

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diperoleh kesimpulan bahwa biaya produksi secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba bersih dan volume penjualan secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih. Sedangkan biaya produksi dan volume penjualan secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih.

Hasil pengujian variabel biaya produksi terhadap laba bersih diperoleh nilai  $t$  hitung biaya produksi sebesar 0,730 lebih kecil dari  $t$  tabel sebesar 1,976 serta nilai signifikan sebesar 0,469 yang mana lebih besar dari 0,05 sebagai dasar pengambilan kesimpulan. Maka ditemukan bahwa secara parsial, biaya produksi tidak memiliki pengaruh terhadap laba bersih. Dengan kata lain, fluktuasi biaya produksi, baik peningkatan maupun penurunan, tidak memberikan dampak terhadap perubahan laba bersih perusahaan.

Hasil pengujian variabel volume penjualan terhadap laba bersih diperoleh nilai  $t$  hitung volume penjualan sebesar 4.375 lebih besar dari  $t$  tabel sebesar 1,976 serta nilai signifikan sebesar 0,001 yang mana lebih kecil dari 0,05 sebagai dasar pengambilan kesimpulan. Maka, volume penjualan terbukti memiliki pengaruh secara parsial terhadap laba bersih. Nilai koefisien regresi yang positif menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan akan berdampak pada kenaikan laba bersih yang didapatkan oleh Perusahaan. Situasi ini muncul karena perusahaan selalu berhasil memenuhi target volume penjualan yang telah ditentukan, sehingga setiap perubahan, baik peningkatan maupun penurunan volume penjualan, akan berdampak pada laba bersih perusahaan.

Hasil pengujian variabel biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih diperoleh nilai  $f$  hitung sebesar 120.455 lebih besar dari  $f$  tabel yaitu 3.06 dengan nilai sig 0,001 lebih kecil dari pada 0,05 maka dapat disimpulkan bahwasannya variabel biaya produksi dan volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih. Juga diperoleh nilai  $R$  sebesar 0,924 menunjukan

korelasi antara biaya produksi dan volume penjualan berada pada kategori sangat kuat. Nilai R Square sebesar 0,855 mengindikasikan bahwa sekitar 85,5% variasi perubahan pada laba bersih (Y) dapat dijelaskan oleh variasi biaya produksi (X1) dan volume penjualan (X2) secara simultan dalam model regresi yang dibangun. Sementara itu, 14,5% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

## B. Saran

1. Berdasarkan kekurangan penelitian yang telah diidentifikasi, yaitu keterbatasan data sampel yang hanya mencakup periode tahun 2019-2023, disarankan kepada peneliti-peneliti selanjutnya untuk memperluas rentang waktu penelitian dan variabel penelitian agar dapat memperoleh hasil yang lebih representatif dan menggambarkan kondisi yang lebih komprehensif terhadap pengaruh biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Indonesia.
2. Prioritaskan upaya peningkatan penjualan mengingat volume penjualan terbukti memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap laba bersih, perusahaan disarankan untuk memusatkan perhatian pada strategi peningkatan penjualan. Upaya ini dapat meliputi perluasan jaringan distribusi, optimalisasi kegiatan promosi, pengembangan variasi produk, serta pemanfaatan teknologi digital guna memperluas jangkauan pasar. Selain itu, penerapan harga yang bersaing dan program loyalitas pelanggan juga dapat menjadi langkah efektif untuk mendorong pertumbuhan volume penjualan.
3. Tinjau kembali pengelolaan biaya produksi walaupun biaya produksi secara parsial tidak berpengaruh langsung terhadap laba bersih, secara simultan bersama volume penjualan, faktor ini tetap memberikan dampak signifikan. Oleh sebab itu, efisiensi dalam pengelolaan biaya produksi tetap perlu dijaga agar operasional perusahaan tetap berjalan optimal. Langkah yang dapat diambil antara lain melakukan audit biaya secara rutin, mengidentifikasi potensi pemborosan, serta menerapkan konsep lean

manufacturing agar biaya tetap terkendali meskipun tidak secara langsung memengaruhi laba bersih.

4. Karena 85,5% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh faktor biaya produksi dan volume penjualan, perusahaan perlu memanfaatkan teknologi analitik data untuk memonitor serta memprediksi tren penjualan dan produksi. Pendekatan berbasis data ini akan membantu perusahaan dalam mengambil keputusan yang lebih akurat terkait perencanaan produksi dan strategi pemasaran.
5. Karena masih terdapat 14,5% variasi laba bersih yang dipengaruhi oleh faktor lain di luar biaya produksi dan volume penjualan. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan faktor internal seperti biaya operasional dan strategi pemasaran dan faktor eksternal seperti situasi ekonomi makro, regulasi pemerintah, fluktuasi harga bahan baku di pasar global, serta kebijakan di sektor kesehatan. Pemantauan aktif terhadap faktor-faktor tersebut akan meningkatkan kemampuan perusahaan dalam beradaptasi dan merespons perubahan yang dapat memengaruhi tingkat profitabilitas.
6. Pemerintah diharapkan memberikan dukungan maksimal melalui berbagai insentif fiskal, seperti pembebasan pajak untuk sementara waktu, penundaan pembayaran kewajiban perpajakan, serta subsidi bunga atas pinjaman. Selain itu, diperlukan upaya untuk mempermudah akses terhadap bahan baku farmasi, misalnya dengan menyederhanakan aturan impor dan mempercepat proses perizinan produksi maupun distribusi obat dan vaksin yang bersifat mendesak.
7. Selain itu, penguatan kolaborasi antara BUMN dan sektor farmasi swasta dalam pengembangan produk kesehatan, termasuk obat-obatan penting dan vaksin, juga sangat diperlukan. Bentuk dukungan lain yang dapat diberikan meliputi program riset dan inovasi, penyertaan modal negara (PMN), serta jaminan pasar melalui mekanisme pengadaan langsung oleh pemerintah. Berbagai langkah ini diyakini mampu memberikan kepastian usaha sekaligus meningkatkan daya saing industri farmasi nasional, terutama dalam menghadapi situasi krisis dan untuk keberlanjutan jangka panjang.