

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengaruh Biaya Pemasaran terhadap Laba Bersih

Biaya pemasaran terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada Speed Jersey. Dari perspektif akuntansi syariah, biaya pemasaran dikategorikan sebagai beban operasional yang diakui dalam laporan laba rugi, namun penggunaannya harus sesuai dengan prinsip-prinsip syariah seperti kejujuran (shiddiq), transparansi (tabligh), dan tidak mengandung unsur penipuan (gharar) (Sitorus & Siregar, 2022). Hasil ini juga sejalan dengan penelitian Lusiana (Lusiana et al., 2025) yang menemukan bahwa pengeluaran pemasaran yang efektif berkontribusi positif terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan. Secara praktis, perusahaan perlu mengelola biaya pemasaran secara terencana dan efisien agar mampu memaksimalkan laba bersih.

2. Pengaruh Efisiensi Produksi terhadap Laba Bersih

Efisiensi produksi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, yang menunjukkan bahwa pengendalian biaya produksi belum tentu secara langsung meningkatkan *profitabilitas*. Dari perspektif akuntansi syariah, efisiensi produksi berkaitan dengan prinsip pengelolaan sumber daya secara optimal (itqan) dan tidak berlebihan (israf) (Sitorus & Siregar, 2022). Sejalan dengan penelitian Vela (2023) menunjukkan bahwa efisiensi produksi tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap laba apabila tidak diiringi peningkatan pendapatan.

3. Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih

Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih, yang menunjukkan bahwa peningkatan jumlah penjualan secara langsung meningkatkan pendapatan dan berdampak pada kenaikan laba. Dalam perspektif akuntansi syariah, laba dipandang sebagai selisih yang diperoleh secara halal antara pendapatan dan beban setelah memenuhi prinsip keadilan, transparansi, dan tanggung jawab, sehingga peningkatan penjualan yang sah dan produktif akan memperbesar perolehan laba yang berkah (Sitorus & Siregar, 2022). Temuan ini juga sejalan dengan penelitian Happy Noviyanto (2025) yang menyatakan bahwa volume penjualan memiliki kontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu menjaga pertumbuhan volume penjualan secara berkelanjutan dengan tetap memperhatikan prinsip syariah dan pengendalian biaya.

4. Pengaruh Biaya Pemasaran, Efisiensi Produksi, dan Volume Penjualan secara Simultan terhadap Laba Bersih

Hasil uji simultan menunjukkan bahwa biaya pemasaran, efisiensi produksi, dan volume penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, yang menegaskan bahwa *profitabilitas* merupakan hasil integrasi berbagai aktivitas operasional perusahaan. Dalam konsep akuntansi syariah, laba dipahami sebagai hasil usaha yang diperoleh secara halal melalui pengelolaan pendapatan dan beban secara adil, transparan, dan bertanggung jawab, sehingga keseimbangan antara fungsi pemasaran, produksi, dan penjualan menjadi kunci pencapaian kinerja yang optimal dan etis (S. Siregar, 2022).

B. Saran

Berdasarkan hasil pengolahan data dan analisis yang telah dilakukan, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dan menjadi bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya. Adapun saran tersebut sebagai berikut:

1. Bagi Manajemen Speed Jersey dan Pelaku UKM *Apparel*

a. Optimalisasi Biaya Pemasaran Berbasis Return on Investment (ROI)

Optimalisasi biaya pemasaran perlu dilakukan dengan pendekatan efektivitas dan pengembalian investasi (ROI). Manajemen harus mengevaluasi kontribusi setiap pengeluaran promosi terhadap peningkatan penjualan dan laba dengan membandingkan biaya kampanye dan tambahan pendapatan yang dihasilkan. Anggaran sebaiknya difokuskan pada kanal dengan tingkat konversi tertinggi, sedangkan strategi yang kurang efektif perlu ditinjau kembali agar biaya pemasaran benar-benar berfungsi sebagai investasi strategis yang meningkatkan *profitabilitas*.

b. Penerapan Sistem Produksi yang Lebih Efisien

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi produksi tidak berpengaruh terhadap laba bersih. Oleh karena itu, perusahaan perlu lebih fokus pada pengendalian biaya produksi dan operasional agar penggunaan sumber daya menjadi lebih optimal. Salah satu upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan mencari atau menggunakan mesin produksi yang lebih modern dan efisien agar proses produksi dapat berjalan lebih cepat, mengurangi biaya perawatan, serta menekan penggunaan energi dan bahan produksi.

Selain itu, perusahaan juga perlu melakukan pengelolaan tenaga kerja yang lebih efektif, khususnya pada bagian jahit. Pegawai jahit yang tetap masuk kerja meskipun tidak terdapat pekerjaan produksi dapat dialihkan pada pekerjaan lain yang masih berkaitan dengan aktivitas perusahaan, seperti perapihan produk, pengecekan kualitas, persiapan bahan, atau pelatihan keterampilan tambahan sehingga waktu kerja tetap produktif dan tidak menambah beban biaya yang tidak diperlukan.

Perusahaan juga dapat mempertimbangkan penggunaan bahan baku alternatif dengan harga yang lebih terjangkau namun tetap memiliki kualitas yang baik agar biaya produksi dapat ditekan tanpa mengurangi

kualitas produk yang dihasilkan. Selain itu, perusahaan dapat melakukan perencanaan produksi yang lebih tepat sesuai permintaan pasar untuk menghindari penumpukan produksi dan pemborosan biaya operasional.

c. Peningkatan Volume Penjualan

Perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan untuk mendukung peningkatan laba bersih melalui strategi penjualan yang lebih optimal. Salah satu upaya yang dapat dilakukan yaitu dengan memperluas pasar dan meningkatkan kerja sama dengan distributor, komunitas olahraga, maupun toko olahraga di berbagai daerah. Selain itu, perusahaan dapat meningkatkan variasi produk serta mengikuti perkembangan tren olahraga dan fashion agar produk lebih diminati konsumen. Peningkatan pelayanan kepada pelanggan, seperti ketepatan waktu produksi dan kualitas produk yang konsisten, juga penting dilakukan untuk menjaga loyalitas konsumen dan meningkatkan jumlah penjualan secara berkelanjutan.

d. Penguatan Sistem Pengendalian Internal Keuangan

Pengendalian internal yang kuat diperlukan agar seluruh pengeluaran dapat dimonitor secara sistematis dan transparan. Pencatatan keuangan yang terstruktur memudahkan evaluasi rasio *profitabilitas* serta identifikasi komponen biaya yang perlu ditekan. Pemanfaatan sistem akuntansi berbasis *digital* juga mendukung penyajian laporan keuangan yang lebih cepat dan akurat, sehingga keputusan strategis dapat diambil berdasarkan data yang valid. Dengan pengelolaan keuangan yang disiplin dan proporsional, perusahaan dapat menjaga keseimbangan antara ekspansi usaha dan stabilitas laba bersih jangka panjang.

2. Bagi Penelitian Selanjutnya

Saran untuk pengembangan penelitian selanjutnya adalah dengan memperluas variabel yang diteliti, seperti memasukkan harga jual sebagai variabel moderasi, memisahkan biaya bahan baku dan tenaga kerja secara

lebih rinci, serta menambahkan faktor eksternal seperti inflasi, daya beli masyarakat, atau struktur modal perusahaan agar analisis terhadap laba bersih menjadi lebih komprehensif.

