

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Biaya produksi berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih, artinya bahwa apabila biaya produksi meningkat maka laba bersih juga akan meningkat. Demikian pula sebaliknya apabila biaya produksi menurun maka laba bersih juga akan menurun.
2. Biaya promosi berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih, artinya bahwa apabila biaya promosi meningkat maka laba bersih juga akan meningkat. Demikian pula sebaliknya apabila biaya promosi menurun maka laba bersih juga akan menurun.
3. Biaya distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih, artinya bahwa apabila biaya distribusi meningkat maka laba bersih juga akan meningkat. Demikian pula sebaliknya apabila biaya distribusi menurun maka laba bersih juga akan menurun.
4. Volume penjualan merupakan variabel moderasi dalam interaksi antara volume penjualan dan biaya produksi dimana interaksi keduanya akan berpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan. Biaya produksi yang besar diikuti dengan volume penjualan yang meningkat sehingga berdampak pada meningkatnya laba perusahaan.

5. Volume penjualan merupakan variabel moderasi dalam interaksi antaravolume penjualan dan biaya promosi dimana interaksi keduanya akanberpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan. Semakin besar biaya promosi yang dikeluarkan perusahaan, maka tercapainya tujuan perusahaan dalam mengkomunikasikan produknya kepada masyarakat juga semakin besar, sehingga penjualan akan meningkat dan meningkatkan laba perusahaan.
6. Volume penjualan merupakan variabel moderasi dalam interaksi antaravolume penjualan dan biaya distribusi dimana interaksi keduanya akanberpengaruh terhadap peningkatan laba perusahaan. Besarnya biaya distribusiyang dikeluarkan perusahaan mengindikasikan bahwa produk yang dihasilkantersalurkan di pasaran dengan tepat dan teratur, sehingga volume penjualanmeningkat dan meningkatkan laba perusahaan.

## **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian diatas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

### **1. Bagi Manajemen**

Bagi Manajemen UMKM Bakpia Eka diharapkan dapat mengendalikan atau memperhitungkan dengan teliti pemakaian biaya produksi, biaya promosi dan biaya distribusi, sehingga dengan meningkatnya volume biaya-biaya tersebut maka dapat meningkatkan laba perusahaan.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan 2 perusahaan atau lebih sehingga dapat terlihat perbandingannya dan menambah variabel penelitian yang lain seperti potongan penjualan.

## 3. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dijadikan sebagai referensi untuk tambahan untuk memperkaya kajian-kajian yang akan digunakan sebagai tambahan pengetahuan dalam menyelesaikan tugas atau penelitian yang akan datang. Selain itu, pihak kampus juga akan menambah lebih banyak referensi terkait dengan jurnal maupun buku-buku tentang keuangan.