaru dan meminimalkan biaya-biaya yang terjadi saat proses produksi. Dengan mendapatkan laba yang tinggi untuk menjaga kelangsungan perusahaan, dapat melaksanakan kegiatan perusahaan dengan baik. Supaya mencapai tujuan dari perusahaan tersebut.



Laba merupakan indikator dari keberhasilan dalam suatu kinerja perusahaan. Laba yaitu selisih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Agar mendapatkan laba yang tinggi. Diperlukan menyusun perencanaan laba yang baik dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan adalah biaya produksi dan penjualan.

Menurut Rahardjo (2016:33) bahwa “ Adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan”.

Faktor utama yang pengaruhi besar kecilnya laba kotor adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari dari hasil penjualan barang dagangan, selanjutnya menurut Marwan (2013:60), bahwa “penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba kotor”.

Banyak cara yang dapat dilakukan untuk mendapatkan laba yang besar salah satunya yang bisa mendapatkan laba yang optimal yaitu dengan menaikkan tingkat penjualan yang optimal, kegiatan penjualan bagi perusahaan merupakan hal yang sangat penting. Penjualan yaitu kegiatan suatu perusahaan yang ditunjukan untuk mencari pembeli, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan oleh perusahaan (Mulyadi,2012).

Selanjutnya faktor lain yang mempengaruhi pada laba kotor yaitu biaya produksi. Menurut Mulyadi (2015:14), “ Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengelola bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual”. Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa biaya produksi yaitu biaya keseluruhan biaya yang dipergunakan guna mengelola bahan baku hingga menjadi produk yang siap dijual. Selanjutnya menurut Mulyadi (2013:121) dalam bukunya mengemukakan “jika biaya produksi diturunkan kemungkinan yang akan terjadi adalah tingkat laba akan naik. Jika tingkat laba naik, anggaran biaya dimasa yang akan datang akan naik pula”.

Biaya produksi merupakan biaya yang terjadi untuk mengelola bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Contohnya yaitu biaya depresiasi mesin dan ekuipmen, biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung berhubungan dengan proses produksi (Mulyadi,2012:14).

Menurut Carter Wiliam (2013:129), menyatakan bahwa “Tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh.”

Perusahaan manufaktur yaitu sebuah badan usaha atau perusahaan yang mengelola bahan baku mentah menjadi barang jadi yang siap produksi dengan menggunakan alat atau mesin produksi dalam skala besar.

Perusahaan manufaktur yang digunakan dalam penelitian ini yaitu PT. Tri Banyan Tirta, Tbk merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam sektor produksi air mineral dalam industri yang dalam kemasan plastik, minuman dan pembotalan atau penggalangan. Perusahaan ini yaitu perusahaan yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI).

**Tabel 1.1 Data Biaya Produksi, Penjualan dan laba kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk. Tahun 2013-2021(Dalam Milyaran Rupiah)**

Data	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Pemjualan	487.200 477.334	332.402 373.397	301.781 831.914	296.47 1.502. 365	262. 143. 990. 839	290. 274. 839. 317	343. 971. 642. 312	321. 502. 485. 934	366. 966. 569. 109
Biaya produksi	347.278 786.235	209.569 908.889	213.327 773.588	208.44 6.575. 236	220. 973. 146. 395	261. 497. 951. 567	302. 040. 144. 585	284. 121. 002. 771	330. 905. 451. 303
Laba Kotor	139.921. 691.099	122.832 464.508	88.454. 058.326	88.024 .927.1 29	41.1 70.8 44.4 44	28.7 76.8 87.7 50	41.9 31.4 97.7 27	37.3 81.4 83.1 63	36.0 61.1 17.8 06

Sumber: PT. Tri Banyan Tirta, Tbk diolah peneliti (2022)

Fenomena yang terjadi pada perusahaan yaitu penurunan laba kotor dan penurunan penjualan dan meningkatnya biaya produksi pada tahun 2014 ke 2015. Penurunan ini terutama dikarenakan oleh adanya perubahan bisnis model perusahaan yang mengakibatkan laba kotor menurun dan penjualan menurun tetapi biaya produksi meningkat, sehingga pada tahun 2015 merupakan tahun konsolidasi. Penjualan menurun sebesar 9,21% dari Rp 332.402.373.397 ditahun 2014, turun menjadi 301.781.831.914 di tahun 2015. Penjualan menurun tetapi biaya produksi meningkat sebesar 2,1% dari Rp 209.569.908.889 ditahun 2014, meningkat menjadi Rp 231.327.773.588 ditahun 2015, sehingga membuat laba kotor menurun sebesar 9% dari Rp

122.832.464.508 ditahun 2014, turun menjadi Rp 88.454.058.326 ditahun 2015.

Seperti pendapat (Mulyadi, 2009), “yaitu pentingnya menekan biaya produksi karena berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan untuk mengetahui apakah pesanan tertentu mampu menghasilkan laba bruto atau rugi bruto, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi pesanan tertentu”.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik memilih judul dalam penulisan ini yaitu: **“Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Kotor Pada Perusahaan (Studi pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk di Bursa Efek Indonesia).”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas maka perumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Apakah biaya produksi dan penjualan berpengaruh secara parsial terhadap laba kotor pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk?
2. Apakah biaya produksi dan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk?
3. Variabel manakah yang berpengaruh secara dominan terhadap laba kotor pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk menganalisa dan membuktikan pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor perusahaan secara parsial pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk.

2. Untuk menganalisa dan membuktikan pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor perusahaan secara simultan pada PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.
3. Untuk menganalisa dan membuktikan variabel yang berpengaruh secara dominan terhadap laba kotor perusahaan pada PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Dari penelitian yang dilakukan ini, diharapkan akan memberikan manfaat dari berbagai pihak antara lain:

##### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

- a. bagi peneliti selanjutnya, bisa dijadikan sebagai referensi untuk meningkatkan pengetahuan dengan judul penelitian yang sama
- b. dapat memberikan masukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan terutama yang berhubungan dengan biaya produksi, peningkatan penjualan dan laba kotor pada perusahaan.

##### **1.4.2 Manfaat Praktis**

- a. bagi perusahaan, sebagai bahan masukan dalam mengevaluasi laba kotor pada perusahaan karena pengaruh biaya produksi dan penjualan.
- b. bagi masyarakat umum, dapat digunakan sebagai informasi untuk menambah pengetahuan tentang biaya produksi.

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Dalam penulisan ini, sistematika yang digunakan oleh peneliti dikelompokkan menjadi beberapa sub bab, yaitu :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini merupakan bab pendahuluan yang meliputi latar belakang masalah yang bisa dijadikan acuan penelitian rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penelitian.

#### **BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini merupakan bab tinjauan pustaka yang meliputi penelitian terdahulu, landasan teori, kerangka konseptual dan hipotesis.

#### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini merupakan bab metode penelitian yang meliputi kerangka proses berpikir, definisi operasional dan pengukuran variabel, teknik penentuan populasi, besar sampel dan teknik pengambilan sampel, lokasi dan waktu penelitian, teknik pengumpulan data, pengujian data serta teknik analisis data dan uji hipotesis.

#### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini berisi deskripsi objek penelitian data dan deskripsi hasil penelitian, analisis hasil penelitian dan pengujian hipotesis dan pembahasan.

#### **BAB V : SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab simpulan dan saran meliputi kesimpulan dan saran yang berkaitan dengan hasil pembahasan masalah dalam penelitian.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu digunakan sebagai landasan dalam penelitian ini diambil dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh :

**Mukhlisotul Janah (2018)** dengan judul “ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN TINGKAT PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PT. INDOCOMENT TUNGGAL PERKASA, Tbk” Kesimpulan dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor pada PT. Indocoment Tunggal Perkasa, Tbk baik secara parsial maupun simultan.

**Muhammad, Ova (2022)** dengan judul “PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN TINGKAT PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PT. INDO JAYA AGRINUSA ” Kesimpulan dari penelitian ini yaitu terdapat pengaruh signifikan antara biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor.

**Anjani, Dian (2022)** dengan judul “PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PT. KALBE FARMA, Tbk PERIODE 2015-2019 (SURVEI PADA BURSA EFEK INDONESIA)” Kesimpulan dari penelitian ini yaitu penjualan berpengaruh terhadap laba kotor pada PT. Kalbe Farma, Tbk periode 2015-2019 (Survei pada Bursa Efek Indonesia).

**Agus Putranto (2017)** dengan judul “ ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN (STUDI PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DI KECAMATAN WONOSOBO KABUPATEN WONOSBO” Kesimpulan dari penelitian ini yaitu ada pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan pada UMKM di kecamatan Wonosobo, lalu ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo dan ada pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan pada UMKM di Kecamatan Wonosobo.

Tabel 2.1

**Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Sekarang**

No	Nama, Tahun Penelitian, Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Mukhlisotul Jannah(2018) Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Indocoment Tunggal Perkasa,Tbk	Sama-sama meneliti pengaruh biaya produksi, menggunakan metode kuantitatif.	Perbedaanya terletak pada penelitian terdahulu yaitu pada Objek Penelitian
2	Muhammad, Ova(2022) Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Indo Jaya Agrinusa (JAPFA)	Sama-sama meneliti pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba Kotor dan menggunakan metode kuantitatif.	Perbedaanya terletak pada penelitian terdahulu yaitu pada objek penelitian.
3	Anjani, Dian (2022) Pengaruh penjualan terhadap	Sama-sama meneliti	Perbedaanya terletak pada



	Laba Kotor pada PT. Kalbe Farma, Tbk periode 2015-2019 (Survei pada bursa efek indonesia)	pengaruh penjualan terhadap Laba kotor dan menggunakan metode Kuantitatif	penelitian terdahulu yaitu objek penelitian
4	Agus Putranto (2017) Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo Kabupaten Wonosobo	Sama-sama meneliti pengaruh biaya produksi dan penjualan, dan menggunakan metode Kuantitatif	Perbedaanya terletak pada variabel terikat pada penelitian terdahulu yaitu laba usaha

Sumber: Diolah Peneliti 2022

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Konsep Biaya

#### 2.2.1.1 Pengertian Biaya

Biaya merupakan pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan atau perorangan yang bertujuan untuk mendapatkan manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan tersebut. Pengertian biaya terdapat berbagai macam tidak jarang ada perbedaan persepsi mengenai biaya.

Menurut Mulyadi (2018:8), “mendefinisikan biaya sebagai berikut: pengertian biaya secara luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atas yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Pengertian biaya menurut Hansen dan Mowen (2017:42) mengemukakan biaya dan beban sebagai berikut: “Biaya adalah kas atau nilai ekuivitas kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi

manfaat saat ini atau dimasa datang bagi organisasi. Biaya dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat dimasa depan”.

Maka dari definisi atau pendapat yang telah dipaparkan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya adalah kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dapat memberi manfaat dimasa sekarang dan masa yang akan datang.

### **2.2.1.2 Penggolongan Biaya**

Mulyadi (2015:13) mengemukakan bahwa “penggolongan adalah proses mengelompokkan secara sistematis atau keseluruhan elemen yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih punya arti atau lebih penting”.

Menurut Mulyadi (2018:13), menjelaskan mengenai penggolongan biaya sebagai berikut:

1. penggolongan biaya menurut objek pengeluaran Objek Pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya.
2. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan. Ada tiga macam penggolongan biaya menurut fungsi pokok yaitu:
  - a. Biaya Produksi  
Biaya produksi merupakan biaya biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
  - b. Biaya Pemasaran  
Biaya merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
  - c. Biaya Administrasi dan Umum  
Biaya administrasi dan Umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.
3. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu:
  - a. Biaya langsung  
Biaya langsung adalah biaya yang terjadi penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
  - b. Biaya tidak langsung

Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang di biayai. biaya tidak langsung dalam hubungannya produk disebut istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

4. Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungan dengan volume aktivitas dapat digolongkan menjadi:
  - a. Biaya variabel  
Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
  - b. Biaya semivariabel  
Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
  - c. Biaya semified  
Biaya semified adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah jumlah konstan pada volume produksi tertentu.
  - d. Biaya tetap  
Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya totalnya tetap dalam kisar menjadi dua yaitu:
5. penggolongan biaya atas dasar jangka waktu manfaatnya dapat dibagi menjadi dua yaitu:
  - a. Pengeluaran modal (*modal expenditure*)  
Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
  - b. Pengeluaran Pendapatan (*revenue expenditure*)  
Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

## **2.2.2 Biaya Produksi**

### **2.2.2.1 Pengertian Biaya Produksi**

Menurut Harnanto (2017:28), “ Mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang dianggap melakat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi”. Sedangkan menurut Baru Harahap (2020:19), “ mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka mengelola bahan baku langsung sampai menjadi barang jadi yang siap untuk dijual”.

Jadi pendapat dari beberapa para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproses bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual.

#### **2.2.2.2 Jenis-Jenis Biaya Produksi**

Jenis-jenis biaya produksi menurut Sugianto (2013:313) dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu biaya produksi jangka pendek dan biaya produksi jangka panjang.

1. Biaya produksi jangka pendek: diturunkan dari fungsi produksi jangka pendek. Dengan demikian biaya produksi jangka pendek juga dicirikan oleh adanya biaya tetap.
2. Biaya produksi jangka panjang: biaya yang dapat disesuaikan untuk tingkat-tingkat produksi tertentu. Sebagai contoh jika capital atau mesin-mesin tidak dapat diubah sesuai dengan perubahan produksi maka dikatakan biaya jangka pendek dan sebaliknya jika mesin dapat disesuaikan untuk tingkat-tingkat produksi tertentu maka dikatakan biaya jangka panjang.

#### **2.2.2.3 Unsur-Unsur Biaya Produksi**

Menurut sunarto (2012:4) bahwa unsur-unsur biaya produksi adalah:

1. Biaya bahan baku: Biaya ini timbul karen pemakaian bahan. Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan yang dipakai dalam produksi untuk membuat barang. Biaya bahan baku merupakan bagian dari harga pokok barang jadi yang akan dibuat.
2. Biaya tenaga kerja: Biaya ini timbul karena pemakaian tenaga kerja yang dipergunakan untuk mengolah bahan menjadi barang jadi. Biaya tenaga kerja langsung merupakan gaji dan upah yang diberikan tenaga kerja yang terlibat langsung dalam pengolahan barang.
3. Biaya *overhead* pabrik: Biaya ini timbul terutama karena pemakaian fasilitas untuk mengolah barang berupa mesin, alat-alat, tempat kerja, dan kemudahan lain. Dalam kenyataannya dan sesuai dengan label biaya tersebut, kemudian biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung.

#### **2.2.2.4 Metode Perhitungan Biaya Produksi**

Metode perhitungan biaya produksi yaitu suatu cara untuk menghitung unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi. Dalam memperhitungkan unsur biaya ke dalam harga pokok produksi dilakukan dengan dua cara yaitu:

### 1. Metode Full Costing

Pengertian metode full costing menurut Mulyadi (2015:17) adalah “Full costing merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap”.

Menurut metode full costing, kos produksi terdiri dari semua unsur biaya produksi:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya overhead pabrik variable	xxx
Biaya overhead pabrik tetap	xxx
Kos produksi	xxx

### 2. Metode variabel costing

Pengertian metode variabel costing menurut Mulyadi (2015:18) adalah “Variabel costing merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel”.

Unsur-unsur biaya produksi menurut metode variable costing tersusun sebagai berikut:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya overhead pabrik	xxx
Kos produksi	xxx

#### 2.2.2.5 Indikator Biaya Produksi

Untuk menentukan biaya produksi yang akan dikeluarkan untuk produksi produk dalam jangka waktu yang ditentukan perlu dihitung unsur-unsur biaya tertentu. dalam penelitian ini menggunakan rumus menghitung biaya produksi menurut Harmanto (2017:30) :

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

Adapun penjelasan dari rumus biaya produksi menurut Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini (2014:167) yaitu sebagai berikut :

1. Biaya Bahan Langsung (Raw/Direct Material) Biaya Bahan Baku adalah Biaya yang digunakan dan menjadi bagian dari produk jadi.
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (Direct Labor) Biaya tenaga kerja Langsung adalah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses mengubah bahan menjadi produk jadi.
3. Biaya overhead pabrik (Factory Overhead) Biaya Overhead Pabrik adalah biaya-biaya pabrik selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

### **2.2.3 Penjualan**

#### **2.2.3.1 Pengertian Penjualan**

Penjualan atau menjual yaitu ilmu atau seni yang pengaruhi orang lain untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan sehingga memberikan kepuasan timbal balik antara penjual dan pembeli.

Menurut Kasmir (2018:305), “mendefinisikan penjualan adalah omzet barang dan jasa yang dijual dalam unit ataupun dalam rupiah”. Sedangkan menurut Jumingan (2019:32), “mendefinisikan penjualan adalah penghasilan utama dari perusahaan dagang, perusahaan jasa atau perusahaan industri berupa hasil penjualan barang atau jasa kepada pembeli, langganan, penyewa, dan pemakai jasa lainnya”.

Jadi pendapat dari beberapa para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan yaitu penghasilan utama yang berupa dari hasil penjualan barang dan jasa.

### 2.2.3.2 Faktor-Faktor yang mempengaruhi penjualan

Dalam aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu mengamati faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

“Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2005) sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjualan  
Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjualan adalah:
  - a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
  - b. Harga produk atau jasa
  - c. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman
2. Kondisi Pasar  
Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.
3. Modal  
Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkat barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.
4. Kondisi Organisasi Perusahaan  
Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.
5. Faktor-faktor lain  
Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

### 2.2.3.3 Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya bisa menentukan keberhasilan suatu perusahaan dalam mencari laba, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

“Menurut Basu Swastha DH (2004:404) tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu:

1. Mencapai volume penjualan
2. Medapatkan laba tertentu

### 3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

#### 2.2.3.4 Indikator Penjual

Untuk mengetahui penjualan yang didapatkan diperlunya menghitung penjualan. Dalam penelitian ini menggunakan rumus menghitung penjualan “Menurut Mulyadi (2015:67) sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \text{Volume penjualan} / \text{total unit} \times \text{Harga Jual/unit}$$

#### 2.2.4 Laba Bersih

##### 2.2.4.1 Pengertian Laba Kotor

“Menurut Soemarso (2004:226), laba kotor merupakan selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikorbankan dalam perusahaan manufaktur mulai dari tahap ketika bahan baku masuk ke pabrik, diolah hingga dijual. Semua biaya-biaya langsung yang berhubungan dengan penciptaan produk tersebut dikelompokkan sebagai harga pokok penjualan”.

Adapun pengertian laba kotor Menurut Kasmir (2015:303), “adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh”.

Sedangkan pengertian laba kotor Menurut Munawir (2014:216), “Laba kotor merupakan hasil dari penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan”.

Berdasarkan dari beberapa pendapat para ahli diatas maka dapat disimpulkan bahwa laba kotor adalah selisih dari penjualan bersih dan biaya produksi.



#### 2.2.4.2 Jenis-jenis Laba

“Menurut Supriyono (2012:177), mengemukakan bahwa jenis-jenis laba adalah sebagai berikut:

1. Laba Kotor (*gross profit*)  
Laba kotor adalah perbedaan antara pendapat bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
2. Laba Operasi (*operating profit*)  
Laba operasi adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
3. Laba Bersih (*net income*)  
Laba bersih adalah angka terakhir dalam perhitungan laba atau rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain.

Laba yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Laba kotor.

#### 2.2.4.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba

Untuk mendapatkan laba yang di harapkan maka perusahaan harus benar-benar mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi laba ini.

“Menurut Mulyadi (2014:513), faktor-faktor yang mempengaruhi laba antara lain:

1. Biaya  
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual  
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume Penjualan  
Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

“Sedangkan menurut Halim&supomo (2013:49), faktor yang mempengaruhi laba adalah sebagai berikut:

1. Biaya  
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual  
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

Dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba ada 3 yaitu Biaya, Harga Jual, dan Volume Penjualan. Biaya yang muncul akibat perolehan produk yang mempengaruhi harga jual, harga jual produk akan mempengaruhi besarnya volume penjualan, sedangkan volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi dan kenaikan volume penjuala maka yang terjadi laba akan meningkat.

#### 2.2.4.4 Indikator Laba Kotor

Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung laba kotor yang dikemukakan oleh Kasmir (2015:303) adalah:

$$\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan} - \text{Harga pokok}$$

Sedangkan menurut Martani et al., (2017:119) adalah:

$$\text{Laba kotor} = \text{Pendapatan} - \text{Beban pokok penjualan}$$

Indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah Menurut Martani et al., (2017:119) yaitu:

$$\text{Laba Kotor} = \text{Pendapatan} - \text{Beban Pokok Penjualan}$$

#### 2.2.5 Hubungan Biaya Produksi dengan Laba Kotor

Baru Harahap (2020:19), “mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka mengelola bahan baku

langsung sampai menjadi barang jadi siap untuk dijual”. Sedangkan Menurut Mulyadi (2014:121) dalam bukunya mengemukakan “Jika biaya produksi diturunkan kemungkinan yang akan terjadi adalah tingkat laba akan naik. Jika tingkat laba bersih naik, anggaran biaya dimasa yang akan datang akan naik pula.”

Menurut Carter Wiliam (2013:129), Menyatakan bahwa, “Tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi biaya pula produksi. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh.”

Teori diatas didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Muhammad dan ova (2018) bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap laba kotor.

Dari teori dan penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap laba kotor, dimana ketika biaya produksi meningkat, maka laba kotor yang diperoleh perusahaan akan menurun, begitupun sebaliknya ketika biaya produksi menurun maka laba kotor perusahaan akan meningkat.

#### **2.2.6 Hubungan Penjualan dengan Laba kotor**

Menurut Marwan (2013:60), Mendefinisikan bahwa “Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba”.

Pendapat dari Budi Rahardjo (2016:33) bahwa: “Adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan”.

Sedangkan Pendapat Kasmir (2014:306), “Jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, maka akan meningkat laba. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan dan akan menurunkan laba”.

Teori diatas didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Anjani, Dian (2022) bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

Dari teori dan penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor, dimana bila penjualan meningkat maka laba yang diperoleh dari penjualan pun akan meningkat.

### **2.2.7 Hubungan Biaya Produksi dan Penjualan dengan Laba Kotor**

Menurut Mulyadi (2015:14), Mendefinisikan bahwa “Biaya Produksi merupakan biaya biaya yang terjadi untuk mengelolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual”. Biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Setelah proses produksi selesai dan produk siap dijual maka kegiatan dalam penjualan harus dilakukan secara optimal dikarena total penjualan produk harus lebih besar dari biaya produksi sehingga memperoleh keuntungan yang besar. Perusahaan harus memperhatikan persediaan produk karena dengan persediaan produk yang siap

dijual akan menunjang proses penjualan. Dengan begitu penjualan dan biaya produksi diperlukan dalam pencapaian laba bersih perusahaan.

Menurut Carter Wiliam (2013:129) menyatakan bahwa:

“Tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditemukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh.”

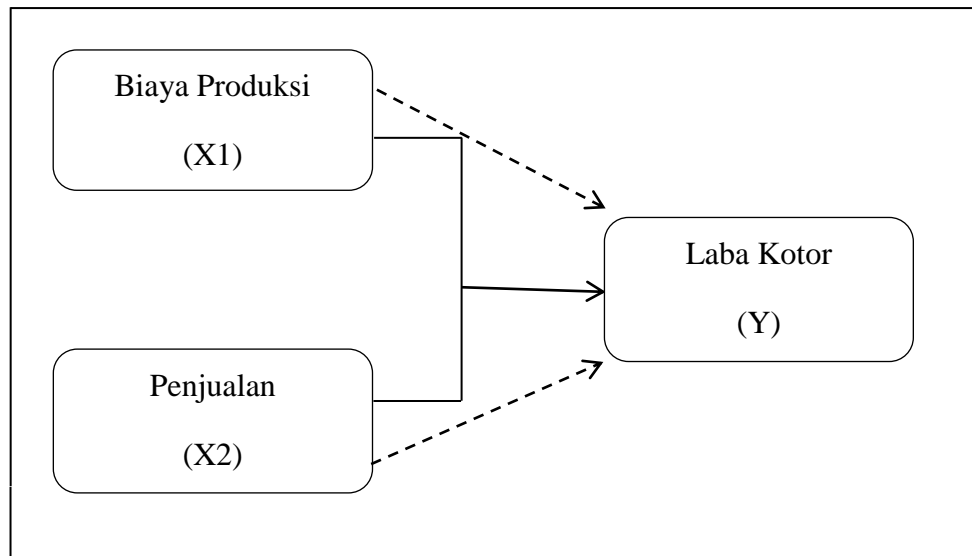
Sedangkan Menurut Anwar (2009:92) mengemukakan bahwa:

“Jika biaya-biaya yang digunakan oleh perusahaan bisa dikelola dengan baik dan dengan cara yang ekonomis, maka hasil produksi tersebut akan dapat ditingkatkan, biaya produksi dapat menurun dan hal tersebut dapat mempengaruhi meningkatnya pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan. Pada dasarnya apabila proses produksi lancar, maka hasil yang diperoleh dapat optimal”.

Teori diatas didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Mukhlisshotul jannah (2018) bahwa terdapat pengaruh antara biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor.

Dari teori dan penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dan penjualan berpengaruh terhadap laba kotor. Karena apabila penjualan menurun dan biaya produksi naik maka laba kotor akan turun.

### 2.3 Kerangka Konseptual



**Gambar 2.1**

#### **Kerangka Konseptual**

Sumber : Diolah Peneliti 2022

Keterangan :

—————> : Hubungan simultan

- - - - -> : Hubungan persial

## 2.4 Hipotesis Penelitian

“Menurut Sugiyono (2018:63) “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk pertanyaan”. Berdasarkan kerangka pemikiran dan teori maka penulis mengambil hipotesis sebagai berikut:

H 1 : Biaya produksi dan penjualan berpengaruh secara persial terhadap

Laba Kotor pada PT Tri Banyan Tirta, Tbk.

H 2 : Biaya Produksi dan penjualan berpengaruh secara simultan

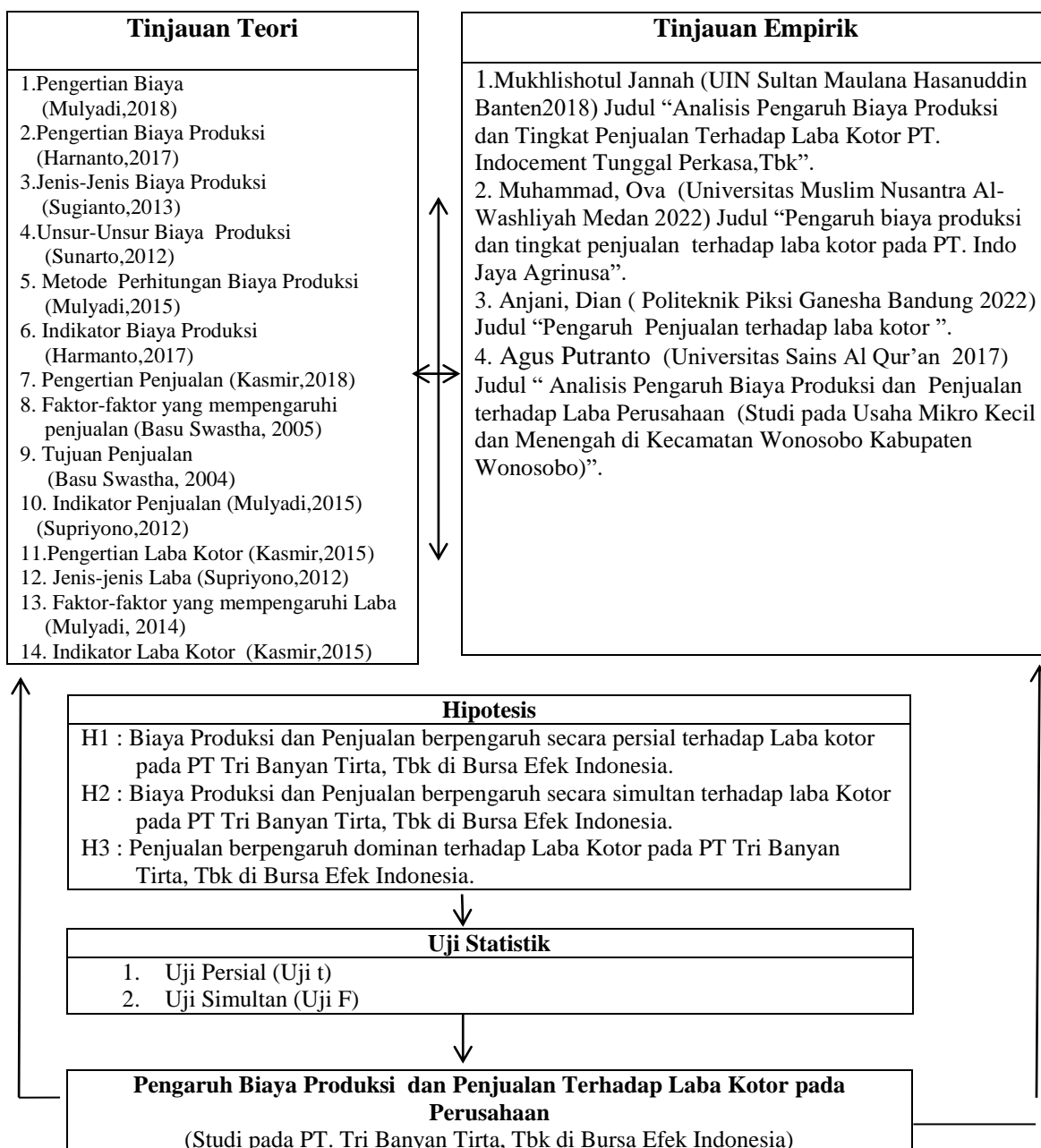
Terhadap laba Kotor PT Tri Banyan Tirta, Tbk.

H 3 : Penjualan berpengaruh dominan terhadap laba kotor pada PT

Tri Banyan Tirta, Tbk.

## BAB III METODE PENELITIAN

### 3.1 Kerangka Proses Berfikir



**Gambar 3.1**

### Kerangka Proses Berfikir

Sumber : Diolah Peneliti (2022)



Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Menurut Sugiyono (2018:80, “Metode Penelitian Kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan”.

## **3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel**

### **3.2.1 Identifikasi Variabel**

Menurut Sugiyono (2018:38), “Variabel Penelitian adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya”. Dalam penelitian ini penulis mengambil tiga variabel yaitu Biaya Produksi, Penjualan, dan Laba Kotor.

### **3.2.2 Variabel Independen**

Menurut Sugiyono (2018:39), “Variabel Independen sering disebut sebagai variabel bebas, variabel bebas yaitu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen”.

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Biaya Produksi dan Penjualan.

- a. Biaya Produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka mengelola bahan baku langsung sampai menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.

- b. Penjualan adalah Omzet barang dan jasa yang dijual dalam unit ataupun dalam rupiah.

### 3.2.3 Variabel Dependen

Menurut Sugiyono (2018:39), “Variabel dependen sering disebut sebagai variabel terikat, variabel terikat yaitu variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas”. Variabel dependen yang digunakan pada penelitian ini yaitu Laba Kotor.

### 3.2.4 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2018:38), “definisi operasional variabel merupakan penentuan konstrak atau sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang dapat diukur”. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah Laba Kotor pada PT Tri Banyan Tirta, Tbk sedangkan variabel independen dalam penelitian ini yaitu biaya produksi dan penjualan PT Tri Banyan Tirta, Tbk.

**Tabel 3.1**  
**Definsi Operasional dan Pengukuran Variabel**

No	Variabel	Definisi	Pengukuran
1	Independen Biaya Produksi (X1)	Biaya Produksi adalah biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam rangka mengelola bahan baku langsung sampai menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.	Biaya produksi = biaya bahan baku + biaya tenaga kerja langsung + biaya <i>overhead</i> pabrik
2	Independen Penjualan (X2)	penjualan adalah Omzet barang dan jasa yang dijual dalam unit ataupun dalam rupiah.	Penjualan = Volume Penjualan/total unit

			x Harga Jual/unit
3	Dependen Laba Kotor (Y)	Laba kotor yang berasal dari Pedapatan – Beban Pokok penjualan	Laba kotor = Pendapatan – Beban Pokok Penjualan

Sumber: Diolah Peneliti (2022)

### 3.3 Teknik Penentuan Populasi dan Pengambilan Sampel

#### 3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2018:80), “Populasi adalah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpilannya”. Populasi dalam penelitian ini yaitu laporan keuangan triwulan PT. Tri Banyan Tirta, Tbk pada periode 2013-2021.

#### 3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2018:81), “Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Penentuan jumlah sampel yang akan diolah dari jumlah populasi dilakukan dengan menggunakan teknik pengambilan *sampling* yang tepat”. Sampel dalam penelitian ini adalah biaya produksi dan penjualan dan laba kotor pada PT Tri Banyan Tirta, Tbk pada periode 2013-2021.

#### 3.3.3 Teknik Pengambilan Sampel

Menurut Sugiyono (2018:133), “teknik sampling adalah teknik pengambilan sampling untuk menentukan sampel yang digunakan dalam penelitian. Terdapat berbagai teknik sampling yang digunakan”.

Teknik dalam penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu didasarkan pada metode *non probability sampling*. Metode *non probability sampling* Menurut Sugiyono (2018:136), “*Non probability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel”.

*Teknik Non probability sampling* yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2018:138), “*Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu”.

Alasan pemilihan sampel dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu karena tidak semua sampel memiliki kriteria yang cocok dengan yang ditentukan oleh penulis. Maka dari itu, penulis memilih teknik *purposive sampling* dengan menentukan kriteria-kriteria tertentu yang harus digunakan untuk sampel yang dilakukan dalam penelitian ini.

Adapun kriteria-kriteria yang harus di pertimbangkan dalam penentuan sampel dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Data yang diambil merupakan Laporan keuangan Triwulan bulan PT Tri Banyan Tirta, Tbk selama tahun 2013-2021. Yang telah dipublikasi di Bursa Efek Indonesia.
- b. Data yang diambil yaitu Laporan Keuangan Triwulan PT Tri Banyan Tirta, Tbk yang telah dipublikasi di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2021 yang dijadikan sampel. Sebab pada periode tersebut ditemukan fenomena yang menyebabkan penelitian ini dilakukan. Dengan

menggunakan populasi laporan keuangan Triwulan PT Tri Banyan Tirta, Tbk selama 9 tahun dan berdasarkan pengambilan sampel data, maka dapat diambil sampel sebanyak 36 sampel.

### **3.4 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ini dilakukan pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk pada tahun 2013-2021 melalui website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Waktu penelitian dilakukan mulai bulan maret sampai dengan juni 2022.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2018:224), “Definisi dari teknik pengumpulan data adalah merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data”.

Teknik dalam pengumpulan data penelitian ini yaitu menggunakan tiga metode sebagai berikut:

#### **1. Studi Perpustakaan**

Metode studi perpustakaan ini yaitu penulis mempelajari dan mengumpulkan berbagai teori dan konsep dasar yang saling berhubungan dengan fenomena yang diteliti. Konsep dan teori dasar tersebut penulis dapatkan dengan cara mengulas berbagai macam sumber seperti jurnal, buku dan bahan bacaan yang relevan.

## 2. Riset Internet

Teknik pengumpulan data yang berasal dari website atau situs-situs atau website yang berhubungan dengan berbagai informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

## 3. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu pengumpulan data dengan melakukan pencatatan, pengutipan dari jurnal-jurnal dan pengunduhan laporan keuangan Triwulan PT Tri Banyan Tirta, Tbk yang telah diaudit dan telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2021 yang bersumber dari situs resmi di Bursa Efek Indonesia yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

### 1.5.1 Jenis Dan Sumber Data

#### 3.5.1.1 Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Menurut Sugiyono (2015:23), “data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau data yang diangkakan (*scoring*). Jadi data kuantitatif yaitu data yang memiliki kecenderungan dapat dianalisis dengan cara teknik statistik. Penelitian ini menggunakan data sekunder yaitu data laporan keuangan triwulan PT. Tri Banyan Tirta, Tbk pada periode 2013-2021 yang telah di publikasi.

#### 3.5.1.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder. Menurut Sugiyono (2018:213) data yang tidak diberikan secara langsung

kepada pengumpul data disebut data sekunder, biasanya berupa dalam bentuk file, dokumen atau melalui orang lain. Penulis mendapatkan tambahan data melalui berbagai sumber, mulai dari jurnal *online*, buku, berita, artikel dan penelitian terdahulu sebagai pelengkap data.

Sumber data sekunder yang diambil yaitu dokumen perusahaan, dan laporan keuangan, berupa laporan laba rugi, daftar biaya produksi dan penjualan, dan laba kotor PT Tri Banyan Tirta, Tbk yang telah di audit yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2013-2021) yang bersumber dari situs resmi Bursa Efek Indonesia [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

## **1.6 Teknik Analisis Data Dan Uji Hipotesis**

### **1.6.1 Uji Normalitas**

Menurut Ghozali (2018:161), “uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah residual dalam model regresi berdistribusi secara normal atau tidak. Uji t dan uji F mengasumsikan bahwa residual berdistribusi normal maka uji statistik menjadi tidak valid untuk jumlah sampel kecil”. Ghozali (2018:161), “menyebutkan terdapat dua cara untuk menguji normalitas yaitu melalui analisis grafik dan analisis statistik (uji *skewness* dan uji statistik non-parametrik *kolmogorov-smirnov*)”. Penelitian ini menggunakan uji statistik non-parametrik *kolmogorov-smirnov*, dengan hipotesis sebagai berikut:

$H_0$  : Data residual berdistribusi normal.

$H_a$  : Data residual tidak berdistribusi normal.

Kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Apabila nilai signifikan ( $\text{sig}$ )  $> \alpha$  (0,05) maka diterima  $H_0$  dan tolak  $H_a$ , sehingga dapat dikatakan bahwa data terdistribusi normal.
2. Apabila nilai signifikan ( $\text{sig}$ )  $< \alpha$  (0,05) maka tolak  $H_0$  dan terima  $H_a$  dapat dikatakan bahwa tidak terdistribusi normal.

### 1.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji multikolinieritas dan uji heterokedasitas dengan penjelasan sebagai berikut:

- a. Menurut Ghozali (2018:107), “Uji multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antar variabel independen dalam model regresi”. Model regresi dapat dikatakan baik apabila tidak terjadi korelasi antar variabel independen di dalamnya atau variabel independen bersifat ortogonal. Multikolinieritas dapat dideteksi dengan nilai *tolerance* dan nilai *Variance Inflation factor* (VIF), dengan hipotesis sebagai berikut:

$H_0$  : Tidak terjadi multikolinieritas

$H_a$  : Terjadi multikolinieritas



Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Jika nilai  $VIF < 10$  dengan nilai *tolerance*  $> 0,10$  maka diterima  $H_0$  dan tolak  $H_a$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.
  - b. Jika nilai  $VIF > 10$  dengan nilai *tolerance*  $< 0,10$  maka tolak  $H_0$  dan terima  $H_a$  sehingga dapat disimpulkan bahwa terjadi multikolinearitas.
- b. Menurut Ghozali (2018:142), “Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah ada model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan Uji Glejser. Uji ini mengusulkan untuk meregres nilai absolut residual terhadap variabel independen.

Dasar pengambilan keputusan:

- a. Tidak terjadi heteroskedastisitas, jika nilai probabilitas signifikan lebih besar dari tingkat kepercayaan 5%.
- b. Terjadi heteroskedastisitas, jika nilai probabilitas signifikan lebih kecil dari tingkat kepercayaan 5%.

### 1.6.3 Uji Regresi Linear Berganda

Untuk menguji model pengaruh dan hubungan variabel bebas yang lebih dari dua variabel terhadap variabel dependen, digunakan persamaan regresi linier berganda (*multiple linier regression method*). Dalam uji regresi linear berganda ini untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, juga menunjukkan hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen (Ghozali, 2018:95).

Tujuan dari analisis ini yaitu untuk mengetahui signifikan atau tidak pengaruh yang ditimbulkan biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor PT Tri Banyan Tirta, Tbk dengan menggunakan persamaan regresi berganda sebagai berikut:

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

Keterangan:

Y = Laba kotor

$\alpha$  = Konstanta

$\beta_1 \beta_2$  = Koefisien Regresi

X1 = Biaya Produksi

X2 = Penjualan

e = kesalahan pengganggu (*disturbance term*) artinya, nilai dari variabel lain yang tidak dimasukkan dalam persamaan.

a. Analisis Korelasi Ganda (R)

Analisis korelasi berganda yaitu analisis yang digunakan untuk mengetahui seberapa kuat hubungan antara variabel  $X_1$  (biaya produksi) dan  $X_2$  (penjualan) dan  $Y$  (laba kotor). Pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi sebagai berikut.

**Tabel 3.2**  
**Pedoman Penginterpretasikan Koefisien Korelasi**

Interval	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2018:184)

b. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Ghozali (2018:97), “analisis determinasi adalah mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah 0 dan 1. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen”. Analisis dalam peneliti ini, analisis determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen yaitu biaya produksi dan penjualan terhadap variabel dependen yaitu laba kotor

pada PT Tri Banyan Tirta, Tbk. Koefisien Determinasi dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Kd = r^2 \times 100$$

Keterangan:

Kd = Koefisien determinasi

$r^2$  = Koefisien kuadrat korelasi ganda

#### 1.6.4 Pengujian Hipotesis

Dalam penelitian ini pengujian hipotesis menggunakan Uji Signifikan Parsial (Uji t), Uji Signifikan Simultan (Uji F) dengan penjelasan dibawah ini:

##### a. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Menurut Ghozali (2018:98), “Uji statistik t yaitu pengujian yang dilakukan untuk menunjukkan pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen”. Uji t dilakukan dengan melihat nilai signifikan t masing-masing variabel pada output hasil regresi dengan taraf signifikan 0,05 ( $\alpha=5\%$ ).

Dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika nilai sig. < 0,05 maka dikatakan signifikan. Harus dilihat terlebih dahulu nilai koefisien regresinya, jika arahnya sesuai dengan arah hipotesis maka dapat dikatakan  $H_a$  diterima.
2. Jika nilai sig. > 0,05 maka dikatakan tidak signifikan. Artinya  $H_a$  ditolak sehingga tidak ada pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

b. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2018:98), “Uji F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model secara bersama-sama dapat menjelaskan variabel dependennya”.

Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistik F dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Bila nilai F lebih besar dari pada  $F_{\alpha}$  maka  $H_0$  dapat ditolak pada derajat kepercayaan 5%. Dengan kata lain kita menerima hipotesis alternative, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen.
2. Membandingkan nilai F hasil perhitungan dengan nilai F menurut tabel. Bila nilai F hitung lebih besar dari pada nilai F tabel maka  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_a$ .

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Deskripsi Objek Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Tri Banyan Tirta, Tbk yaitu salah satu perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi air minum dalam kemasan (AMDK) yang ada di indonesia. Perusahaan ini didirikan pada tanggal 03 juni 1997. Tujuan perusahaan yaitu membangun Alto Natural Spring Water sebagai produk lokal dengan kualitas standar internasional. Perusahaan berambisi menjadi salah satu perusahaan minuman yang berpengaruh di indonesia yang akan dicapai melalui investasi berkesinambungan pada produk-produk yang dihasilkan, sumber daya manusia maupun penyediaan fasilitas produksi terbaik. Strategi perusahaan yaitu berkomitmen pada keberhasilan peningkatan dan pertumbuhan produk-produk utama, peningkatan kualitas produk, inovasi secara terus menerus, serta senantiasa memenuhi keinginan pelanggan dalam hal pelayanan .Dan kantor pusat PT. Tri Banyan Tirta, Tbk yaitu terletak di Kp. Pasir Dalem RT 02 RW 09 Desa Babakan pari, Kecamatan Cidahu Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat. Sukabumi yang dikenal sumber mata airnya yang alami, teruji kemurniannya dan kaya akan kandungan mineral alaminya. PT. Tri Banyan Tirta juga didukung oleh ahli-ahli profesional dari berbagai latar belakang yang berbeda untuk mewujudkan tujuan perusahaan dalam menghasilkan produk-produk bermutu tinggi. Pada tahun 2001

pabrik yang berada di lokasi Sukabumi mulai beroperasi dan mendapatkan sertifikat SNI (Standart Nasional Indonesia). Pada tahun ini juga produk ALTO untuk pertama kalinya di jualbelikan kepada konsumen. Lalu pada tahun 2003 PT. Tri Banyan Tirta, Tbk melakukan renovasi dengan memperluas pabrik di Sukabumi. Perusahaan ini mendapatkan Sertifikat ABWA (*Aasian Middle East Bottled Water Association*) di tahun 2004 silam.

Perusahaan PT. Tri Banyan Tirta, Tbk ini pada awalnya berdirinya selalu melakukan ekspansi perusahaan untuk perkembangan usahanya. Pada tahun 2005 pabrik yang terletak di Cileungsi mulai beroperasi dan menjual produk ALTO mereka pada kalangan pasar modern. Di tahun ini juga perusahaan mendapatkan sertifikat BPOM. Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) ini selalu melakukan inovasi dengan memperbarui produk untuk bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis. Pada tahun 2008 perusahaan PT. Tri Banyan Tirta, Tbk pertama kalinya mengeluarkan produk terbaru bernama Kren Jus dan Frezzy. Lalu pada tahun 2012 perusahaan menerima pencapaian besar yaitu perusahaan berhasil melakukan IPO (*Intital Public Offering*) dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan nama "ALTO". Pada tahun ini juga perusahaan terus melakukan ekspansi dan pembenahan pabrik.

Pada tahun 2013 PT. Tri Banyan Tirta, Tbk berhasil mengakuisisi salah satu perusahaan AMDK yaitu PT. Tirtamas Lestari (TML) sehingga jumlah pabrik yaitu 7 pabrik yang siap beroperasi untuk menunjang kegiatan produksi dari perusahaan ini. Kemudian tidak berlama lagi, yaitu pada tahun 2014 PT Tri Banyan Tirta, Tbk menambah jumlah pabrik yaitu menjadi 8 produk. Penambahan

pabrik ini berlokasi di Mojoagung yang dijalankan oleh anak perusahaan yang bernama PT. Delapan Bintang Baswara (DBB). Pabrik ini dilengkapi dengan menggunakan mesin terbaru dengan teknologi yang canggih. Pabrik ini resmi didirikan dan beroperasi pada tahun 2017. Perusahaan ini selalu melakukan inovasi-inovasi terbaru supaya dapat menjaga eksistensinya. Hal ini bisa dibuktikan dengan pengeluaran produk terbaru pada tahun 2016 yang diberi nama 7Gusto. Produk ini yaitu sejenis produk minuman yang berasa kopi yang memiliki 7 varian rasa terbaru. Dengan adanya inovasi terbaru di harapkan pembeli semakin tertarik untuk membeli produk dari PT. Tri Banyan Tirta ini karena dengan banyak produk-produk yang di promosikan untuk memenuhi kegiatan konsumen.

#### **4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

PT. Tri Banyan Tirta,Tbk memiliki visi dan misi untuk mendukung tujuan yang ingin dicapai agar optimal. Berikut visi dan misi perusahaan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.

a. Visi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk

Dikenal sebagai produsen lokal air minum alamai dalam kemasan dengan kualitas terbaik sesuai standar internasional.

b. Misi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk

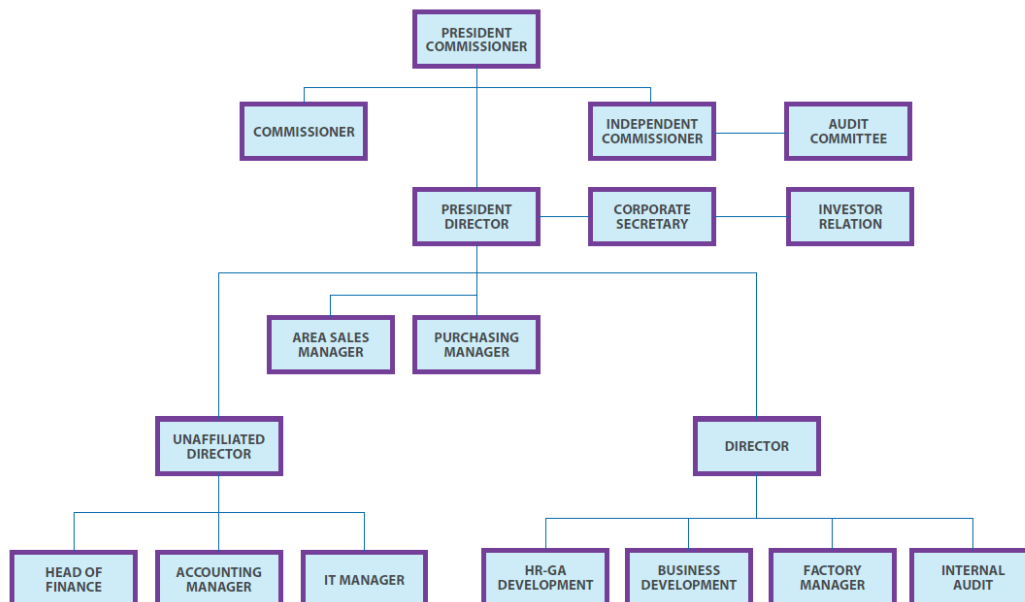
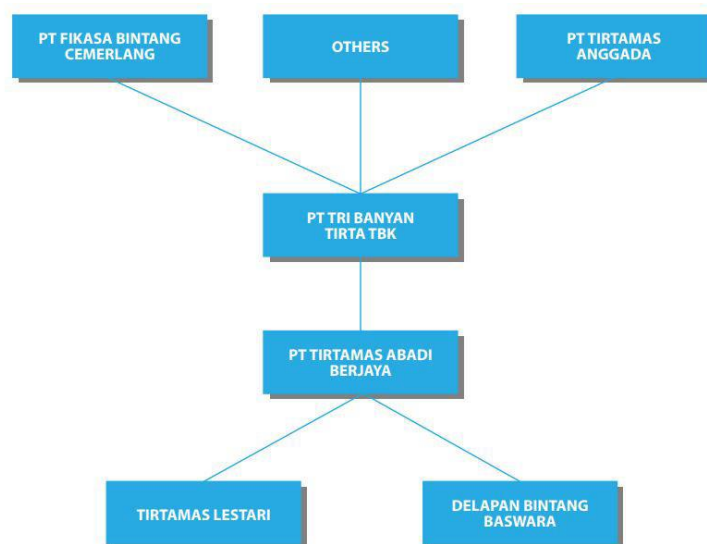
Menjadi produsen air minum dalam kemasan yang menghasilkan produk-produk berkualitas untuk dinikmati oleh berbagai segmen pasar.



### 4.1.3 Struktur Organisasi

Gambar 4.1

#### Struktur Organisasi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk



Sumber: [www.altospringswater.com](http://www.altospringswater.com)

## 4.2 Data dan Diskripsi Hasil Penelitian

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari laporan keuangan yang sudah di publikasi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk di Bursa Efek Indonesia yang diakses website resmi [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) . data yang diakses peneliti yaitu Laporan Keuangan triwulan yang berupa laporan laba rugi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk dalam bentuk biaya produksi, penjualan dan laporan laba bersih.

### 4.2.1 Biaya Produksi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk

Dalam melaksanakan kegiatan proses produksinya PT. Tri Banyan Tirta,Tbk untuk menghasilkan air mineral dalam kemasan perlu mengeluarkan biaya produksi. Biaya produksi ini meliputi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

#### a. Bahan Baku Langsung

Bahan baku langsung dalam kegiatan memproses produksi air mineral PT. Tri Banyan Tirta,Tbk yaitu sumber mata air yang berada di kaki Gunung salak, Sukabumi, ditengah hutan alami yang asri, terletak sumber mata air alto yang jernih berkilau, terjaga dan bebas dari populasi.

#### b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan gaji ataupun upah yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada pekerja yang terlibat secara langsung dalam memproses produksi. Biaya tenaga kerja langsung yaitu biaya tetap karena tidak akan mengalami perubahan apabila jumlah produksi menurun atau meningkat.

c. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya yang dikeluarkan biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* pabrik yang ada di PT. Tri Banyan Tirta,Tbk yaitu: biaya listrik, air, iuran dan sumbangan lalu biaya asuransi dan keamanan, biaya pemeliharaan kendaraan, mesin dan instalasi dan biaya perawatan bangunan pabrik tempat produksi .

Berikut daftar biaya produksi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk:

**Tabel 4.1**

**Daftar Biaya Produksi PT. Tri Banyan Tirta,Tbk**

No	Tahun	Bulan	Biaya Produksi (X1)
1.	2013	Maret	45.746.015.676
		Juni	98.644.249.949
		September	152.238.389.089
		Desember	347.278.786.235
2.	2014	Maret	55.243.157.160
		Juni	107.491.003.432
		September	164.725.915.419
		Desember	209.569.908.889
3.	2015	Maret	45.640.250.365
		Juni	80.897.495.706
		September	127.740.051.204
		Desember	213.327.773.588
4.	2016	Maret	52.013.038.998
		Juni	118.542.593.244
		September	170.182.184.944
		Desember	208.446.502.365
5.	2017	Maret	43.395.241.965
		Juni	96.957.651.551
		September	151.797.075.534
		Desember	220.973.146.395
6.	2018	Maret	52.707.205.377
		Juni	121.471.086.980
		September	192.640.725.583
		Desember	261.497.725.583
7.	2019	Maret	62.497.928.296
		Juni	126.584.738.178
		September	209.924.118.720
		Desember	302.040.144.585
8.	2020	Maret	84.148.122.623
		Juni	142.780.215.212
		September	212.512.688.163
		Desember	284.121.002.771

9.	2021	Maret	75.308.991.006
		Juni	155.451.761.634
		September	240.527.371.632
		Desember	330.905.451.303

Sumber : PT. Tri Banyan Tirta,Tbk diolah peneliti (2022)

#### 4.2.2 Penjualan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk

Penjualan yaitu perusahaan yang menjual barang dagangannya yang akan mendapatkan pendapatan. Penjualan merupakan faktor yang paling penting dalam mendapatkan laba bersih yang ingin dicapai oleh perusahaan karena apabila penjualan meningkat maka laba bersih akan meningkat. Berikut adalah laporan penjualan perusahaan yang akan diteliti.

**Tabel 4.2**

#### **Daftar Penjualan PT. Tri Banyan Tirta, Tbk**

No	Tahun	Bulan	Penjualan (X2)
1.	2013	Maret	58.077.074.631
		Juni	125.409.567.162
		September	194.848.777.243
		Desember	487.058.794.059
2.	2014	Maret	87.264.351.903
		Juni	184.861.399.730
		September	259.858.237.753
		Desember	332.402.373.397
3.	2015	Maret	70.977.470.933
		Juni	130.327.334.220
		September	201.679.708.781
		Desember	301.781.831.914
4.	2016	Maret	75.819.957.089
		Juni	167.161.029.469
		September	245.010.469.734
		Desember	296.471.502.365
5.	2017	Maret	62.096.486.030
		Juni	126.636.846.421
		September	197.479.757.868
		Desember	262.143.990.839
6.	2018	Maret	60.441.724.092
		Juni	129.655.086.436
		September	208.988.833.536
		Desember	290.274.839.317
7.	2019	Maret	70.644.303.108

		Juni	144.053.540.715
		September	239.548.381.219
		Desember	343.971.642.312
8.	2020	Maret	93.776.728.635
		Juni	153.956.994.017
		September	238.218.140.938
		Desember	321.502.485.935
9.	2021	Maret	67.147.408.955
		Juni	173.017.495.524
		September	265.034.411.945
		Desember	366.966.569.109

Sumber : PT. Tri Banyan Tirta,Tbk diolah peneliti (2022)

#### 4.2.3 Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk

Laba kotor merupakan hasil dari penjualan dikurangi beban pokok penjualan atau biaya produksi. Berikut adalah daftar laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk yang diteliti.

**Tabel 4.3**

#### **Daftar Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk**

No	Tahun	Bulan	Laba Kotor (Y)
1.	2013	Maret	12.331.059.005
		Juni	26.765.317.213
		September	42.610.388.154
		Desember	139.921.691.099
2.	2014	Maret	32.021.194.743
		Juni	77.370.396.298
		September	95.132.322.334
		Desember	122.832.464.508
3.	2015	Maret	25.337.220.568
		Juni	49.429.838.514
		September	73.939.657.577
		Desember	88.454.058.326
4.	2016	Maret	23.806.918.091
		Juni	48.618.436.225
		September	74.828.284.790
		Desember	80.024.927.129
5.	2017	Maret	18.701.244.065
		Juni	29.679.194.870
		September	45.682.682.334
		Desember	41.170.844.444
6.	2018	Maret	7.734.518.715
		Juni	8.183.999.456
		September	16.384.107.953

		Desember	28.776.887.750
7.	2019	Maret	8.146.374.812
		Juni	17.468.862.537
		September	29.624.262.499
		Desember	41.931.497.727
8.	2020	Maret	9.628.606.012
		Juni	11.176.778.805
		September	25.705.452.775
		Desember	37.381.483.163
9.	2021	Maret	8.161.582.051
		Juni	17.565.733.890
		September	24.507.040.313
		Desember	36.061.117.806

Sumber : PT. Tri Banyan Tirta, Tbk diolah peneliti (2022)

### 4.3 Analisis Hasil Penelitian Dan Pengujian Hipotesis

#### 4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif

Berikut ini merupakan data statistik secara umum dari seluruh data yang digunakan :

**Tabel 4.4**

#### Hasil Deskriptif Statistik

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
BIAYA PRODUKSI	32	1.81	1.84	1.8272	.00991
PENJUALAN	32	1.81	1.85	1.8319	.00998
LABA KOTOR	32	1.78	1.83	1.8034	.01335
Valid N (listwise)	32				

Sumber : Output regresi SPSS 25

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa Biaya produksi (X1) dan Penjualan (X2) serta laba bersih (Y) mempunyai nilai terendah, nilai tertinggi dan nilai rata-rata yang positif. Pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu 32 sampel. Jumlah sampel tersebut merupakan total sampel setelah eliminasi *outlier*, dimana jumlah sampel awal perusahaan yaitu 36 sampel.

Menurut Ghozali (2019), Mendefinisikan bahwa “Data *outlier* yaitu data yang memiliki karakteristik unik yang terlihat sangat berbeda jauh dari observasi-observasi lainnya dan muncul dalam bentuk nilai ekstrim baik untuk variabel tunggal atau kombinasi”.

Berikut ini merupakan data deskriptif setelah diolah:

- a. Variabel biaya produksi memiliki nilai terendah sebesar 1.81, nilai maksimum sebesar 1.84, nilai rata-rata sebesar 1.8272 dan standart deviation sebesar .00991 dengan jumlah sampel yang digunakan 32 sampel.
- b. Variabel penjualan memiliki nilai terendah 1.81, nilai maksimum 1.85, nilai rata-rata sebesar 1.8319 dan nilai standart deviation sebesar .00998 dengan jumlah sampel yang digunakan 32 sampel.
- c. Variabel laba kotor memiliki nilai terendah sebesar 1.78, nilai maksimum 1.83, nilai rata-rata sebesar 1.8034 dan nilai standart deviation sebesar .01335 dengan jumlah sampel yang digunakan 32 sampel.

#### **4.3.2 Uji Normalitas**

Pengujian normalitas data dalam penelitian ini menggunakan uji statistik non parametric Kolmogrov-Smirnov (K-S) dengan membuat hipotesis :

H0 : Data residual berdistribusi normal

H1 : Data residual tidak berdistribusi normal

Apabila nilai signifikan lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima, sedangkan jika nilai signifikannya lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Normalitas**

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.00964887
Most Extreme Differences	Absolute	.153
	Positive	.153
	Negative	-.114
Test Statistic		.153
Asymp. Sig. (2-tailed)		.055 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber Output regresi SPSS 25

Dari hasil pengolahan dan pada tabel 4.5 diperoleh nilai asymp sig lebih besar dari 0,05, maka H0 diterima yang berarti data residual berdistribusi normal.

### 4.3.3 Uji Asumsi Klasik

Dalam penelitian ini menggunakan uji asumsi klasik. Dalam uji ini digunakan untuk memenuhi persyaratan untuk melakukan pengujian analisis regresi berganda, uji asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji multikolonieritas dan uji heterokedasitas.



#### 4.3.3.1 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antar variabel independen. Model regresi bisa dikatakan baik apabila tidak terjadi korelasi antar variabel independen. Berikut hasil pengujian :

**Tabel 4.6**  
**Uji Multikolinearitas**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				Sig.	Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T		Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	.633	.341		1.858	.073		
	BIAYA PRODUKSI	-1.027	.367	-.763	-2.799	.009	.243	4.117
	PENJUALAN	1.663	.364	1.243	4.564	.000	.243	4.117

a. Dependent Variable: LABA KOTOR

Sumber Output regresi SPSS 25

Dari hasil output di atas dapat dilihat bahwa nilai tolerance kedua variabel lebih dari 0,1 yaitu sebesar 0,243 dan nilai VIF kurang dari 10 yaitu sebesar 4.117 dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa data tersebut tidak terjadi multikolinearitas.

#### 4.3.3.2 Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas yaitu bagian dari uji asumsi klasik dalam model regresi. Salah satu persyaratannya harus terpenuhi dalam model regresi yang baik yaitu tidak terjadi heterokedastisitas. Berikut ini merupakan hasil dari pengujian tersebut :

**Tabel 4.7**  
**Uji Heterokedastisitas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.110	.171		.641	.527
	BIAYA PRODUKSI	.098	.184	.197	.532	.599
	PENJUALAN	-.153	.183	-.311	-.837	.410

Sumber Output regresi SPSS 25

Berdasarkan hasil uji heterokedastisitas pada tabel 4.6 diatas, diketahui nilai signifikan masing-masing variabel bernilai  $> 0,05$  atau bisa dikatakan lebih dari 0,05 sehingga bisa dikatakan tidak terjadi heterokedastisitas.

#### 4.3.4 Uji Persamaan Regresi Linier Berganda

Berikut ini merupakan hasil regresi linier berganda pada penelitian ini dapat dilihat tabel dibawah ini:

**Tabel 4.8**  
**Uji Persamaan Regresi Linier Berganda**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.633	.341		1.858	.073
	BIAYA PRODUKSI	-1.027	.367	-.763	-2.799	.009
	PENJUALAN	1.663	.364	1.243	4.564	.000

Sumber Output regresi SPSS 25

Berdasarkan hasil output pengukuran regresi yang ditunjukkan pada tabel diatas, maka persamaan regresi yaitu:

$$LK = \alpha + b_1BP + b_2P + e$$

$$LK = 0.633 + (-1.027 BP) + 1.663P.$$

1. Nilai Konstanta sebesar 0.633 satuan menunjukkan bahwa jika biaya produksi dan penjualan nilainya 0, maka nilai laba kotor sebesar 0.633
2. Nilai biaya Produksi sebesar -1.027 artinya nilai negatif artinya berlawanan arah. Jika variabel biaya produksi mengalami naik 1 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap maka laba kotor turun sebesar -1.027 begitu dengan sebaliknya.
3. Nilai penjualan sebesar 1.663 artinya nilai positif artinya searah. Jika penjualan mengalami naik 1 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap maka laba kotor juga akan naik sebesar 1.663 begitu dengan sebaliknya.

#### **4.3.4.1 Model Regresi Linier Berganda**

##### **4.3.4.1.1 Analisis Korelasi Ganda (R)**

Nilai koefisien korelasi (R) menunjukkan seberapa besar hubungan antar variabel-variabel independen dengan variabel dependen. Koefisien korelasi dikatakan kuat apabila nilai R berada diatas 0,5 dan mendekati.

Dengan pedoman pengimprestasikan koefisien korelasi sebagai berikut :

**Tabel 4.9**  
**Pedoman pengimprestasikan koefisien korelasi**

Interval	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2018:184)

**Tabel 4.10**  
**Hasil Analisis Koefisien Korelasi**

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.691 <sup>a</sup>	.477	.441	.00998

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

b. Dependent Variable: LABA KOTOR

Sumber : Output regresi SPSS 25

Pada model summary diatas angka R sebesar 0.691 menunjukkan bahwa hubungan antara biaya produksi dan penjualan erat yaitu sebesar 69,1% berada diatas 0,5 (50%)

#### 4.3.4.1.2 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi( R square) yaitu untuk menunjukkan seberapa besar variabel independen menjelaskan variabel dependennya. Nilai R square yaitu nol sampai dengan satu. Jika nilai R square mendekati satu maka variabel-variabel independen memberikan semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Begitu dengan sebaliknya jika nilai R square semakin kecil maka kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen semakin terbatas

**Tabel 4.11**  
**Hasil Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.691 <sup>a</sup>	.477	.441	.00998

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

b. Dependent Variable: LABA KOTOR

Sumber : Output regresi SPSS 25

Pada model summary diatas, angka R square yaitu 0.477. Angka ini mengidentifikasi bahwa 47,7% variasi dalam variabel laba kotor dengan dijelaskan variabel biaya produksi dan penjualan. Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini.

### 4.3.5 Pengujian Hipotesis

#### 4.3.5.1 Uji simultan (Uji F Statistik)

Uji F dalam penelitian ini yaitu digunakan untuk menguji apakah ada pengaruh variabel biaya produksi dan variabel penjualan secara bersama-sama terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk. Dasar dalam pengambilan keputusan pada uji F yaitu apabila nilai signifikan  $< 0,05$  atau  $F_{hitung}$  lebih besar  $F_{tabel}$  maka terdapat pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen namun jika nilai signifikan  $>0,05$  atau  $F_{hitung}$  lebih kecil  $F_{tabel}$  maka tidak ada pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut ini hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan Uji F sebagai berikut:

**Tabel 4.12**

#### Hasil Uji Statistik F

		ANOVA <sup>a</sup>				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.003	2	.001	13.242	.000 <sup>b</sup>
	Residual	.003	29	.000		
	Total	.006	31			

a. Dependent Variable: LABA KOTOR

b. Predictors: (Constant), PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

Sumber : Output Regresi SPSS 25

Dari uji Anova F-test, maka dapat diperoleh  $F_{hitung}$  sebesar 13.242 dengan tingkat signifikan 0.000 berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa  $H_2$  diterima dengan biaya produksi dan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk karena tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$  dan  $F_{hitung}$  13.242 lebih besar dari  $F_{tabel}$  3.33.

#### 4.3.5.2 Uji Parsial (Uji t Statistik)

Uji t statistik menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel penjelasan atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Berikut ini merupakan hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan Uji t pada tabel dibawah ini:

Adapun cara untuk menentukan nilai  $t_{tabel}$  yaitu  $n-k-1$  atau  $32-2-1 = 29$  dengan taraf signifikan 5% sehingga diperoleh hasil  $t_{tabel}$  sebesar 2.045.

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji Stastik t**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.633	.341		1.858	.073
	BIAYA PRODUKSI	-1.027	.367	-.763	-2.799	.009
	PENJUALAN	1.663	.364	1.243	4.564	.000

Sumber : Output Regresi SPSS 25

Kesimpulan yang diambil dari analisis data diatas yaitu:

- a. Variabel biaya produksi memiliki nilai signifikan sebesar 0.009 yang berarti nilai signifikan lebih kecil dari 0.05. Sedangkan nilai  $t_{hitung}$  biaya produksi yaitu -2.799 Nilai  $t_{hitung} - 2.799 > t_{tabel} 2.045$ . dengan begitu dapat disimpulkan bahwa  $H1_1$  variabel biaya produksi diterima. biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor pada PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.

- b. Variabel penjualan mempunyai nilai signifikan 0.000 yang berarti nilai ini lebih kecil dari 0.05. Sedangkan nilai  $t_{hitung}$  penjualan 4.564. Nilai  $t_{hitung}$   $4.564 > t_{tabel}$  2.045. Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa  $H_{12}$  variabel penjualan diterima atau penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk.
- c. Nilai signifikan biaya produksi terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk yaitu 0.009 dan nilai signifikan penjualan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk yaitu 0.000 atau bisa dilihat pada koefisien regresi (Beta) Variabel penjualan yang memiliki nilai paling besar. Dengan begitu dapat disimpulkan bahwa  $H_3$  diterima bahwa penjualan berpengaruh dominan terhadap laba kotor pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk

#### **4.4 Pembahasan**

##### **4.4.1 Biaya Produksi dan Penjualan Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk**

Hipotesis yang pertama diajukan dalam penelitian ini yaitu bahwa biaya produksi dan penjualan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor perusahaan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t$  hitung biaya produksi yaitu -2.799. Nilai  $t$  hitung  $-2.799 > t$  tabel 2.045. Nilai signifikan 0.009 yang merupakan nilai lebih kecil dari 0,05, maka hipotesis pertama<sub>1</sub> variabel biaya produksi diterima. Berdasarkan hasil analisis tersebut bahwa peningkatan biaya produksi justru mampu meningkatkan laba kotor yang



diperoleh. Biaya produksi yaitu biaya atau beban yang dikeluarkan untuk mengelola bahan baku menjadi produk yang siap di jual. Biaya produksi bisa digunakan sebagai alat untuk meningkatkan laba yang didapatkan perusahaan. Menggunakan biaya produksi secara efektif dan efisien mungkin bisa dilakukan oleh perusahaan agar tidak terjadi pemborosan dan tetap memperhatikan kualitas suatu produk yang di hasilkan pada saat produksi. Apabila perusahaan mampu dalam menetapkan dan memperhatikan biaya produksi akan mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa peningkatan biaya produksi mampu meningkatkan laba kotor yang di dapatkan perusahaan. Hal ini berarti bahwa peningkatan biaya produksi dapat diimbangi dengan peningkatan pendapatan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat dari Carter Wiliam (2013:129) mengatakan bahwa “tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi, semakin banyak volume produksi yang dicapai semakin tinggi pula laba yang diperoleh”. Ketika perusahaan mengalami peningkatan volume produksi maka secara tidak langsung biaya produksi akan meningkat. dengan meningkat nya biaya produksi mengakibatkan jumlah produk yang dihasilkan akan meningkat dan mengakibatkan peningkatan pada penjualan dan laba pun mengalami peningkatan. Hal ini menyebabkan peningkatan

pendapatan perusahaan. Jadi secara tidak langsung meningkatnya biaya produksi akan mengakibatkan laba yang didapatkan semakin besar.

Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mukhlisotul Jannah yang mengatakan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba kotor hal ini bisa dibuktikan dengan menunjukan nilai  $t_{hitung} -9.345 > 2,021 t_{tabel}$  dengan nilai signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ .

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk hal ini bisa ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung} 4.564 > t_{tabel} 2.045$  dan untuk nilai signifikan  $0,000$  lebih kecil dari  $0,05$  maka hipotesis pertama<sub>2</sub> variabel penjualan diterima. Hal ini berarti penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor. Dengan meningkatkan penjualan maka laba kotor akan meningkat. jadi bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor, jika penjualan naik sedangkan unsur lainnya tetap, maka laba kotor ikut naik.

Hasil ini sejalan dengan teori Kasmir (2014:306), “jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, maka akan meningkat laba. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan dan akan menurunkan laba”.

Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Anjani, Dian yang menyatakan bahwa penjualan secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

#### **4.4.2 Biaya Produksi dan Penjualan Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Laba Kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk**

Hipotesis kedua yang diajukan dalam penelitian ini yaitu bahwa biaya produksi dan penjualan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk. Berdasarkan hasil penelitian yang telah di olah secara statistik, bisa diketahui jika biaya produksi dan penjualan secara simultan berpengaruh positif terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk. Hal ini bisa ditunjukkan dengan nilai F hitung 13.242 jauh lebih besar dari F tabel 3.33 dan nilai signifikan  $0,000 < 0,05$  maka hipotesis kedua diterima. Ketika perusahaan PT. Tri Banyan Tirta,Tbk meningkatkan biaya produksi dengan diimbangi peningkatan penjualan akan mengakibatkan laba kotor ikut meningkat. Hal ini didukung oleh koefisien determinasi (R square) sebesar 0.477 yang ditunjukkan bahwa variabel independen biaya produksi dan penjualan mampu dijelaskan sebanyak 44,7% perubahan dari variabel dependen adalah laba kotor. Sedangkan sisanya 55,3 dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dijelaskan dalam model penelitian ini.

#### **4.4.3 Penjualan Berpengaruh Dominan Signifikan Terhadap Laba Kotor pada PT. Tri Banyan Tirta,Tbk**

Hipotesis ketiga yang diajukan dalam penelitian ini yaitu penjualan. Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang menunjukkan jika penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk. Hal ini bisa ditunjukkan dengan nilai  $t$  hitung  $4.564 > t$  tabel  $2.045$  dan nilai signifikan  $0.000$  lebih kecil dari  $0.05$ , dan bisa dilihat pada nilai koefisien regresi (Beta) penjualan memiliki nilai koefisien besar maka hipotesis ketiga tersebut diterima. Hal ini menyatakan bahwa penjualan berpengaruh paling dominan terhadap laba kotor.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Biaya produksi memiliki nilai signifikan sebesar 0.009 yang merupakan nilai lebih kecil dari 0.05. Nilai  $t_{hitung}$  biaya produksi yaitu  $-2.799$ . Nilai  $t_{hitung} -2.799 > t_{tabel} 2.045$ . dengan begitu bisa disimpulkan bahwa  $H1_1$  variabel biaya produksi diterima. Hal ini berarti variabel biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk. Sedangkan variabel Penjualan mempunyai nilai signifikan 0.000 yang berarti nilai ini lebih kecil dari 0.05 nilai  $t_{hitung}$  penjualan yaitu 4.564. Nilai  $t_{hitung} 4.564 > t_{tabel} 2.045$ . dengan begitu bisa disimpulkan bahwa  $H1_2$  variabel penjualan diterima atau penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta.Tbk
2. Berdasarkan hasil uji F di peroleh nilai  $F_{hitung}$  sebesar 13.242 dengan nilai signifikan sebesar 0.000. berdasarkan hasil tersebut bisa disimpulkan bahwa  $H2$  diterima yaitu biaya produksi dan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor PT. Tri banyan Tirta,tbk. Karena tingkat signifikan sebesar  $0.,000 < 0,05$ . Biaya produksi dan penjualan dikelola bersama-sama dengan baik akan meningkatkan laba kotor PT. Tri Banyan Tirta,Tbk.

3. Penjualan mempunyai nilai signifikan 0.000 yang berarti nilai ini lebih kecil dari 0.05. Nilai  $t_{hitung}$  penjualan yaitu 4.564. Nilai  $t_{hitung} 4.564 > t_{tabel} 2.045$ . dan bisa dilihat pada koefisien regresi (Beta) penjualan memiliki nilai koefisien paling besar dengan begitu bisa disimpulkan bahwa  $H_3$  diterima atau penjualan berpengaruh dominan dan signifikan terhadap laba kotor PT. Tri Banyan Tirta, Tbk.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas maka dapat diberikan saran sebagai berikut;

1. Diperlukan memperhatikan biaya produksi dengan cara membuat perencanaan biaya produksi dengan seminimal mungkin sehingga bisa membuat laba kotor naik. Biaya produksi yaitu keseluruhan biaya-biaya yang dipakai dalam melakukan proses produksi meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, sehingga perlu adanya menggunakan biaya-biaya yang tepat. Pada kualitas bahan baku juga harus diperhatikan apabila ingin memiliki loyalitas pelanggan. Dan biaya tenaga kerja harus sesuai dengan kebutuhan. Hal ini berdasarkan hasil penelitian biaya produksi mempunyai pengaruh yang negatif signifikan, yang artinya semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan maka semakin kecil laba kotor yang didapatkan begitupun sebaliknya semakin kecil biaya produksi yang dikeluarkan maka semakin besar laba kotor yang didapatkan.

2. Dalam meningkatkan penjualan diharapkan perusahaan mengeluarkan produk terbaru sehingga membuat penjualan menaik hal ini dikarenakan hasil penelitian penjualan mempunyai pengaruh positif, yang artinya semakin besar atau semakin meningkatnya penjualan maka semakin besar laba kotor yang didapatkan begitupun sebaliknya semakin kecil penjualan maka semakin kecil laba kotor yang didapatkan.
3. Bagi peneliti selanjutnya bisa dijadikan ini sebagai referensi dan diharapkan menambah variabel lain yang mempengaruhi laba kotor selain biaya produksi dan penjualan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisaputro, Gunawan dan Marwani. 2013. *Anggaran Perusahaan*, Edisi Kedua. Yogyakarta:BPFF.
- Agus Putranto 2017 Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Wonosobo Kabupaten Wonosobo, *Journal*, Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Sains Al Qur'an.
- Anjani, Dian 2022. Pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT. Kalbe Farma,Tbk periode 2015-2019 (Survei pada Bursa Efek Indonesia), *Jurnal*, Politeknik Piksi Ganesha Bandung.
- Baru Harahap, Tukino 2020. *Akuntansi Biaya*, Edisi Pertama, Cetakan Pertama. Riau: Batam Publisher.
- Basu Swastha DH. 2004. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta:Liberty.
- Basu Swastha dan Irawan 2005. *Manajemen Pemasaran modern*. Liberty, Yogyakarta.
- Basu Swastha, Dharmesta Irawan 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Penerbit: Liberty, Yogyakarta.
- Carter, William K. 2008. *Akuntansi Biaya "Cost Accounting"*. Edisi 14. Penerbit Salemba Empat,Jakarta.
- Ghozali, Imam 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dan Ekonometrika dengan Eviews 10*. Badan Penerbit: Universitas Diponegoro Semarang.
- Hansen. Don R. dan Maryanne M. Mowen 2017. *Managerial Accounting*, Buku 1, Edisi 8, Jakarta: PT. Salemba Empat.
- Harmanto, 2017. *Akuntansi Biaya*, Penerbit ANDI, Kerjasama Dengan BPFF-UGM, Yogyakarta.
- Harnanto 2017. *Akuntansi Biaya: Sistem Biaya Historis*. Yogyakarta: BPFF.
- Hery 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: CAPS
- Jusuf, Al Haryono 2009. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta.STIE Yogyakarta.
- Kasmir, 2011 *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi 1, Cetakan 4, Penerbit PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Kasmir, 2015 *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi satu, Jakarta: PT Raja Grafindo.



- Kasmir, 2018 *Analisis Laporan Keuangan* (1 st ed). Depok: Rajawali Pers.
- Kotler, Philip., Keller 2013. *Manajemen Pemasaran*, Jilid Kedua. Jakarta: Erlangga.
- Martani, D., Siregar, S. V Wardhani, R., Farahmita, A., & Tanujaya, E. (2017). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Salemba Empat.
- Muhammad, Ova 2022. Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Indo Jaya Agrinusa (JAPFA), *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Ilmu Ekonomi*, Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah Medan.
- Mukhlisatul Jannah 2018. Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Indocement Tunggul Perkasa, Tbk, *Jurnal*, UIN Sultan Maulana Hasanudin Banten.
- Mulyadi 2012. *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta: UPP STMI YKPN.
- Mulyadi 2015. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima, Cetakan Ketigabelas. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mulyadi 2018. *Akuntansi Biaya* Edisi Kelima, Cetakan Ketigabelas. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Siti Lestari 2018. Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (JII) Periode 2012-2016, *Skripsi*, Insititut Agama Islam Negeri.
- Soemarso, S. R. 2004. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Sugiyono 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujawerni, Wiratna V 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Swastha, B 2002. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kedua, Cetakan Kedelapan. Yogyakarta: Penerbit Liberty.

[www.altospringwater.com](http://www.altospringwater.com)

[www.idx.com](http://www.idx.com)

## Lampiran 1 Data Variabel Penelitian Sebelum Di Transformasi Dan Outlier Data

No	Tahun	Bulan	Biaya Produksi (X1)	Penjualan (X2)	Labar kotor (Y)
1.	2013	Maret	45.746.015.676	58.077.074.631	12.331.059.005
		Juni	98.644.249.949	125.409.567.162	26.765.317.213
		September	152.238.389.089	194.848.777.243	42.610.388.154
		Desember	347.278.786.235	487.058.794.059	139.921.691.099
2.	2014	Maret	55.243.157.160	87.264.351.903	32.021.194.743
		Juni	107.491.003.432	184.861.399.730	77.370.396.298
		September	164.725.915.419	259.858.237.753	95.132.322.334
		Desember	209.569.908.889	332.402.373.397	122.832.464.508
3.	2015	Maret	45.640.250.365	70.977.470.933	25.337.220.568
		Juni	80.897.495.706	130.327.334.220	49.429.838.514
		September	127.740.051.204	201.679.708.781	73.939.657.577
		Desember	213.327.773.588	301.781.831.914	88.454.058.326
4.	2016	Maret	52.013.038.998	75.819.957.089	23.806.918.091
		Juni	118.542.593.244	167.161.029.469	48.618.436.225
		September	170.182.184.944	245.010.469.734	74.828.284.790
		Desember	208.446.502.365	296.471.502.365	88.024.927.129
5.	2017	Maret	43.395.241.965	62.096.486.030	18.701.244.065
		Juni	96.957.651.551	126.636.846.421	29.679.194.870
		September	151.797.075.534	197.479.757.868	45.682.682.334
		Desember	220.973.146.395	262.143.990.839	41.170.844.444
6.	2018	Maret	52.707.205.377	60.441.724.092	7.734.518.715
		Juni	121.471.086.980	129.655.086.436	8.183.999.456
		September	192.640.725.583	208.988.833.536	16.384.107.953
		Desember	261.497.725.583	290.274.839.317	28.776.887.750
7.	2019	Maret	62.497.928.296	70.644.303.108	8.146.374.812
		Juni	126.584.738.178	144.053.540.715	17.468.862.537
		September	209.924.118.720	239.548.381.219	29.624.262.499
		Desember	302.040.144.585	343.971.642.312	41.931.497.727
8.	2020	Maret	84.148.122.623	93.776.728.635	9.628.606.012
		Juni	142.780.215.212	153.956.994.017	11.176.778.805
		September	212.512.688.163	238.218.140.938	25.705.452.775
		Desember	284.121.002.771	321.502.485.935	37.381.483.163
9.	2021	Maret	75.308.991.006	67.147.408.955	8.161.582.051
		Juni	155.451.761.634	173.017.495.524	17.565.733.890
		September	240.527.371.632	265.034.411.945	24.507.040.313
		Desember	330.905.451.303	366.966.569.109	36.061.117.806

## Lampiran 2

## Data Variabel Penelitian Setelah Di Transformasi Dan Outlier Data

LG10 X1	LG10 X2	LG10 Y	SQRT LG10 X1	SQRT LG10 X2	SQRT LG10 Y	SSQRT LG10 X1	SSQRT LG10 X2	SSQRT LG10 Y	Y PREDIKSI	ERROR
11,15	11,19	10,05	3,34	3,35	3,17	1,83	1,83	1,78	1.77321	0.00679
11,34	11,42	10,61	3,37	3,38	3,26	1,84	1,84	1,8	1.78508	0.01492
11,42	11,46	10,46	3,38	3,39	3,23	1,84	1,84	1,8	1.78508	0.01492
11,45	11,51	10,57	3,38	3,39	3,25	1,84	1,84	1,8	1.78508	0.01492
11,38	11,16	10,39	3,37	3,38	3,22	1,84	1,84	1,8	1.78508	0.01492
11,52	11,42	10,56	3,89	3,4	3,25	1,84	1,84	1,8	1.78508	0.01492
11,28	11,56	10,21	3,36	3,36	3,2	1,83	1,83	1,79	1.77321	0.01679
11,1	11,32	10,24	3,33	3,34	3,2	1,83	1,83	1,79	1.77321	0.01679
11,19	11,16	10,24	3,35	3,35	3,2	1,83	1,83	1,79	1.77321	0.01679
11,32	11,24	10,47	3,36	3,37	3,24	1,83	1,84	1,8	1.78309	0.01691
11,33	11,38	10,41	3,37	3,37	3,23	1,83	1,84	1,8	1.78309	0,01691
10,93	10,83	9,98	3,31	3,31	3,16	1,82	1,82	1,78	1.76134	0.01866
11,48	19,85	10,62	3,39	3,4	3,26	1,84	1,84	1,81	1.78508	0.02492
10,99	11,54	10,43	3,32	3,33	3,23	1,82	1,83	1,8	1.77122	0.02878
10,99	11,01	10,47	3,32	3,33	3,24	1,82	1,83	1,8	1.77122	0.02878
10,66	11,01	10,09	3,26	3,28	3,18	1,81	1,81	1,78	1.74947	0.03053
10,72	10,76	10,38	3,27	3,3	3,22	1,81	1,82	1,79	1.75935	0.3065
11,54	10,88	11,15	3,4	3,42	3,34	1,84	1,85	1,83	1.79496	0.03504
11,18	11,69	10,63	3,34	3,36	3,26	1,83	1,83	1,81	1.77321	0.03679
11,18	11,29	10,66	3,34	3,36	3,26	1,83	1,83	1,81	1.77321	0.03679
11,22	11,3	10,98	3,35	3,38	3,31	1,84	1,84	1,82	1.78309	0.03691
11,32	11,41	11,09	3,36	3,39	3,33	1,84	1,84	1,82	1.78309	0.03691
11,33	11,52	10,95	3,37	3,39	3,31	1,84	1,84	1,82	1.78309	0.03691
11,23	11,48	10,87	3,35	3,37	3,3	1,84	1,84	1,82	1.78309	0.03691
11,32	11,39	10,94	3,36	3,39	3,31	1,84	1,84	1,82	1.78309	0.03691
10,91	11,47	10,69	3,3	3,33	3,27	1,83	1,83	1,81	1.77122	0.03878
11,07	11,12	10,69	3,33	3,35	3,27	1,83	1,83	1,81	1.77122	0.03878
10,64	11,22	10,27	3,26	3,28	3,2	1,81	1,81	1,79	1.74947	0.04053
11,74	10,79	10,51	3,28	3,31	3,24	1,82	1,82	1,8	1.75935	0.04065
11,11	11,33	10,87	3,33	3,36	3,3	1,83	1,83	1,82	1.77321	0.04679
11,03	11,27	10,89	3,32	3,36	3,3	1,83	1,83	1,82	1.77122	0.04878
10,06	10,85	10,4	3,26	3,29	3,23	1,81	1,81	1,8	1.74947	0.05053

## Lampiran 3

## Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
BIAYA PRODUKSI	32	1.81	1.84	1.8272	.00991
PENJUALAN	32	1.81	1.85	1.8319	.00998
LABA KOTOR	32	1.78	1.83	1.8034	.01335
Valid N (listwise)	32				

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 4

## Hasil Uji Normalitas

## One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.00964887
Most Extreme Differences	Absolute	.153
	Positive	.153
	Negative	-.114
Test Statistic		.153
Asymp. Sig. (2-tailed)		.055 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 5

## Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.633	.341		1.858	.073		
	BIAYA PRODUKSI	-1.027	.367	-.763	-2.799	.009	.243	4.117
	PENJUALAN	1.663	.364	1.243	4.564	.000	.243	4.117

a. Dependent Variable: LABA KOTOR

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 6

## Hasil Uji Heterokedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.110	.171		.641	.527
	BIAYA PRODUKSI	.098	.184	.197	.532	.599
	PENJUALAN	-.153	.183	-.311	-.837	.410

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 7

## Uji Persamaan Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.633	.341		1.858	.073
	BIAYA PRODUKSI	-1.027	.367	-.763	-2.799	.009
	PENJUALAN	1.663	.364	1.243	4.564	.000

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 8

## Hasil Analisis Koefisien Korelasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.691 <sup>a</sup>	.477	.441	.00998

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

b. Dependent Variable: LABA KOTOR

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 9

Hasil Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.691 <sup>a</sup>	.477	.441	.00998

a. Predictors: (Constant), PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

b. Dependent Variable: LABA KOTOR

Sumber : Output regresi SPSS 25

## Lampiran 10

## Hasil Uji Statistik F

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.003	2	.001	13.242	.000 <sup>b</sup>
	Residual	.003	29	.000		
	Total	.006	31			

a. Dependent Variable: LABA KOTOR

b. Predictors: (Constant), PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

Sumber : Output Regresi SPSS 25

## Lampiran 11

## Hasil Uji Statistik t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.633	.341		1.858	.073
	BIAYA PRODUKSI	-1.027	.367	-.763	-2.799	.009
	PENJUALAN	1.663	.364	1.243	4.564	.000


Sumber : Output Regresi SPSS 25

**KARTU BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Elma Prita Angraini  
 N.I.M : 1812311063  
 Program Studi : Akuntansi  
 Spesialisasi : Keuangan dan Auditing  
 Mulai Memprogram : Bulan Februari Tahun 2022  
 Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Perusahaan (Studi pada PT. Tri Banyan Tirta, Tbk di Bursa Efek Indonesia)  
 Pembimbing Utama : Dra. Masyhad, M.Si.,Ak.,CA.  
 Pembimbing Pendamping : Dra. Ec L. Tri Lestari, M.Si.

No	Tgl Bimbingan	Materi	Pembimbing I	Pembimbing II
1	28/03/22	Bab I - II Rev	CA	
2	30/03/22	Bab I - III Rev	CA	
3	09/04/22	Bab I - III Rev	CA	
4	10/04/22	Bab I - III Rev	CA	
5	23-06-22	Bab IV - V Rev (lihat skripsi yg lipat) Abstrak	CA	
6	22-06-22	Bab IV - V Rev Bab IV + V Revisi	CA	
7	25-06-22	Bab IV + V Rev		

Surabaya, 21 Februari 2022  
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
 Ketua Program Studi Akuntansi

  
 Arief Rahman, SE., M.Si

NIDN. 0722107604



BERITA ACARA REVISI SKRIPSI

Nama : Elma Pitah Anggraini  
 Nomor Induk Mahasiswa : 1812311069  
 Acara : Ujian Skripsi.  
 Tanggal : Rabu, 20 - Juli 2022

No.	Materi Yang Direvisi	Telah Direvisi
1.	metodologi penelitian di dalam teori	✓ 26/22 /07
2.	daftar pustaka otomatisasi	
3.	Tambahkan daftar pustaka dari peminum puskerta.	
4.	daftar pustaka menjadi lebih lengkap	

Surabaya, 26 Juli 2022.....  
 Pengesahan  
 Acc. Revisi

  
 DR. Masuhad, M. Si. Ak. CA  
 NIDN. 0026105502