



Dampak Biaya Produksi, Harga Jual, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Farmasi

Risnarningsih^{1*}, Sri Andika Putri², Yasintha Estefan Wea³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi, Universitas Tribhuwana Tunggaladewi

*Koresponden author: ningsihrisna@yahoo.com

Abstract

The purpose of this study is to partially and simultaneously explore the significant impacts of production costs, selling prices and sales volumes on the net profits of pharmaceutical companies listed on the Indonesian Stock Exchange for the period 2020-2022. This study is a quantitative study using an associative approach. The study population is all pharmaceutical companies listed on the Indonesian Stock Exchange. The sample for this study was 10 pharmaceutical companies listed on the Indonesia Stock Exchange, selected according to prescribed sampling criteria. The method used to determine the sample is target sampling. The data analysis techniques used in this study are multiple regression analysis, classical acceptance testing, and hypothesis testing. As a result, we found that production costs have a partial negative and significant impact on net profit, while sales price and sales volume have a partial positive and significant impact on net profit. At the same time, production costs, selling prices and sales volume have a large positive impact on net profit.

Keywords : Production Cost, Selling Price, Sales Volume, Net Profit

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji secara parsial dan simultan pengaruh signifikan biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2022. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan asosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah semua perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sampel dalam penelitian ini yaitu 10 perusahaan farmasi yang terdaftar di BEI yang dipilih sesuai dengan kriteria pengambilan sampel yang telah ditentukan. Metode yang digunakan untuk menentukan sampel yaitu Purposive Sampling. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik, dan pengujian hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih sedangkan harga jual dan volume penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Secara simultan biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.

Kata Kunci : Biaya Produksi, Harga Jual, Volume Penjualan, Laba Bersih

PENDAHULUAN

Kehidupan komersial yang semakin berkembang di era globalisasi saat ini menyebabkan persaingan yang ketat di antara perusahaan yang menyediakan berbagai layanan dan industri. Dengan kemajuan teknologi yang semakin cepat, diikuti dengan pertumbuhan sistem ekonomi yang melampaui batas wilayah dan negara, persaingan yang semakin ketat di dunia bisnis menuntut manajemen untuk bekerja secara efektif dan efisien untuk memastikan perusahaan tetap bertahan dan dapat berkembang di dunia korporasi Indonesia. Karena keduanya saling berhubungan, efektif dan efisien harus dilakukan secara bersamaan. Jika hanya efektif yang diutamakan, akan ada pemborosan dan jika hanya efisien yang diutamakan, rencana atau tujuan tidak akan tercapai.

Penganggaran biaya yang tidak sesuai dengan biaya yang sebenarnya adalah masalah umum. Karena kurangnya pengetahuan tentang akuntansi dan manajemen bisnis, yang menyebabkan informasi keuangan yang salah dan keputusan yang tidak produktif dan tidak dapat diprediksi. Laba adalah ukuran keberhasilan perusahaan karena memungkinkan perusahaan untuk berkembang, mempertahankan statusnya, memberikan kepuasan tinggi kepada konsumennya, dan memperketat persyaratan ekonomi. Jika perusahaan tidak dapat meningkatkan laba secara optimal, modal kerja akan berkurang. Beberapa faktor, seperti biaya produksi, harga jual dan volume penjualan memengaruhi pendapatan perusahaan.

Harga jual produk yang akan diperiksa dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan untuk memperolehnya. Jumlah volume penjualan produk yang bersangkutan juga dipengaruhi oleh harga penjualan produk. Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi harus sebanding dengan harga jual. Dalam pemasaran, harga penjualan yang ditentukan juga harus berkompetisi. Mengoptimalkan keuntungan dapat dicapai dengan mengurangi biaya produksi, mempertahankan harga dan kuantitas penjualan, dan memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga jual yang sesuai dengan keuntungan yang diinginkan (Munawir, 2012). Menghasilkan keuntungan dari penjualan adalah sesuatu yang dapat digunakan untuk membuat anggaran dan merencanakan apa yang akan dilakukan perusahaan. Dalam menghadapi persaingan yang ketat dari perusahaan lain, perusahaan harus lebih selektif dalam menjual barang dan jasa kepada konsumennya sesuai dengan target pendapatan yang telah direncanakan perusahaan. Perusahaan juga harus fokus pada pelanggan baru untuk menarik pelanggan pesaing dan mempertahankan kepemimpinan pasar.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Menurut sinambela (2020), penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang memproses data dengan angka untuk menghasilkan informasi yang terstruktur. Sumber data yang diambil dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder ini berasal dari studi dokumen *annual report* perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2020-2022.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Regresi Linier Berganda

Tabel 1. Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients (Beta)
	(B)	Std. Error	
Konstanta	100,152	16,509	
X ₁	-0,713	,117	1,781
X ₂	,862	,092	3,054
X ₃	,200	,033	1,289

Sumber: Data Diolah 2023

Tabel 1 menunjukkan model persamaan regresi: $Y = 100,152 - 0,713X_1 + 0,877X_2 + 0,200X_3$. Variabel biaya produksi (X₁) adalah -0,713, yang berarti bahwa variabel laba bersih (Y) akan kehilangan 0,713 jika variabel biaya produksi (X₁) meningkat 1 %. Ini menunjukkan bahwa variabel biaya produksi memiliki dampak negatif terhadap laba bersih. Dengan harga jual (X₂) sebesar 0,877,

variabel laba bersih (Y) akan turun sebesar 0,877 jika variabel independen harga jual (X2) meningkat sebesar 1 %. Ini menunjukkan bahwa variabel harga jual memiliki pengaruh positif terhadap laba bersih. Dengan variabel volume penjualan (X3) sebesar 0,200, maka variabel laba bersih (Y) akan meningkat 0,200 jika variabel independen volume penjualan (X3) meningkat sebesar 1 %. Ini menunjukkan bahwa variabel volume penjualan memiliki dampak positif terhadap laba bersih.

Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Tabel 2. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	78813130602,27715000
MostExtreme Differences	Absolute	,134
	Positive	,077
	Negative	-,134
Test Statistic		,134
Asymp. Sig. (2-tailed)		,125 ^c

Sumber: Data diolah, 2023

Tabel 2 menunjukkan hasil uji normalitas Kolmogorof Smirnov. Diperoleh nilai signifikan sebesar $0,125 > 0,05$, jadi variabel biaya produksi (X1), harga jual (X2), volume penjualan (X3) dan laba bersih (Y) masing-masing terdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Tabel 3. Uji Multikolinearitas

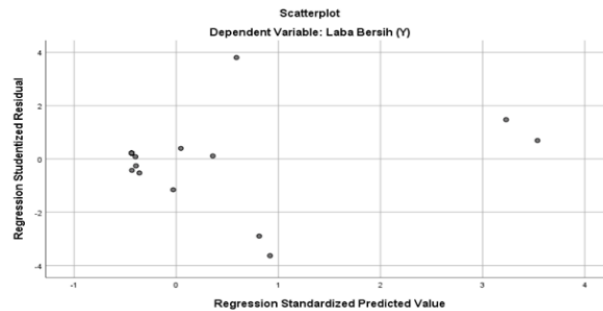
Variabel	Toleransi	Nilai VIF	Keterangan
X ₁	0,864	1,270	Non Multikolinieritas
X ₂	0,623	1,324	Non Multikolinieritas
X ₃	0,539	1,259	Non Multikolinieritas

Sumber: Data Diolah, 2023

Semua variabel bebas yang terdiri dari biaya produksi (X1), harga jual (X2), dan volume penjualan (X3) masing-masing memiliki nilai toleransi (*tolerance*) lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10,00 seperti yang ditunjukkan dalam tabel 3. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolinearitas pada variabel bebas.

3. Uji Heterokedastisitas

Gambar 1. Uji Heterokedastisitas



Sumber: Data Diolah, 2023

Karena posisi penyebaran data berada di antara nilai 0 dari sumbu X dan sumbu Y serta memiliki pola penyebaran yang jelas, gambar 1 menunjukkan bahwa tidak ada gejala heterokedastisitas. Dengan kata lain data tidak menumpuk di 1 tempat, tetapi menyebar.

4. Uji Autokorelasi

Tabel 4. Uji Autokorelasi

Model Summary ^b	
Model	Durbin-Watson
1	1,762

Sumber: Data diolah, 2023

Nilai Durbin Watson = 1,762 berada di antara -4 dan +4, jadi data tidak menunjukkan gejala autokorelasi, seperti yang ditunjukkan dalam tabel 4.

Uji Hipotesis

Uji t (Parsial)

Tabel 5. Uji t (Parsal)

Variabel	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig t
Biaya produksi (X ₁)	6,072	2,052	0,000
Harga jual (X ₂)	9,500	2,052	0,000
Volume penjualan (X ₃)	2,659	2,052	0,007

Sumber: Data Diolah, 2023

Dalam tabel 5, hasil uji t diinterpretasikan sebagai berikut : variabel biaya produksi (X₁) memiliki nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($6,072 > 2,052$) dengan nilai signifikan 0,000 (p



$value < 0,05$). Dengan demikian, hipotesis H1 diterima, bahwa variabel biaya produksi secara parsial mempengaruhi laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2022. Variabel harga jual (X_2) memiliki nilai t hitung lebih besar daripada t tabel ($9,500 > 2,052$) dan nilai signifikan $0,000$ ($p\ value < 0,05$). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hipotesis H2 diterima, yaitu harga jual berpengaruh secara parsial terhadap laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2022. Variabel volume penjualan (X_3) berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2022. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai t hitung lebih besar daripada nilai t tabel ($2,659 > 2,052$) dan nilai signifikan $0,007$ ($p\ value < 0,05$).

Uji F (Simultan)

Tabel 6. Uji F (Simultan)

Variabel	F_{hitung}	F_{tabel}	Sig F
Biaya produksi (X_1)	1.036,598	2,975	0,000
Harga jual (X_2)			
Volume penjualan (X_3)			

Sumber: Data Diolah, 2023

Tabel 6 menunjukkan hasil pengujian hipotesis dengan uji F. Variabel yang diuji adalah biaya produksi (X_1), harga jual (X_2) dan volume penjualan (X_3). Nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($1.036,598 > 2,975$) dengan nilai signifikan $0,000$ ($p\ value < 0,05$). Dengan demikian, hipotesis H4 diterima, yang berarti bahwa laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2022 memiliki pengaruh simultan dari variabel biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan

Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Bersih

Hasil analisis regresi berganda menghasilkan nilai koefisien negatif, yang menunjukkan bahwa variabel biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba bersih. Dengan kata lain, semakin tinggi biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang, akan berdampak pada penurunan pendapatan dalam hal laba bersih setelah dikurangi biaya produksi secara keseluruhan. Sebaliknya, jika biaya produksi ditekan dan semakin kecil yang dikeluarkan, tingkat pendapatan akan meningkat. Penelitian sebelumnya oleh Rahmanita (2017), Mutiara, Dhiana, Oemar (2018), Felicia (2018) Sembiring dan Siregar (2018) menemukan bahwa biaya produksi memengaruhi laba bersih secara signifikan.

Menurut Mulyadi (2011) dan Mulyadi (2014), biaya adalah harga pokok barang dan jasa yang dijual untuk menghasilkan pendapatan. Oleh karena itu, peneliti dapat menyimpulkan bahwa biaya produksi adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang dikeluarkan untuk memproduksi barang dengan tujuan memperoleh keuntungan. Perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pasti memiliki biaya produksi, karena biaya produksi sangat penting selama proses produksi produk obat. Biaya produksi meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan bahan penolong pabrik.

Pengaruh Harga Jual terhadap Laba Bersih



Nilai koefisien positif ditemukan dari hasil analisis regresi berganda; ini menunjukkan bahwa variabel harga jual berkorelasi positif dengan laba bersih. Semakin tinggi nilai jual produk, semakin besar laba yang diperoleh; sebaliknya, jika nilai jual produk rendah tentu akan mengalami kerugian karena tingkat pendapatan penjualan yang diperoleh akan lebih rendah. Penelitian sebelumnya oleh Baru Harahap (2019) dan Novia Dewi dkk. (2021) menemukan bahwa harga jual berdampak positif dan signifikan pada laba bersih.

Menurut Wiwik Lestary dan Dhyka Bagus Perman (2017), harga jual adalah nilai atau jumlah yang telah menutupi biaya produksi secara keseluruhan dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Berdasarkan pemahaman di atas, peneliti dapat mengatakan bahwa harga jual adalah nilai ekonomis dari produk yang diproduksi, yang terdiri dari biaya produksi dan laba. Dengan demikian, ketika harga jual yang ditawarkan tinggi, produk tersebut akan mampu menutupi biaya yang dikeluarkan selama proses produksi, sehingga menghasilkan laba bersih yang tinggi. Dikarenakan harga jual produk sebanding dengan harapan perusahaan, perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tentu akan mendapatkan keuntungan ekonomi dari harga jual produk yang tinggi. Sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah, tentu akan berdampak negatif pada pendapatan karena harga yang rendah tidak akan mampu menutupi biaya produksi.

Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Hasil analisis regresi berganda menunjukkan bahwa variabel volume penjualan memiliki nilai koefisien regresi positif. Semakin banyak penjualan yang dilakukan oleh perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, semakin besar laba bersihnya. Sebaliknya, jika volume penjualan rendah maka pendapatannya pasti akan turun karena biaya produksi tetap tinggi, yang berarti perusahaan farmasi akan mengalami kerugian. Penelitian sebelumnya oleh Mutiara, Dhiana, dan Oemar (2018) menemukan bahwa volume penjualan berdampak positif dan signifikan terhadap laba bersih. Hasil Penelitian ini pasti akan sejalan dengan temuan penelitian ini.

Menurut Daryono (2011), volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Peneliti menyimpulkan bahwa jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan farmasi akan berpengaruh pada besarnya keuntungan yang diterima. Volume penjualan yang tinggi tentu akan mampu menutupi biaya operasional perusahaan, sehingga meningkatkan pendapatan, khususnya laba bersih.

Kotler (2014) mengatakan bahwa volume penjualan adalah jumlah barang yang telah terjual dan menghasilkan uang dalam jangka waktu tertentu dengan strategi pelayanan yang dianggap baik. Jumlah barang yang telah terjual biasanya menentukan besar atau kecilnya nilai volume penjualan. Nilai total penjualan dapat menunjukkan keberhasilan suatu perusahaan. Perusahaan farmasi dapat mengukur kinerjanya dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya untuk mencapai tujuan utamanya dengan meningkatkan volume penjualan. Apabila perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan, itu akan menunjukkan kinerjanya dalam memperoleh pendapatan atas penjualan, baik pendapatan kotor maupun pendapatan bersih.

Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Peneliti dapat menyimpulkan secara sederhana bahwa perusahaan farmasi yang memiliki biaya produksi rendah, harga jual yang tinggi, dan volume penjualan yang tinggi tentu akan mampu menciptakan laba bersih, berdasarkan temuan penelitian dan didukung oleh penelitian



sebelumnya. Biaya produksi perusahaan harus rendah, sehingga perusahaan akan memperoleh laba bersih yang tinggi. Ini karena nilai ekonomi yang diperoleh dari penjualan dapat menutupi biaya produksi, dan selisihnya disebut laba bersih. Sebaliknya, perusahaan akan mengalami kerugian jika biaya produksi yang terlalu tinggi. Harga jual produk farmasi juga berperan penting dalam pendapatan perusahaan; semakin tinggi harga jualnya, semakin besar kemampuan perusahaan untuk menutupi biaya operasional dan menghasilkan laba.

KESIMPULAN

Peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut dari penelitian yang dilakukan selama periode 2020-2022 mengenai pengaruh biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia :

1. Hubungan tidak searah antara biaya produksi dan laba bersih menunjukkan bahwa biaya produksi secara parsial tidak mempengaruhi laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2020 hingga tahun 2022. Ini berarti bahwa setiap kenaikan biaya produksi akan diikuti oleh penurunan laba bersih, jadi biaya produksi belum optimal dalam mempengaruhi laba bersih perusahaan.
2. Hubungan searah dan signifikan antara harga jual dan laba bersih menunjukkan bahwa selama periode 2020-2022, harga jual mempengaruhi laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara parsial; dengan kata lain kenaikan harga jual akan diikuti dengan kenaikan laba bersih, dan penurunan harga jual akan diikuti dengan penurunan laba bersih.
3. Hubungan yang searah dan signifikan antara volume penjualan dan laba bersih perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia juga menunjukkan bahwa selama periode 2020-2022, volume penjualan telah memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih. Peningkatan volume penjualan akan diikuti peningkatan laba bersih, dan sebaliknya.
1. 4. Biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan memiliki hubungan searah dan signifikan terhadap laba bersih. Hubungan ini menunjukkan bahwa ketika biaya produksi, harga jual maupun volume penjualan turun secara bersamaan, maka laba bersih juga menurun secara signifikan. Biaya Produksi, Harga Jual, Volume Penjualan memiliki hubungan searah, kuat dan signifikan terhadap Laba Bersih, hal ini menunjukkan bahwa secara simultan biaya produksi, harga jual dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Artinya, laba bersih akan meningkat jika biaya produksi, harga jual dan volume penjualan meningkat, dan sebaliknya jika biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan meurun, maka laba bersih juga menurun.

DAFTAR PUSTAKA

- Asriyanti, E., & Syafiruddin. (2017). Pengaruh Kebijakan Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014-2016). *Measurement*, 11(2252-5394), 33-50.
- Atmoko, T. P. H. (2018). Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*, 1(2), 83-96.
- Dewi, N., Kumala Wulandari, H., & Ernitawati, Y. (2021). Production Costs, Selling Prices on Net Profits (Case study of Cikuya Village Traditional Powder Herbal Home Industry). *Journal of Accounting and Finance*, 1(02), 24-35.



- Faozan, A., Subagja, H., Yulianto, A., Riono, S. B., & Wulandari, H. K. (2019). Pengaruh Biaya Promosi dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan pada Yamaha Agung Motor Brebes. *Journal of Accounting and Finance (JACFIN)*, 1(2), 74–84.
- Gonibala, N. dkk. (2019). Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kota Kitamobagu. *Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(01), 56–67.
- Gultom, R., & Felicia. (2018). "Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Kualitas Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode (2013 – 2015)." *Jurnal Ilmu Manajemen Methonomix*, 1(1), 1–12.
- Harahap, B. (2019). Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Laba Penjualan Pada PT Shimano Batam. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 3(2), 12–19.
- Ilmiah Wahana Pendidikan ; Puspita, J., Sumantri, D., Mu'mina, F., Hilmiar, M., Nganus, M., Anggraeni, I., & Shalihah, M. (2022). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Unilever Tbk Periode. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(9), 194–205.
- Indrawan, B., & Aqidhah, N. (2022). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pt Panama Megah Jaya Bandung Periode 2015-2019. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Manajemen (Eko-Bisma)*, 1(2), 59–73.
- Karim, D., Sepang, J. L., & Lumanauw, B. (2014). Marketing Mix Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Manado Sejati Perkasa Group. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 421–430.
- Lestari, A., Rosita, S. I., & Marlina, T. (2019). Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7(1), 173–178.
- Massie, N. I. K., Saerang, D. P. E., & Tirayoh, V. Z. (2018). Analisis Pengendalian Biaya Produksi Untuk Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Biaya Produksi. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 355–364.
- Purwanto, E. (2021). Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(2), 215–224.
- Putra, F. D. (2019). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 462.
- Rahmanita, M. (2015). *Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Interventing*. 5(December), 118–138.
- Rohaeni, H. (2016). Peranan Promosi Melalui Personal Selling Terhadap Volume Penjualan. *Ecodemica*, IV(2), 223–231.
- Setiadi, P., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 14(2), 70–81.