BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari analisis yang telah dilakukan mengetahui pengaruh dari harga pokok penjualan, biaya operasional, dan volume penjualan terhadap laba baik secara parsial maupun simultan menggunakan metode regresi linear sederhana, dan regresi linear berganda yang dilakukan pada PT. Breindo Jaya Tehnik periode tahun 2014-2020 dengan menggunakan 84 sampel data. Maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Secara parsial adanya pengaruh negatif signifikan harga pokok penjualan terhadap laba, hal tersebut diakibatkan karena biaya pembelian barang dagangan pada *supplier* mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat mengurangi laba.
2. Secara parsial adanya pengaruh positif signifikan Biaya Operasional terhadap Laba. Hal ini dikarenakan dalam biaya operasional didalamnya terdapat unsur penjualan, promosi dan iklan yang meningkatkan pendapatan usaha dimana hal tersebut juga akan mengakibatkan terjadinya peningkatan laba perusahaan.
3. Secara parsial adanya pengaruh negative signifikan Volume Penjualan terhadap Laba. Pada saat pertumbuhan penjualan meningkat, perusahaan akan mengambil risiko untuk menambah utang agar dapat meningkatkan kapasitas barang dagang yang akan berdampak pada kenaikan volume penjualan namun penurunan jumlah laba yang dihasilkan.
4. Berdasarkan hasil uji secara simultan adanya pengaruh harga pokok penjualan, biaya operasional dan volume penjualan terhadap Laba. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fahmi[1], Nur Pitriani[2], Puji Haryanti[3], Nur[4] bahwa Pendapatan Usaha, Biaya Operasional,dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan manufkatur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2016-2018.

5.2 Saran

1. Saran bagi perusahaan mengenai harga pokok penjualan, perusahaan sebaiknya memperhatikan dan membuat sebuat anggaran mengenai harga pokok sebuah barang pembelian dari *supplier,* hal tersebut disebabkan oleh adanya anggaran atau dasar pembelian barang dagang, akan menjadi alat *control* yang membantu untuk mencapai sebuah laba yang ditargetkan oleh perusahaan.
2. Saran penulis untuk biaya operasional, biaya operasional yang dikelola secara efektif akan berpengaruh baik terhadap laba perusahan, selain mengandalkan biaya promosi dan iklan, sebaiknya perusahaan meningkatkan pelayanan produk terhadap pelanggan yang ada, memberikan pelayanan yang baik akan menimbulkan kepuasan pelanggan, dimana nantinya akan terjadi pembelian lainnya diwaktu yang akan datang. Selain itu bukan hanya meningkatkan pelayanan atau promosi yang tinggi, namun semangat untuk mendukung perusahaan yang menjadi pelanggan mencapai produktivitas yang maksimal harus terus dilakukan, dengan memberikan kualitas produk yang terbaik.
3. Saran bagi perusahaan untuk volume penjualan, jika pelayanan perusahaan terhadap pelanggan diutamakan maka volume penjualan perusahaan pun akan meningkat, dengan hal tersebut secara bersamaan akan meningkatkan keuntungan perusahaan.
4. Perusahaan hendaknya memperhatikan dan melakukan evaluasi berkala terhadap laba yang menjadi hal terpenting dalam sebuah usaha, dengan membuat target yang terukur dan dapat dicapai, dan melakukan perbaikan terhadap strategi usaha yang sudah atau sedang dilakukan.