

**PENGARUH HARGA PASAR DAN BIAYA PRODUKSI
TERHADAP LABA KOTOR DENGAN VOLUME
PENJUALAN SEBAGAI VARIABEL MODERATING,
PADA USAHA PETERNAKAN AYAM BROILER PT.
DINAMIKA MEGATAMA CITRA CABANG
MOJOKERTO
(Studi Pada Peternak Ayam di Wilayah Kecamatan
Nganjuk)**

AR. Indra Dekrijanti

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nganjuk
indrad@stienganjuk.ac.id

Bambang Suroso

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nganjuk
bambanguroso@stienganjuk.ac.id

Joni Agus Santoso

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nganjuk
joniagussantoso@gmail.com

ABSTRACT

This research is an empirical study on broiler chicken farm in Nganjuk District Area, aims to prove the influence of market prices and production costs on gross profit, and proven the sales volume contribution to strengthening of the direct effect. Through such evidence will be seen also the direction and big influence on gross profit partially or simultaneously and directly or strengthened by sales volume. Changes in production costs will likely be in the opposite direction to the change in gross profit, but how the direction changes in the market price of the gross profit? As well as at what the level of the sales volume will be obtained an optimum gross profit. The things that must be answered and be a long-term goal of this research.

By knowing the direction and magnitude of the effect of market prices and production costs on gross profit that matched the volume of sales, either partially or simultaneously, is expected to provide greater benefits for company management in making strategic decisions. This study is the beginning of an effort to find harmony between the market price, the cost of production and sales volume, which results in optimal profit. To find the harmony of market prices, production costs and the sales volume, the necessary follow-up studies found an optimal contribution in generating profits.

The material of the study include the gross profit is affected by the market price and production costs to match the volume of sales. The data analyzed in this study

is quantitative data obtained through documentation study and interviews. Samples were taken based on each harvest five times each year, for three years, as many as five breeder.

Findings from this study indicate that: (1) In order to avoid a negative effect on profits, management efforts to increase the prices, costs of production and sales volume, must be of equal value; (2) The sales volume can moderate the effect of production costs on gross profit, but can not moderate influence on the market price of the gross profit.

Keywords: Optimal Gross Profit, Sales Volume of effective, fair Market Price, and Efficient Cost Production.

PENDAHULUAN

Untuk peningkatan kualitas sumber daya manusia di Indonesia saat ini masih diperlukan ketersediaan bahan pangan protein yang cukup besar yang tentu saja dengan harga yang terjangkau. Untuk menyediakan sumber bahan pangan protein yang murah, maka ternak ayam dan hasil produksinya merupakan sumber bahan pangan protein yang relative masih besar peluangnya untuk ditingkatkan baik populasi maupun produksinya.

Program perbaikan gizi serta kesadaran masyarakat akan pentingnya gizi hewani merupakan salah satu faktor yang mendorong meningkatnya permintaan akan daging ayam, disamping harga daging ayam yang terjangkau. Dengan jumlah konsumsi sebesar 4,5 kilogram per kapita per tahun tersebut, individu di Indonesia memperoleh asupan gizi harian sebesar 19,73 kalori, 1,19 protein dan 1,63 lemak. Jumlah ini termasuk kecil dibanding dengan konsumsi perkapita negara lain. (BPS, 2012 dalam Nizam M, 2013).

Produksi ternak ayam broiler saat ini berkembang dengan pesat dan peluang pasar masih terbuka lebar. Perkembangan tersebut didukung oleh semakin kuatnya industri yang lain sebagai pendukung seperti perusahaan pembibitan (Breeding Farm), perusahaan pakan ternak (Feed Mill), perusahaan obat hewan dan peralatan peternakan (Saragih, 2000 dalam Nizam M, 2013). Ayam broiler merupakan salah satu komoditi peternakan yang dapat mendatangkan keuntungan relatif tinggi dibandingkan dengan produk ternak lainnya karena pertumbuhannya yang sangat cepat dengan bobot badan yang tinggi dalam waktu yang relatif pendek, konversi pakan kecil, siap dipotong pada usia muda serta menghasilkan kualitas daging berserat lunak dengan rasa nikmat. Prospek bisnis peternakan ayam pedaging masih sangat menjanjikan, meskipun pesaing bermunculan dari waktu ke waktu namun masih belum juga dapat memenuhi permintaan pasar yang selalu meningkat.

Dibalik keuntungan yang menjanjikan serta pentingnya produksi ayam untuk meningkatkan gizi masyarakat yang masih jauh di bawah standar, ternyata banyak liku-liku permasalahan yang harus diperhitungkan oleh pengusaha ternak ayam. Untuk mendirikan peternakan yang ideal adalah bahwa pengusaha harus memiliki pekarangan secara pribadi dan lokasi pendirian kandang ternak tidak di area pemukiman warga.

Menurut Setyono (2011:77-78) dalam Anjani HM (2015), standar kelayakan dalam mendirikan kandang untuk usaha peternakan adalah tidak mengganggu lingkungan sekitar, usaha dibangun di lingkungan yang dijamin secara hukum, usaha berada di daerah yang memiliki potensi sumber daya terutama pakan yang cukup tinggi, sebaiknya kandang tidak dibangun di daerah rawan kerusakan atau gangguan lingkungan, dari aspek tata letak, sebaiknya posisi kandang lebih tinggi dari daerah sekitarnya, serta lokasi kandang mudah dijangkau dengan kendaraan roda empat.

Tujuan dari didirikannya sebuah usaha adalah untuk meningkatkan volume penjualan dan meminimalkan biaya produksi dalam rangka mencapai laba yang maksimal. Namun masih ada faktor lain yang berpengaruh terhadap laba yaitu harga pasar, permintaan pasar, peluang pasar, dan sebagainya. Menjual produk dengan harga yang terlalu tinggi tentu tidak akan laku sehingga volume penjualannya menjadi rendah yang pada akhirnya laba juga menjadi rendah. Sebaliknya harga jual yang rendah akan menghasilkan laba yang rendah pula, bahkan akan mengalami kerugian pada saat harga jual dibawah biaya produksi (HPP). Beberapa kemungkinan tersebut menunjukkan bahwa harga pasarlah yang akan berpengaruh terhadap laba kotor.

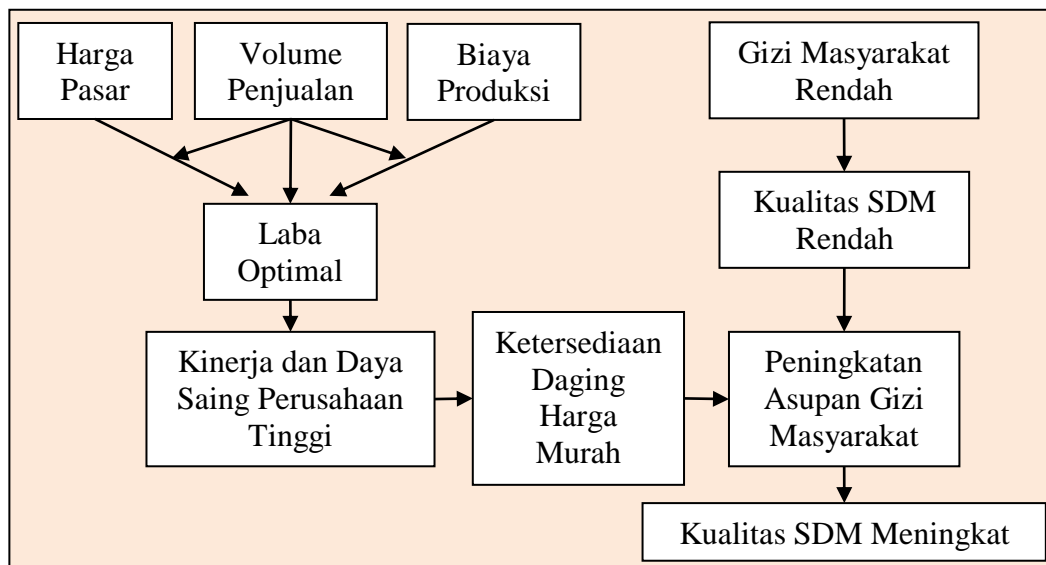
Di satu sisi peluang bisnis peternakan ayam sangat menjajikan keuntungan yang cukup menggiurkan, namun disisi lain para pengusaha peternakan ayam dihadapkan pada persyaratan-persyaratan lingkungan dan sarana/prasarana yang membutuhkan biaya cukup besar. Oleh sebab itu para pengusaha peternakan ayam harus mengoperasikan perusahaannya secara efisien dan efektif, dengan mempertimbangkan hubungan faktor-faktor harga pasar, biaya produksi dan volume penjualan serta laba usaha.

Terdorong oleh keinginan peneliti untuk membantu para peternak ayam dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan, serta dengan mempertimbangkan keterbatasan sumber daya penelitian, maka berdasarkan hubungan antara beberapa faktor utama dalam kegiatan memproduksi dan menjual hasil produk sebuah perusahaan, kami (peneliti) mencoba untuk merumuskan masalah penelitian pada peternak ayam PT. Dinamika Megatama Citra di Wilayah Kecamatan Nganjuk sebagai berikut:

- a. Apakah Harga Pasar berpengaruh terhadap Laba Kotor?
- b. Apakah Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Kotor?
- c. Apakah Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor?
- d. Apakah interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor?
- e. Apakah interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor?
- f. Apakah Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan, dan interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor?
- g. Apakah pengaruh Harga Pasar terhadap Laba Kotor dimoderasi oleh Volume Penjualan?
- h. Apakah pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Kotor dimoderasi oleh Volume Penjualan?

Dengan terjawabnya beberapa rumusan masalah tersebut di atas diharapkan dapat membantu para peternak ayam peternak ayam PT. Dinamika Megatama Citra di Wilayah Kecamatan Nganjuk dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan untuk memperkuat daya saing usaha melalui manajemen yang terkait dengan strategi produksi, penjualan, dan harga dalam rangka mendapatkan laba yang optimal. Dengan ditemukannya karakteristik hubungan yang serasi antara harga pasar, biaya produksi, dan volume penjualan dalam menghasilkan laba perusahaan melalui pembuktian-pembuktian atas rumusan masalah penelitian tersebut di atas, mudah-mudahan dapat dimanfaatkan sebagai langkah awal dalam menetapkan strategi untuk meningkatkan kinerja perusahaan sehingga menghasilkan laba yang optimal. Dengan demikian hasil penelitian ini diharapkan akan dapat berkontribusi untuk membantu pemerintah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan kualitas sumber daya manusia Indonesia melalui pemenuhan asupan gizi.

Sebagaimana telah diulas sebelumnya bahwa tujuan dari penelitian ini adalah membantu pemerintah dalam upaya meningkatkan kualitas sumber daya manusia di Indonesia melalui peningkatan asupan gizi protein. Oleh sebab itu melalui penelitian ini kami ingin membantu dalam pemenuhan ketersediaan daging ayam broiler. Dengan demikian disain penelitian ini dirumuskan sebagaimana diilustrasikan pada Gambar beriku ini.



Gambar: Kerangka Pikir (Disain Penelitian)

TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Tinjauan Teoritis

Menurut Stice, et.al (2004:226) dalam <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/30277/4/Chapter%20II.pdf> dinyatakan bahwa “Laba adalah hasil dari

investasi, atau definisi lebih luas adalah jumlah yang dapat diberikan kepada investor (sebagai hasil investasi) dan kondisi perusahaan di akhir periode masih sama baiknya atau kayanya dengan di awal periode.” Menurut Prawironegoro (2005: 160) dalam Rustami P., Kirya IK., Cipta W., (2014) “Laba adalah selisih positif antara pendapatan dikurangi dengan beban yang merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan.”

Wild, Subramanyam, dan Halsey (2005: 25) dalam <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/23128/4/Chapter%20II.pdf> mendefinisikan “Laba (earnings) atau laba bersih (net income) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat.” Menurut Harahap (2009:113) dalam <http://eprints.polsri.ac.id/574/3/BAB%20II.pdf> “Laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi”. Sedangkan menurut Suwardjono (2008:464) dalam <http://eprints.polsri.ac.id/574/3/BAB%20II.pdf> “Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa)”.

Joel G. Siegel dan Jae K. Shim (1999:216) dalam <http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=1939>, mendefinisikan bahwa “Laba kotor adalah jumlah uang yang diperoleh (yang telah dan/atau akan dikumpulkan) dari penjualan barang dikurangi biaya penjualan barang.” Pengertian lain dari laba kotor adalah “Selisih antara penjualan bersih (unit penjualan kali harga jual) dengan harga pokok penjualan (unit penjualan kali unit cost) menunjukkan laba bruto” (Djarwanto Ps., 1996:160 dalam <http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=1939>). Menurut Wild, Subramanyam, dan Halsey (2005: 120) dalam <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/23128/4/Chapter%20II.pdf> “Laba kotor merupakan pendapatan dikurangi harga pokok penjualan.”

Soekartawi (2003) dalam Nizam M. (2013) menyatakan bahwa “Dalam menaksir pendapatan kotor petani peternak semua komponen produk yang tidak terjual harus dinilai berdasarkan harga pasar, sehingga pendapatan kotor petani peternak dihitung sebagai penjualan ternak ditambah nilai ternak yang digunakan untuk dikonsumsi rumah tangga, atau dengan kata lain pendapatan kotor usaha tani adalah nilai produk total usaha tani dalam jangka waktu tertentu, baik yang dijual maupun yang tidak dijual.”

Menurut Griffin (2007:320-321) dalam Pakiding YV. (2012), “Tujuan penetapan harga adalah untuk memaksimalkan laba dan pangsa pasar.”

Menurut Murti-John (1998: 284-288) dalam Pakiding YV. (2012), disebutkan bahwa: “Secara umum terdapat beberapa metode yang dapat dipergunakan untuk menentukan harga jual suatu produk: (1) Menghitung seluruh biaya per unit ditambah margin tertentu (laba yang dikehendaki); (2) Menghitung terlebih dahulu Break Even Point (BEP); (3) Menetapkan harga yang setinggi-tingginya untuk mencapai keuntungan per satuan produk yang tinggi; (4) Menetapkan harga yang serendah-rendahnya apabila perusahaan menginginkan volume penjualan yang tinggi dan laba tiap kesatuan produk relatif rendah.

Soekartawi (2006) dalam Nizam M., (2013) menyatakan bahwa “Penerimaan kotor usaha tani adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha tani dikalikan dengan harga jual yang berlaku di pasaran.”

Hansen dan Mowen (2004:40) dalam Suharno A dan Rohmawati L (2012), mendefinisikan “Biaya sebagai kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi.”

Harmanto dan Zulkifli (2003:14) dalam Suharno A dan Rohmawati L (2012), berpendapat bahwa “Biaya adalah sesuatu yang berkonotasi sebagai pengurang yang harus dikorbankan untuk memperoleh tujuan akhir yaitu mendatangkan laba.”

Menurut Mulyadi (2001:78) dalam Pakiding YV., (2012), “Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up”.

Menurut Marbun (2003: 225) dalam Rustami P., Kirya IK., Cipta W., (2014) “Volume penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan.” Sedangkan Eva Ariesti (2008) dalam Sasongko SN (nd) menyimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan laba bersih.

Menurut Wild, et.al (2005:120) dalam <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/30277/4/Chapter%20II.pdf>, “Laba kotor merupakan pendapatan dikurangi harga pokok penjualan.” Menurut Stice, et.al (2004:240) dalam <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/30277/4/Chapter%20II.pdf>, “Pendapatan menunjukkan nilai penjualan total kepada pelanggan dalam suatu periode dikurangi retur dan potongan penjualan atau diskon penjualan.” Karena nilai penjualan total adalah volume penjualan dikalikan harga satuan dari komoditas yang dijual, maka besar kecilnya laba kotor tergantung pada volume penjualan.

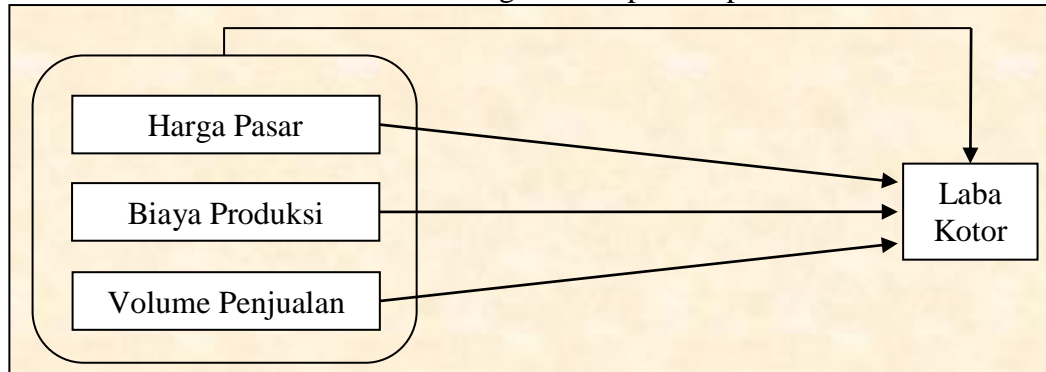
Utari D., Purwanti A., Prawironegoro D., (2014:264), dalam bukunya berjudul *Manajemen Keuangan* menyatakan bahwa: “Terdapat tiga teori titik impas yaitu: (1) Biaya tetap dibagi margin kontribusi per unit, hasilnya dalam unit penjualan; (2) Biaya tetap dibagi rasio margin kontribusi terhadap penjualan, hasilnya dalam rupiah; (3) Biaya tetap dibagi $[1 - (\text{biaya variabel}/\text{penjualan})]$, hasilnya dalam rupiah. “

Hansen Don R. dan Mowen M. M., (2009:5) dalam bukunya berjudul *Akuntansi Manajerial* menyatakan bahwa: “Laporan laba rugi merupakan suatu alat yang berguna untuk mengorganisasikan biaya-biaya perusahaan dalam kategori tetap dan variabel. Laporan laba rugi dapat dinyatakan sebagai persamaan berikut: $\text{Laba operasi} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Beban variabel} - \text{Beban tetap}$, atau $\text{Laba operasi} = (\text{Harga} \times \text{Jumlah unit terjual}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}) - \text{Total biaya tetap}$.”

Menurut Mulyadi (2001) dalam Martusa R., Wijaya V., (2011), “Analisis cost-volume-profit merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek. Dan Laba perusahaan dalam jangka pendek dipengaruhi oleh pendapatan (hasil kali volume penjualan dengan harga jual), biaya variabel, dan biaya tetap.”

Kerangka Konseptual

Pendapat para pakar dan temuan hasil penelitian terdahulu yang telah diulas di atas diilustrasikan dalam sebuah kerangka konseptual seperti Gambar berikut ini.



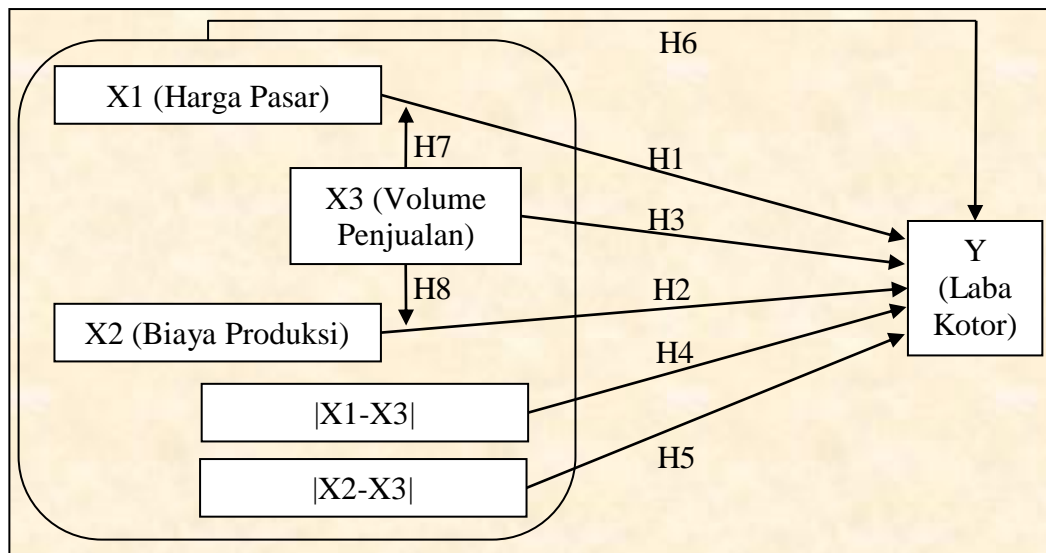
Gambar: Kerangka Konseptual

Kerangka Empiris dan Hipotesis

Hansen Don R. dan Mowen M. M., (2009:5) dalam bukunya berjudul Akuntansi Manajerial menyatakan bahwa:

Laba operasi = (Harga x Jumlah unit terjual) – (Biaya variabel per unit x Jumlah unit terjual) – Total biaya tetap.

Rumus tersebut menunjukkan bahwa volume penjualan merupakan penguat dari harga ataupun biaya. Oleh sebab itu, model penelitian yang kami ajukan dalam penelitian ini adalah memfungsikan volume penjualan sebagai variabel moderating seperti yang diilustrasikan dalam Gambar berikut ini.



Gambar: Kerangka Empiris/Hipotesis

Hipotesis:

H1: **Harga Pasar** berpengaruh terhadap **Laba Kotor**.

H2: **Biaya Produksi** berpengaruh terhadap **Laba Kotor**.

H3: **Volume Penjualan** berpengaruh terhadap **Laba Kotor**.

H4: Interaksi **Harga Pasar** dan **Volume Penjualan** berpengaruh terhadap **Laba Kotor**.

H5: Interaksi **Biaya Produksi** dan **Volume Penjualan** berpengaruh terhadap **Laba Kotor**.

H6: **Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan, dan Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan** berpengaruh terhadap **Laba Kotor**.

H7: Hubungan **Harga Pasar** terhadap **Laba Kotor** dimoderasi oleh **Volume Penjualan**.

H8: Hubungan **Biaya Produksi** terhadap **Laba Kotor** dimoderasi oleh **Volume Penjualan**.

METODE PENELITIAN

Karena pengetahuan tentang masalah yang diteliti sudah cukup memadai yang mana sudah ada teori-teori tertentu yang menyatakan hubungan Harga Pasar, Biaya Produksi, Laba Kotor dan Volume Penjualan, dan juga sudah ada penelitian empiris yang menguji, maka jenis penelitian ini tergolong dalam penelitian explanatory (berfifat menerangkan).

Untuk menjawab permasalahan-permasalahan yang telah dirumuskan dalam Rumusan Masalah Penelitian, penelitian ini dilakukan dengan pola kombinasi deduktif dan induktif, karena kalau kita berbicara teori sebenarnya kita sedang mengandaikan fakta dan kalau berbicara fakta maka kita sedang mengandaikan teori. Disamping itu dalam praktiknya, antara perangkat dari teori atau perangkat dari fakta empiris adalah merupakan lingkaran yang tidak terpisahkan. Oleh karena itu prosedur penelitian ini diawali dari

pengamatan/observasi empiris terhadap fenomena (peristiwa khusus) yang terjadi hingga dapat mendeskripsikan rumusan masalah.

Langkah berikutnya membentuk dan mendeskripsikan mengenai: teori (rincian/gambaran teori), hipotesis (dugaan), definisi operasional (konsep operasional), instrument (perangkat), dan operasionalisasi dari suatu peristiwa umum yang kebenarannya telah diketahui atau diyakini. Jadi untuk memahami suatu fenomena, diupayakan terlebih dahulu memiliki konsep dan teori tentang fenomena tersebut. Selanjutnya dilakukan penelitian di lapangan dimana kecermatan dalam menangkap dan memahami gejala merupakan kunci sukses untuk dapat mendiskripsikan fenomena dan melakukan generalisasi. Kemudian berakhir pada suatu kesimpulan atau pengetahuan untuk menjawab temuan-temuan dari hasil analisis data dan selama penelitian di lapangan.

Sebagaimana telah diuraikan sebelumnya bahwa yang menjadi obyek penelitian adalah dokumen catatan yang dimiliki oleh masing-masing peternak. Masing-masing peternak tersebut mendokumentasikan catatan mengenai laba kotor, harga pasar, biaya produksi dan volume penjualan. Catatan laba kotor, harga pasar, biaya produksi dan volume penjualan tersebut dibuat dan didokumentasikan setiap panen yang rata-rata 5 (lima) kali (periode) dalam satu tahun.

Populasi dalam penelitian ini adalah peternak ayam broiler di wilayah Kecamatan Nganjuk yang bekerjasama dengan PT. Dinamika Megatama Citra Cabang Mojokerto sebanyak 8 (delapan) orang dikalikan 5 (lima) periode per tahun dikalikan lagi banyaknya tahun. Sampel dalam penelitian ini diambil sebanyak 5 orang peternak di wilayah Kecamatan Nganjuk yang bekerjasama dengan PT. Dinamika Megatama Citra Cabang Mojokerto dikalikan 5 (lima) periode dikalikan lagi 3 (tiga) tahun. Namun dari jumlah sampel tersebut terdapat data-data yang ekstrim dan harus dibuang, sehingga banyaknya datayang dipakai dalam penelitian menjadi 50 sampel.

Pengujian hipotetis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi, oleh sebab itu sebagaimana disyaratkan bahwa sebelum analisis korelasional (regresi), terlebih dahulu data harus memenuhi asumsi-asumsi yang meliputi antara lain: asumsi dasar (uji normalitas), dan asumsi kalsik (uji multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji heterokedasitas). Pengujian data dalam penelitian ini dilakukan untuk melihat apakah pembuktian hipotesis dapat dilakukan dengan metode statistic parametric atau non-parametric. Jika prasyarat/asumsi untuk analisis korelasional tidak terpenuhi, maka pengujian hipotesis alternatifnya menggunakan teknik analisis statistic non-parametrik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Keباikan Suai (Goodness of Fit) dan Hasil Uji Simultan (F)

Dari hasil uji kebaikan suai diketahui bahwa setiap penambahan variabel bebas dalam model selalu meningkatkan kemampuan model (variabel bebas dan variabel moderating) dalam menjelaskan varians (memprediksi) variabel terikatnya. Peningkatan kemampuan model dalam memprediksi variabel terikatnya dicerminkan oleh nilai Adjusted-R-Square sebagai berikut:

- Kemampuan Harga Pasar tanpa faktor lain dalam memprediksi Laba Kotor sebesar sebesar 6,40%.
- Biaya Produksi berkontribusi 4,30%, sehingga kemampuan Harga Pasar dan Biaya Produksi dalam memprediksi Laba Kotor sebesar 10,70%.
- Kontribusi Volume Penjualan hanya 0,30%, sehingga kemampuan Harga Pasar, Biaya Produksi, dan Volume Penjualan dalam memprediksi Laba Kotor sebesar 11,00%
- Kontribusi interaksi Volume Penjualan terhadap Harga Pasar cukup tinggi yaitu 16,90%, sehingga kemampuan Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan interaksi Volume Penjualan terhadap Harga Pasar dalam memprediksi Laba Kotor sebesar 27,90%.
- Kontribusi interaksi Volume Penjualan terhadap Biaya Produksi sangat tinggi yaitu 46,70%, sehingga kemampuan Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, dan interaksi Volume Penjualan terhadap Biaya Produksi dalam memprediksi Laba Kotor sebesar 57,70%.
- Kontribusi interaksi Volume Penjualan terhadap Harga Pasar dan Biaya Produksi sebesar 49%, sehingga kemampuan Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, Perkuatan Volume Penjualan terhadap Harga Pasar, dan Perkuatan Volume Penjualan terhadap Biaya Produksi dalam memprediksi Laba Kotor sebesar sebesar 60%.

Dari peninjauan atas kontribusi masing-masing predictor (Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, Perkuatan Volume Penjualan terhadap Harga Pasar, dan Perkuatan Volume Penjualan terhadap Biaya Produksi) tidak ada satupun prediktor yang kontribusinya negatif. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing variabel dalam model penelitian berkontribusi untuk memperkuat kemampuan model penelitian untuk memprediksi Laba Kotor. Secara simultan kemampuan model penelitian untuk memprediksi Laba Kotor mencapai 60%, sehingga masih ada faktor-faktor lain yang perlu diteliti lebih lanjut sebesar 40%. Faktor-faktor lain tersebut seperti misalnya fungsi moderasi dari harga pasar dan biaya produksi, fungsi intervening, harga jual, biaya-biaya lain, dan faktor-faktor lainnya.

Uji simultan (F) tidak lain adalah pengujian terhadap hipotesis H6 yang rumusannya seperti berikut ini.

H6: Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan, dan Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Dari hasil uji simultan menunjukkan bahwa Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan, serta Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan, secara simultan berpengaruh terhadap Laba Kotor dengan tingkat kebenaran yang sangat tinggi yaitu sebesar 100%. Hal ini sesuai dengan teori titik impas yang dinyatakan oleh Utari D., Purwanti A., Prawironegoro D., (2014:264) dalam bukunya yang berjudul Manajemen Keuangan, bawa salah satu dari tiga teori titik impas tersebut adalah: “Biaya tetap dibagi margin kontribusi per unit, hasilnya dalam unit penjualan.” Jika teori tersebut dijabarkan lebih lanjut dalam bentuk rumus hasilnya sebagai berikut:

Biaya Tetap + (Volume Penjualan) x (Biaya Variabel Per Unit) - (Volume Penjualan) x (Harga Per Unit) = 0 ← (titik impas atau laba = 0).

Hansen Don R. dan Mowen M. M., (2009:5) dalam bukunya berjudul Akuntansi Manajerial menyatakan bahwa:

Laba operasi = (Harga x Jumlah unit terjual) – (Biaya variabel per unit x Jumlah unit terjual) – Total biaya tetap.

Uji Parsial (t)

H1: Harga Pasar berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Dari hasil uji parsial disimpulkan bahwa Harga Pasar tidak berpengaruh terhadap Laba Kotor, karena tingkat kebenarannya kurang dari 95% atau sebesar 81,90% (tingkat keyakinan kurang maksimal). Namun dilihat dari nilai Unstandardized Coefficients B, Harga Pasar berkontribusi positif terhadap Laba Kotor sebesar 374,86 satuan. Dengan keyakinan yang kurang maksimal, dapat dikatakan bahwa hasil pengujian tersebut sesuai dengan pendapat Soekartawi (2006) dalam Nizam M., (2013) yang menyatakan bahwa “Penerimaan kotor usaha tani adalah jumlah produksi yang dihasilkan dalam suatu kegiatan usaha tani dikalikan dengan harga jual yang berlaku di pasaran.” Kemudian Menurut Griffin (2007:320-321) dalam Pakiding YV. (2012), “Tujuan penetapan harga adalah untuk memaksimalkan laba dan pangsa pasar.”

Tidak ada penelitian yang sempurna, demikian pula penelitian ini, bahwa tingkat keyakinan yang kurang maksimal atas kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor tersebut mengindikasikan terjadinya gejolak harga pasar yang kebetulan selama periode yang diteliti sedang tidak menentu sehingga kurang dapat mengikuti pola linearitas dari laba perusahaan. Atau dari sisi lain dapat dikatakan ada indikasi bahwa penetapan harga oleh perusahaan kurang dapat mengikuti harga pasar. Murti-John (1998: 284-288) dalam Pakiding YV. (2012), menyatakan bahwa “Secara umum terdapat beberapa metode yang dapat dipergunakan untuk menentukan harga jual suatu produk diantaranya adalah dengan menghitung seluruh biaya per unit ditambah margin tertentu (laba yang dikehendaki).”

Untuk membuktikan ditemukannya 2 (dua) indikasi tersebut, semoga kami selaku peneliti dapat melakukan penelitian lanjutan, atau semoga ada peneliti-peneliti lain yang berminat untuk melakukan penelitian lanjutan, misalnya dengan memasukkan harga jual dalam model penelitian mungkin hasilnya akan lebih baik. Hal ini sesuai dengan hasil penelitiannya Yizka V. Pakiding, (2012) yang berjudul Analisis Pengaruh Harga dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada PT Sermani Steel Makasar, menyimpulkan bahwa “secara parsial variabel harga penjualan dan volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan.”

H2: Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Dari hasil uji parsial disimpulkan bahwa Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Kotor karena tingkat kebenarannya lebih dari 95% atau sebesar 100% (tingkat kebenaran maksimal). Kemudian dilihat dari Unstandardized Coefficients B, bahwa Biaya Produksi mempunyai pengaruh negatif terhadap laba kotor sebesar 2.668,53 satuan. Dengan keyakinan maksimal, dapat dikatakan

bahwa hasil pengujian tersebut sesuai dengan pendapat Harmanto dan Zulkifli (2003:14) dalam Suharno A dan Rohmawati L (2012) yang menyatakan, bahwa “Biaya adalah sesuatu yang berkonotasi sebagai pengurang yang harus dikorbankan untuk memperoleh tujuan akhir yaitu mendatangkan laba.” Demikian pula menurut Mulyadi (2001:78) dalam Pakiding YV., (2012), bahwa “Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up.”

Demikian pula hasil penelitiannya Rustami P., Kirya IK., Cipta W., (2014) yang berjudul Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis, menyimpulkan bahwa “Ada pengaruh secara parsial dari biaya produksi terhadap besarnya laba sebesar $\beta_1 = 0,327$.” Putra YA., (2014), dalam penelitiannya yang berjudul, Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Perusahaan (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar), menyimpulkan bahwa “Pengaruh biaya produksi terhadap laba, t_{hitung} sebesar 7,314 dengan $p = 0,000 < 0,05$ artinya biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba.”

H3: Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Dari hasil uji parsial disimpulkan bahwa Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor dengan tingkat kebenaran lebih dari 95% atau sebesar 100% (tingkat keyakinan maksimal). Dan dilihat dari Unstandardized Coefficients B, Volume Penjualan berkontribusi positif terhadap Laba Kotor sebesar 2.689,62 satuan. Dengan keyakinan maksimal, dapat dikatakan bahwa hasil pengujian hipotesis tersebut sesuai dengan pendapat Wild, et.al (2005:120) dalam <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/30277/4/Chapter%20II.pdf> yang menyatakan, bahwa “Laba kotor merupakan pendapatan dikurangi harga pokok penjualan.” Sementara itu dalam rumus titik impas bahwa dalam pendapatan dan harga pokok penjualan mengandung volume penjualan sebagai pengali terhadap biaya per unit dan harga per unit. Dan Budi Rahardjo (2000:33) dalam Sasongko SN (nd) menyatakan bahwa “Adanya hubungan yang erat antara volume penjualan dan peningkatan laba bersih perusahaan dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan, dimana laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dari biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, sedangkan pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan.”

Demikian pula Rustami P., Kirya IK., Cipta W., (2014), dalam penelitiannya yang berjudul Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis, menyimpulkan bahwa “Ada pengaruh secara parsial dari volume penjualan terhadap terhadap laba sebesar $\beta_3 = 0,387$.” Kemudian Yizka V. Pakiding, (2012), dalam penelitiannya yang berjudul, Analisis Pengaruh Harga dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada PT Sermani Steel Makassar, menyimpulkan bahwa “Uji Statistik t secara parsial variabel harga penjualan dan volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan”. Dan Putra YA., (2014), dalam penelitiannya yang berjudul, Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Perusahaan (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar),

menyimpulkan bahwa “dari pengujian hipotesis diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 7,479 dengan $p = 0,000 < 0,05$ artinya penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.”

Namun berbeda dengan Hermansyah I. dan Darmawan D., (2012) dalam penelitiannya yang berjudul Pengaruh Biaya Kualitas dan Volume Penjualan Terhadap Laba Operasional (Studi Kasus pada pada UD. Harapan Makaroni Dua saudara Top Ciamis), menyatakan bahwa “Volume penjualan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap laba operasional.”

H4: Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Dari hasil uji parsial disimpulkan bahwa Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan tidak berpengaruh terhadap Laba Kotor karena tingkat kebenarannya kurang dari 95% atau sebesar 93,60% (tingkat keyakinan kurang maksimal). Namun dilihat dari Unstandardized Coefficients B, menunjukkan bahwa Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan berpengaruh negatif terhadap Laba Kotor sebesar 772,13 satuan. Dengan keyakinan yang kurang maksimal, dapat dikatakan bahwa Volume Penjualan memperlemah kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor.

Sebagaimana telah dibahas dalam hipotesis H1, bahwa tingkat keyakinan yang kurang maksimal atas kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor tersebut mengindikasikan terjadinya gejolak harga pasar yang kebetulan selama periode yang diteliti sedang tidak menentu sehingga kurang dapat mengikuti pola linearitas dari laba perusahaan. Atau dari sisi lain dapat dikatakan ada indikasi bahwa penetapan harga jual produk oleh perusahaan kurang dapat mengikuti harga pasar. Karena volume penjualan berinteraksi dengan Harga Pasar, maka tingkat keyakinan dalam hipotesis H4 ini juga menjadi kurang maksimal. Demikian pula penetapan harga jual yang tidak dapat mengikuti pola Harga Pasar berdampak lebih parah lagi, yaitu walaupun dengan keyakinan yang kurang maksimal, Volume Penjualan memperlemah kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor, karena interaksi antara Harga Pasar dan Volume Penjualan menghasilkan predictor yang bertolak belakang dengan Laba Kotor.

H5: Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Dari hasil uji parsial disimpulkan bahwa Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor karena tingkat kebenarannya lebih dari 95% atau sebesar 100% (tingkat keyakinan maksimal). Dari Unstandardized Coefficients B, menunjukkan bahwa Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan mempunyai pengaruh negatif terhadap Laba Kotor sebesar 3301,460 satuan. Dengan keyakinan maksimal, dapat dikatakan bahwa volume penjualan memperkuat pengaruh negatif Biaya Produksi terhadap Laba Kotor.

Karena Biaya Produksi dalam hipotesis H2 berpengaruh negatif dengan tingkat keyakinan maksimal, maka dalam hipotesis H5 ini juga demikian. Sebagaimana telah dibahas dalam hipotesis H2 bahwa “Biaya adalah sesuatu yang berkonotasi sebagai pengurang yang harus dikorbankan untuk memperoleh tujuan akhir yaitu mendatangkan laba (Harmanto dan Zulkifli, 2003:14 dalam Suharno A dan Rohmawati L, 2012).” Demikian pula menurut Mulyadi (2001:78) dalam

Pakiding YV., (2012), bahwa “Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up.”

Untuk menguji hipotesis H7 dan H8, dilakukan dengan mempetimbangkan Model-1 dan Mode-2 yang terbentuk dari hasil analisis uji parsial (t) pada Tabel 4.11 (Coefficients^a) sebagaimana berikut ini. Model-1 merupakan pengaruh langsung dan Model-2 merupakan pengaruh yang dimoderasi oleh Volume Penjualan.

H7: Hubungan Harga Pasar terhadap Laba Kotor dimoderasi oleh Volume Penjualan.

Dari hasil perbandingan uji parsial model langsung dan model moderasi disimpulkan bahwa variabel Volume Penjualan tidak memoderasi pengaruh Harga Pasar terhadap Laba Kotor, dan Harga Pasar berfungsi sebagai predictor. Namun sebagaimana telah dibahas dalam hipotesis H4, bahwa interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan mempunyai pengaruh negatif terhadap Laba Kotor sebesar 772,13 satuan, atau memperlemah kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor.

Sebagaimana telah dibahas dalam hipotesis H4, bahwa interaksi antara Harga Pasar dan Volume Penjualan menghasilkan predictor yang bertolak belakang dengan Laba Kotor karena penetapan harga jual yang tidak dapat mengikuti pola Harga Pasar atau Harga Pasar yang tidak stabil sehingga Volume Penjualan memperlemah kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor dengan tingkat keyakinan yang kurang maksimal.

H8: Hubungan Biaya Produksi terhadap Laba Kotor dimoderasi oleh Volume Penjualan.

Dari hasil perbandingan uji parsial model langsung dan model moderasi disimpulkan bahwa Volume Penjualan memoderasi hubungan Biaya Produksi terhadap Laba Kotor, dan Biaya Produksi juga berfungsi sebagai prediktor. Sebagaimana telah dibahas dalam hipotesis H5, bahwa dengan keyakinan maksimal, dapat dikatakan bahwa Volume Penjualan memperkuat pengaruh negatif Biaya Produksi terhadap Laba Kotor. Hal ini sesuai dengan pendapat Harmanto dan Zulkifli (2003:14) dalam Suharno A dan Rohmawati L (2012) yang menyatakan bahwa “Biaya adalah sesuatu yang berkonotasi sebagai pengurang yang harus dikorbankan untuk memperoleh tujuan akhir yaitu mendatangkan laba.” Demikian pula menurut Mulyadi (2001:78) dalam Pakiding YV., (2012), bahwa “Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up.”

Sebagaimana telah disampaikan dalam hasil penelitian, bahwa jika peningkatan Harga Pasar adalah n1, peningkatan Biaya Produksi adalah n2, peningkatan Volume Penjualan adalah n3, dan Laba Kotor (1) adalah Laba Kotor yang ditingkatkan, maka:

$$\text{Laba Kotor (1)} = \text{Laba Kotor} + 374,855n1 - 2668,534n2 + 2689,619n3 - 772,130|n1-n3| - 3301,460|n2-n3|$$

Supaya Laba Kotor meningkat, maka $(374,855n_1 - 2668,534n_2 + 2689,619n_3 - 772,130|n_1-n_3| - 3301,460|n_2-n_3|)$ harus lebih besar dari 0 (nol), sehingga strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen untuk meningkatkan laba adalah meningkatkan Harga Pasar, Biaya Produksi, dan Volume Penjualan dengan nilai yang sama. Peningkatan Harga Pasar, Biaya Produksi, dan Volume Penjualan dengan nilai yang sama tersebut akan menghilangkan pengaruh negatif dari:

- a. Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan sebesar 772,13 satuan;
- b. Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan sebesar 3301,46 satuan.

PENUTUP

Simpulan

Hasil analisis dari pengujian hipotesis dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Kontribusi Harga Pasar terhadap Laba Kotor adalah positif dengan tingkat kebenaran sebesar 81,90% (kurang dari 95%), maka disimpulkan hipotesis H1 ditolak atau gagal dibuktikan;
2. Kontribusi Biaya Produksi terhadap Laba Kotor adalah negatif dengan tingkat kebenaran sebesar 100% (lebih dari 95%), maka disimpulkan hipotesis H2 diterima atau berhasil dibuktikan;
3. Kontribusi Volume Penjualan terhadap Laba Kotor adalah positif dengan tingkat kebenaran sebesar 100% (lebih dari 95%), maka disimpulkan hipotesis H3 diterima atau berhasil dibuktikan;
4. Kontribusi Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan terhadap Laba Kotor adalah negatif dengan tingkat kebenaran sebesar 93,6% (kurang dari 95%), maka disimpulkan hipotesis H4 ditolak atau gagal dibuktikan;
5. Kontribusi Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan terhadap Laba Kotor adalah negatif dengan tingkat kebenaran sebesar 100% (lebih dari 95%), maka disimpulkan hipotesis H5 diterima atau berhasil dibuktikan;
6. Kemampuan Harga Pasar, Biaya Produksi, Volume Penjualan, Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan, serta Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan untuk memprediksi Laba Kotor sebesar 60% dengan tingkat kebenaran 100% (lebih dari 95%), maka disimpulkan hipotesis H6 diterima atau berhasil dibuktikan;
7. Volume Penjualan tidak memoderasi pengaruh Harga Pasar terhadap Laba Kotor, maka disimpulkan hipotesis H7 ditolak atau gagal dibuktikan. Berdasarkan Model-1 (mengabaikan fungsi moderasi), pengaruh Harga Pasar terhadap Laba Kotor mempunyai tingkat kebenaran 95,40% (lebih dari 95%). Disimpulkan Harga Pasar berfungsi sebagai predictor saja;
8. Volume Penjualan memoderasi pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Kotor, maka disimpulkan hipotesis H8 diterima atau berhasil dibuktikan. Berdasarkan Model-1 (mengabaikan fungsi moderasi), pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Kotor mempunyai tingkat kebenaran 95,70% (lebih dari 95%). Disimpulkan Biaya Produksi disamping sebagai predictor juga berfungsi sebagai moderator;
9. Dari hasil uji parsial Model-2, bahwa jika Laba Kotor (1) adalah Laba Kotor yang ditingkatkan, peningkatan Harga Pasar adalah n_1 , peningkatan Biaya

Produksi adalah n_2 , dan peningkatan Volume Penjualan adalah n_3 , maka keputusan strategi perusahaan untuk meningkatkan laba harus memperhatikan persamaan berikut ini.

$$\text{Laba Kotor (1)} = \text{Laba Kotor} + 374,855n_1 - 2668,534n_2 + 2689,619n_3 - 772,130|n_1-n_3| - 3301,460|n_2-n_3|$$

Supaya Laba Kotor meningkat, maka $(374,855n_1 - 2668,534n_2 + 2689,619n_3 - 772,130|n_1-n_3| - 3301,460|n_2-n_3|)$ harus lebih besar dari 0 (nol). Hal yang perlu diwaspadai adalah pengaruh negatif dari:

- a. Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan sebesar 772,13 satuan;
- b. Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan sebesar 3301,46 satuan.

Saran

Hasil penelitian ini akan kurang bermanfaat jika tidak ditindaklanjuti oleh organisasi yang diteliti. Oleh sebab itu kepada para manajemen perusahaan peternakan ayam broiler di Kecamatan Nganjuk dalam melakukan upaya-upaya untuk mencapai meningkatkan laba agar memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk mendorong peningkatan laba, kontribusi positif yang paling besar adalah Volume Penjualan yang melampaui pengaruh negatif Biaya Produksi, namun yang perlu diwaspadai adalah pengaruh negatif lainnya yaitu Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan serta Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan. Supaya laba dapat meningkat, maka dalam mendorong peningkatan harga, dan volume produksi harus diikuti dengan efisiensi biaya produksi agar terjadi keseimbangan diantara ketiga predictor tersebut untuk menghilangkan pengaruh negatif Interaksi Harga Pasar dan Volume Penjualan serta Interaksi Biaya Produksi dan Volume Penjualan.
2. Dalam rangka mewujudkan peningkatan volume penjualan, biaya produksi dan harga yang seimbang, efisiensi biaya produksi harus diupayakan dan mempertahankan/mengembangkan pangsa pasar melalui aktivitas yang diarahkan untuk mengidentifikasi berbagai proses baru yang harus dikuasai dengan baik oleh perusahaan agar dapat memenuhi berbagai tujuan pelanggan. Identifikasi tersebut mencakup inovasi, operasi dan layanan purna jual. Indikator keberhasilan dari proses organisasi diukur berdasarkan waktu, mutu dan biaya.
3. Untuk memenuhi keinginan pelanggan serta untuk menjalankan proses yang inovatif, efisien dan efektif, maka yang perlu diperhatikan adalah kapabilitas system informasi, motivasi, pemberdayaan dan keselarasan atau prosedur yang dibutuhkan untuk menghasilkan kinerja yang penuh dengan terobosan. Oleh sebab itu perusahaan harus melakukan investasi dengan melatih ulang para pekerja, meningkatkan teknologi dan system informasi, serta menyelaraskan berbagai prosedur dan kegiatan sehari-hari di perusahaan.

Dalam rangka menemukan alternatif-alternatif strategi manajemen yang mungkin lebih efektif untuk meningkatkan laba perusahaan, maka disarankan bagi para peneliti yang ingin melanjutkan ataupun mengembangkan hasil penelitian ini untuk:

1. Mencoba memfungsikan volume penjualan/produksi sebagai variabel intervening;

2. Memasukkan harga jual ke dalam model penelitian;
3. Melengkapi predictor dengan factor-faktor lain di luar model penelitian ini yang mempengaruhi laba perusahaan;
4. Mengupayakan penelitian lanjutan untuk menemukan kombinasi yang serasi antara harga, biaya, volume produksi, dan faktor lain untuk mendapatkan laba yang optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjani HM., (2015). DAMPAK SOSIAL EKONOMI AKIBAT ADANYA USAHA TERNAK AYAM BROILER (Studi Kasus di Desa Wadas Kecamatan Kandungan Kabupaten Temanggung). Diunduh 08/05/2016 dari <http://lib.unnes.ac.id/21364/1/3401411031-s.pdf>.
- Hasen Don R. dan Mowen M. M., (2009). *Akuntansi Manajerial Buku 2 Edisi 8*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hermansyah I. dan Darmawan D., (2012). *Pengaruh Biaya Kualitas Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Operasional (Studi Kasus pada pada UD. Harapan Makaroni Dua saudara Top Ciamis)*. Diunduh 29/06/2016 dari <http://lppm.unsil.ac.id/files/2014/11/2.-Iwan.pdf>.
- Martusa R., Wijaya V., (2011). Peranan Analisis Cost-Volume-Profit dalam Upaya Merencanakan Laba Perusahaan. Diunduh 29/06/2016 dari [http://repository.maranatha.edu/400/1/PERANAN%20ANALISIS%20COST-VOLUME-PROFIT %20DALAM%20UPAYA%20MERENCANAKAN.pdf](http://repository.maranatha.edu/400/1/PERANAN%20ANALISIS%20COST-VOLUME-PROFIT%20DALAM%20UPAYA%20MERENCANAKAN.pdf).
- Mulyadi, (2004). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Aditya Media.
- Nizam M., (2013). *Analisis Pendapatan Peternak Ayam Broiler Pada Pola Kemitraan Yang Berbeda Di Kecamatan Tellusiattinge Kabupaten Bone*. Diunduh 08/05/2016, dari <http://repository.unhas.ac.id/bitstream/handle/123456789/8599/SKRIPSI%20LENGKAP.pdf?sequence=1>.
- Pakiding YV., (2012). *Analisis Pengaruh Harga dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada PT Sermani Steel Makassar*. Diunduh 29/06/2016 dari [http://repository.unhas.ac.id:4001/digilib/files/disk1/335/--yizkavpaki-16705-1-skripsid-\).pdf](http://repository.unhas.ac.id:4001/digilib/files/disk1/335/--yizkavpaki-16705-1-skripsid-).pdf).
- Putra YA., (2014). *Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Perusahaan (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar)*. Diunduh 10/07/2016 dari http://eprints.ums.ac.id/29241/9/02._Artikel_Publikasi_Ilmiiah.pdf.
- Rustami P., Kirya IK., Cipta W., (2014). *Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis*. Diunduh 07/05/2016 dari <http://ejournal.undiksha.ac.id>.

- Sasongko SN., (nd). *Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada Perusahaan Industri Logam yang Terdaftar di BEI Tahun 2010-2012)*. Diunduh 29/06/2016 dari http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/716/jbptunikompp-gdl-sonnyanurm-35763-8-unikom_s-l.pdf.
- Suharno A dan Rohmawati L., (2012). *Hubungan Biaya Produksi Dengan Harga Jual Produk*. Diunduh 21/06/2016 dari <http://uviedogawa.blogspot.co.id/2012/06/v-behaviorurldefaultvmlo.html>.
- Sugiono, (2004). *Konsep, Identifikasi, Alat Analisis dan Masalah Penggunaan Variabel Moderator*. Diunduh 12/08/2016 dari <http://ejournal.undip.ac.id/index.php/smo>.
- Utari D., Purwanti A., Prawironegoro D., (2014). *Manajemen Keuangan: Edisi Revisi (Kajian Praktik dan Teori dalam Mengelola Organisasi Perusahaan)*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Wiyono, G., (2011). *Merancang Penelitian Bisnis Dengan Alat Analisis SPSS-17.0 dan SmartPLS-2.0*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN Yogyakarta.
- _____, (nd). *Bab I Pendahuluan*. Diunduh 20/06/2016, dari <https://wisuda.unud.ac.id/pdf/1090471011-3-BAB%20II.pdf>.
- _____, (nd). *Konsumsi Rata-Rata per Kapita Seminggu Beberapa Macam Bahan Makanan Penting, 2007-2014*. Diunduh 20/06/2016 dari <https://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/950>.
- _____, (nd). *Bab II Tinjauan Pustaka*. Diunduh 07/05/2016 dari <https://andarana.googlecode.com>.
- _____, (nd). *Bab II Tinjauan Pustaka*. Diunduh 05/08/2016 dari <http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=1939>.
- _____, (nd). *Bab II Tinjauan Pustaka*. Diunduh 11/07/2016 dari <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/23128/4/Chapter%20II.pdf>.
- _____, (nd). *Bab II Tinjauan Pustaka*. Diunduh 11/07/2016 dari <http://eprints.polsri.ac.id/574/3/BAB%20II.pdf>.
- _____, (nd). *Bab II Landasan Teori*. Diunduh 02/07/2016 dari <http://e-journal.uajy.ac.id/3440/3/2EM14766.pdf>
- _____, (nd). *Box Plot*. Diunduh 07/05/2016 dari https://statforall.blogspot.com/2009_02_01.html.

_____, (nd). *Multikolinearitas*. Diunduh 07/05/2016 dari <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/22504/3/Chapter%20III-V.pdf>.

_____, (nd). *Bab III Metodologi Penelitian*. Diunduh 04/07/2016 dari <http://repository.unhas.ac.id>.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Data Variabel

	Nama/Tahun/ Periode	Harga Pasar (SQRT_X1)	Biaya Produksi (SQRT_X2)	Vol. Jual (SQRT_X3)	Laba Kotor (SQRT_Y)
1	Ismaun-2012-1	7,496.03	7,837.80	67.45	2,654.49
2	Ismaun-2012-2	8,324.04	7,637.65	68.48	3,498.65
3	Ismaun-2012-3	9,086.95	7,775.44	65.07	2,344.12
4	Ismaun-2012-4	7,991.39	7,522.26	67.52	3,123.52
5	Ismaun-2012-5	8,317.11	8,277.46	72.86	4,367.38
6	Ismaun-2013-1	11,168.25	9,357.83	79.42	2,714.10
7	Ismaun-2013-2	11,171.42	8,914.72	72.88	640.14
8	Ismaun-2013-5	9,068.75	8,829.69	78.27	4,157.90
9	Ismaun-2014-2	11,987.51	11,816.12	101.54	3,902.95
10	Ismaun-2014-3	13,943.66	12,498.32	106.64	3,861.62
11	Ismaun-2014-4	13,106.39	12,655.66	104.71	3,231.74
12	Ismaun-2014-5	12,535.84	11,697.58	104.64	4,754.44
13	MA-2012-1	7,343.41	7,907.51	68.40	2,767.00
14	MA-2012-4	6,743.74	7,667.77	60.47	1,279.67
15	MA-2012-5	7,225.46	7,166.22	60.38	2,340.30
16	MA-2013-1	8,759.56	9,357.83	79.42	2,714.10
17	MA-2013-2	8,532.33	8,914.72	97.52	640.14
18	MA-2013-5	11,161.92	8,352.70	97.60	3,145.31
19	MA-2014-1	12,256.95	11,158.73	100.43	5,174.24
20	MA-2014-2	11,862.02	11,646.40	95.20	553.49
21	MA-2014-3	12,172.99	11,123.17	91.26	2,449.34
22	MA-2014-4	10,765.36	11,117.85	92.22	747.77
23	MA-2014-5	11,610.20	10,510.95	90.11	4,014.93
24	Sutikno-2012-1	9,419.94	8,478.01	74.37	3,756.03
25	Sutikno-2013-1	12,050.23	9,830.48	89.22	4,379.46
26	Sutikno-2013-2	10,087.72	10,321.91	87.40	4,439.80
27	Sutikno-2013-4	9,449.43	9,565.57	81.12	3,338.85
28	Sutikno-2013-5	9,547.20	10,053.18	81.27	1,404.13
29	Sutikno-2014-1	13,139.53	12,239.11	100.60	2,795.61
30	Sutikno-2014-3	15,415.55	12,472.39	109.31	4,346.83
31	Sutikno-2014-4	11,723.93	13,242.08	104.48	2,305.53
32	Sutikno-2014-5	13,416.17	12,591.25	107.30	4,574.72
33	SH-2012-1	7,052.86	6,507.51	57.97	3,161.32
34	SH-2012-2	6,695.60	6,905.52	60.92	2,849.25
35	SH-2012-3	6,927.21	6,694.64	59.35	2,861.44
36	SH-2013-1	7,621.12	7,916.36	75.63	2,499.57
37	SH-2013-5	8,281.82	8,352.70	71.60	3,145.31
38	SH-2014-1	9,766.96	9,782.06	84.88	3,568.13

	Nama/Tahun/ Periode	Harga Pasar (SQRT_X1)	Biaya Produksi (SQRT_X2)	Vol. Jual (SQRT_X3)	Laba Kotor (SQRT_Y)
39	SH-2014-2	9,684.55	9,424.43	83.20	3,920.62
40	Ismail-2012-1	9,042.23	8,414.73	73.86	2,731.51
41	Ismail-2012-2	8,849.79	8,373.17	85.63	3,183.81
42	Ismail-2012-5	10,382.73	8,418.62	72.83	2,560.86
43	Ismail-2013-2	10,723.19	10,052.70	86.13	3,196.97
44	Ismail-2013-3	11,981.65	10,111.56	88.09	4,269.70
45	Ismail-2013-5	8,990.46	6,849.72	63.87	4,080.66
46	Ismail-2014-1	10,882.47	11,001.08	92.76	2,911.02
47	Ismail-2014-2	12,256.95	11,158.73	100.43	5,174.24
48	Ismail-2014-3	12,510.52	10,633.05	94.66	4,660.87
49	Ismail-2014-4	11,862.02	11,646.40	95.20	553.49
50	Ismail-2014-5	11,610.20	10,510.95	90.11	4,014.93

Hasil Uji Normalitas

Tabel: Hasil Uji Normalitas Data 50 Sampel

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
SQRT_X1	.100	50	.200*	.969	50	.210
SQRT_X2	.115	50	.094	.964	50	.134
SQRT_X3	.080	50	.200*	.959	50	.084
SQRT_Y	.111	50	.172	.944	50	.019

a. Lilliefors Significance Correction

*. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.

Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel: Hasil Analisis Uji Multikolinearitas (Coefficients^a)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1724.741	936.614		1.841	.072		
SQRT_X1	.366	.179	.648	2.052	.046	.182	5.498
SQRT_X2	-.535	.257	-.810	-2.084	.043	.120	8.328
SQRT_X3	33.244	30.901	.409	1.076	.288	.126	7.963

a. Dependent Variable: SQRT_Y

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.

Hasil Uji Atokorelasi

Tabel: Hasil Analisis Uji Autokorelasi (Model Summary^b)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.406 ^a	.165	.110	1136.24522	1.994

a. Predictors: (Constant), SQRT_X3, SQRT_X1, SQRT_X2

b. Dependent Variable: SQRT_Y

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.

Hasil Uji Heterokedastisitas

Tabel: Hasil Analisis Uji Heterokedastisitas (Coefficients^a)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	39.877	33.041		1.207	.234
LN_SQRT_X1	2.769	4.811	.197	.576	.568
LN_SQRT_X2	-7.636	6.730	-.488	-1.135	.262
LN_SQRT_X3	3.801	6.926	.231	.549	.586

a. Dependent Variable: LN_ei2

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.

Hasil Uji Keباikan Suai (Goodness of Fit)

Tabel: Hasil Uji Koefisien Determinasi R² (Model Summary)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.289 ^a	.083	.064	1165.18451
2	.379 ^b	.144	.107	1138.14537
3	.406 ^c	.165	.110	1136.24560
4	.581 ^d	.338	.279	1023.06396
5	.782 ^e	.612	.577	783.28440
6	.801 ^f	.641	.600	761.46482

a. Predictors: (Constant), ZX1

b. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2

c. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3

d. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3, ABSX1_X3

e. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3, ABSX2_X3

f. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3, ABSX1_X3, ABSX2_X3

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.

Hasil Uji Simultan (F)

Tabel: Hasil Uji Simultan (ANOVA^g)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5935424.788	1	5935424.788	4.372	.042 ^a
	Residual	6.517E7	48	1357654.932		
	Total	7.110E7	49			
2	Regression	1.022E7	2	5110120.787	3.945	.026 ^b
	Residual	6.088E7	47	1295374.893		
	Total	7.110E7	49			
3	Regression	1.171E7	3	3904791.435	3.024	.039 ^c
	Residual	5.939E7	46	1291054.070		
	Total	7.110E7	49			
4	Regression	2.400E7	4	6000791.889	5.733	.001 ^d
	Residual	4.710E7	45	1046659.866		
	Total	7.110E7	49			
5	Regression	4.349E7	4	10870000.000	17.723	.000 ^e
	Residual	2.761E7	45	613534.446		
	Total	7.110E7	49			
6	Regression	4.559E7	5	9118079.986	15.725	.000 ^f
	Residual	2.551E7	44	579828.673		
	Total	7.110E7	49			

a. Predictors: (Constant), ZX1

b. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2

c. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3

d. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3, ABSX1_X3

e. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3, ABSX2_X3

f. Predictors: (Constant), ZX1, ZX2, ZX3, ABSX1_X3, ABSX2_X3

g. Dependent Variable: Y

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.

Hasil Uji Parsial (t)

Tabel 4.11: Hasil Analisis Uji Parsial (t) (Coefficients^a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3115.240	160.689		19.387	.000
	Z_X1	780.933	380.611	.648	2.052	.046
	Z_X2	-976.143	468.436	-.810	-2.084	.043
	Z_X3	492.758	458.048	.409	1.076	.288
2	(Constant)	4165.135	184.758		22.544	.000
	Z_X1	374.855	275.728	.311	1.360	.181
	Z_X2	-2668.534	384.998	-2.215	-6.931	.000
	Z_X3	2689.619	426.561	2.233	6.305	.000
	ABS_X1_X3	-772.130	406.054	-.208	-1.902	.064
	ABS_X2_X3	-3301.460	541.075	-.830	-6.102	.000

Tabel 4.11: Hasil Analisis Uji Parsial (t) (Coefficients^a)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3115.240	160.689		19.387	.000
Z_X1	780.933	380.611	.648	2.052	.046
Z_X2	-976.143	468.436	-.810	-2.084	.043
Z_X3	492.758	458.048	.409	1.076	.288
2 (Constant)	4165.135	184.758		22.544	.000
Z_X1	374.855	275.728	.311	1.360	.181
Z_X2	-2668.534	384.998	-2.215	-6.931	.000
Z_X3	2689.619	426.561	2.233	6.305	.000
ABS_X1_X3	-772.130	406.054	-.208	-1.902	.064
ABS_X2_X3	-3301.460	541.075	-.830	-6.102	.000

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data penelitian diolah dengan SPSS.