

PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH

Oleh:

Anis Triani¹, Acep Suherman², Ade Sudarma³

^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Sukabumi

Jawa Barat, Indonesia

anistriani218@gmail.com

Sejarah Artikel: Diterima September 2020, Disetujui Oktober 2020, Dipublikasikan November 2020

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia terhadap laba bersih. Populasi dan Sampel penelitian ini adalah laporan keuangan 12 perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2016 hingga 2018. Teknik penelitian ini menggunakan pengujian hipotesis klasik, analisis regresi linier berganda, pengujian hipotesis dan pengujian koefisien determinasi. Kumpulkan dokumen penggunaan teknis dan metode wawancara. Total nilai penjualan dengan koefisien regresi positif sebesar 0,068 yang berarti setiap kenaikan nilai penjualan sebesar satu unit akan meningkatkan laba bersih sebesar 6.806.518.1050. Sedangkan melalui uji-t (sebagian hasil), dapat diketahui bahwa nilai penjualan berpengaruh positif terhadap neto anak usia 12 tahun. Pendapatan berpengaruh positif terhadap perusahaan perdagangan sub industri perdagangan eceran yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan $t_{hitung} 2,608 > t_{tabel} 2,035$.

Kata Kunci: Penjualan, Perdagangan eceran, Laba Bersih.

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of sales on net income in retail trading companies listed on the Indonesia Stock Exchange. In this study, the population and sample are the financial statements of 12 retail trading companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2016-2018. This research technique uses the classical assumption test, multiple linear regression analysis, hypothesis testing, and determination coefficient tests. The collection technique uses documentation and interview methods. The total sales value with a regression coefficient that is positive is 0.068; this shows that each sales value has increased by one unit, it will increase net income by 68065181050. Meanwhile, the results of the t-test (partial) can be seen that the sales value has a positive effect on net income at 12 retail trading sub-sector trading companies listed on the Indonesia Stock Exchange with t count $2.608 > t \text{ table } 2.035$.

Keywords: Sales, Retail Trade, Net Profit.

PENDAHULUAN

Secara umum, perusahaan adalah organisasi yang kegiatannya berlangsung terus menerus dan merupakan tempat berkumpulnya semua kegiatan operasional yang memiliki kegiatan usaha tetap, kegiatan tersebut terus menerus dan dikelola oleh organisasi yang baik untuk menghasilkan jasa atau barang. Tujuan perusahaan adalah memaksimalkan

keuntungan dengan meminimalkan pengeluaran selama proses penjualan. Laba atau Keuntungan mengacu pada perbedaan antara penjualan barang atau jasa yang diproduksi oleh pelanggan dan harga pokok produksi barang atau jasa.

Terdapat tiga jenis usaha yang bertujuan mencari keuntungan yaitu usaha jasa, usaha dagang, dan usaha manufaktur. Setiap jenis usaha tersebut memiliki karakteristik yang

berbeda dalam menjalani operasi bisnisnya. Perusahaan jasa (*service businesses*) kegiatan usahanya yaitu menyediakan jasa untuk pelanggan, perusahaan manufaktur (*manufacturing businesses*) Dalam aktivitasnya, investasi dasar diubah menjadi produk yang dijual kepada pelanggan. Pada saat yang sama, perusahaan perdagangan (*merchandising businesses*) Kegiatan utama usahanya adalah membeli barang untuk dijual kembali tanpa terlebih dahulu mengubah bentuk barangnya.

Didalam perusahaan, laba yang diperoleh dari hasil kegiatan operasional yaitu hal yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, agar perusahaan tetap maju dan berkembang maka perusahaan harus bisa mempertahankan kualitas barang dagangan dan pelayanannya. Ada dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan beban. Jika pendapatan lebih besar dari pengeluaran, maka akan ada keuntungan. Dengan demikian, jika pendapatan meningkat setiap tahun sedangkan biaya operasional menurun, maka otomatis akan diiringi dengan peningkatan laba..

Keuntungan perusahaan tidak hanya dapat mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban investor, tetapi juga merupakan unsur pencipta nilai perusahaan yang dapat menunjukkan prospek masa depan perusahaan. Untuk memperoleh laba yang

diinginkan, perusahaan perlu menyusun rencana laba yang baik dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba.

Menurut Fahmi (2012: 101) bahwa Laba bersih adalah laba setelah pajak (*earnings after tax*) adalah laba yang diperoleh setelah dikurangi pajak yang dihasilkan dari proses penjualan. Penjualan yaitu upaya untuk menyediakan barang atau jasa yang diproduksi oleh produsen kepada konsumen dengan harga yang disepakati untuk membujuk konsumen agar membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

Fenomena yang terjadi dalam suatu perusahaan yaitu mulai bermunculan perusahaan baru yang sejenis dan mengeluarkan produk yang sama sehingga menambah pesaing baru dalam menjalankan usaha mengakibatkan pertumbuhan laba terhambat. Dari fenomena tersebut maka terdapat masalah yang sering terjadi terhadap laba yaitu naik turunnya laba perusahaan pada setiap tahunnya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut maka harus adanya solusi yaitu dengan cara merencanakan jumlah permintaan barang dari konsumen agar tidak terjadi kerusakan barang yang tidak terjual ataupun yang masih dalam persediaan.

Dibawah ini terdapat tabel yang berisi tentang data penjualan, harga pokok penjualan, dan laba bersih pada perusahaan perdagangan.

Tabel 1:
Data Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Bersih pada Perusahaan Perdagangan Eceran
Periode 2016-2018.

Uraian	2016	2017	2018
Penjualan	2,664,415,987	2,821,543,601	3,482,521,576
Harga Pokok Penjualan	2,139,674,897	2,296,384,823	2,899,362,249
Laba Bersih	5,484,476,33	5,553,268,225	3,976,450,780

Tabel 1 menunjukkan bahwa tingkat penjualan, harga pokok penjualan dan laba bersih meningkat, dan penjualan tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar Rp. 2.664.415.987, harga pokok penjualan meningkat sebesar Rp. 2.296.384.823. Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, laba bersih tahun 2018 turun cukup signifikan yaitu Rp. 3.976.450.780.

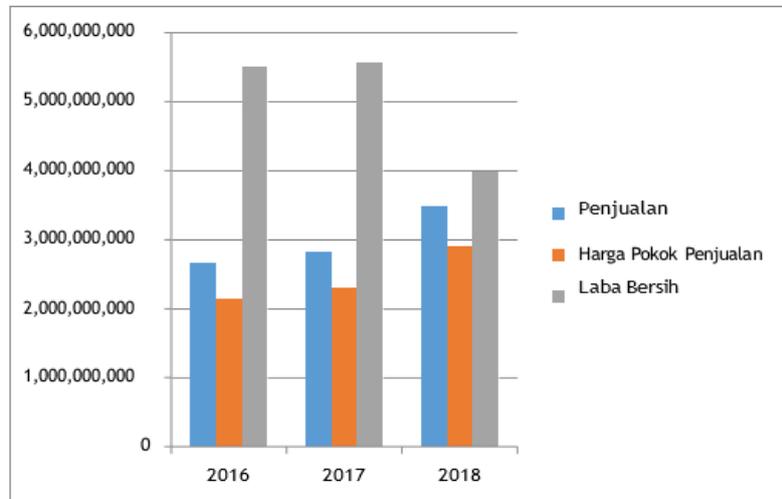
Dengan mempertimbangkan berbagai hal dari uraian diatas, maka perusahaan harus bisa meningkatkan proses penjualan untuk meningkatkan profit atau laba yang diterima oleh perusahaan setiap tahunnya. Dari fenomena diatas maka penulis tertarik untuk menulis penelitian di perusahaan dengan judul **“Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih”**.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan di penelitian ini yaitu deskriptif dan kuantitatif. Metode deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen.

Sedangkan metode penelitian kuantitatif, yaitu penelitian melalui perolehan data digital atau estimasi data kualitatif.

Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017: 8), metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang didasarkan pada filosofi positivis, digunakan untuk mempelajari populasi atau sampel tertentu, menggunakan alat penelitian untuk mengumpulkan data, dan menganalisis data statistik kuantitatif untuk menguji hipotesis yang telah ditentukan sebelumnya.



Gambar 1:
Pertumbuhan laba Bersih Perusahaan Perdagangan Eceran Periode 2016-2018.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Regresi Linear Sederhana

Tabel 2:

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constant)	6806518105.000	38444740790.000		1.770	.086
Penjualan	.068	.026	.459	2.608	.014

Berdasarkan tabel 2, dapat diketahui persamaan regresi linier sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = 68065181050 + 0,068X_1$$

Keterangan:

Y = Laba Bersih

X₁ = Penjualan

Dari persamaan regresi diatas dapat dijelaskan, bahwa nilai konstanta sebesar 68065181050 menyatakan bahwa jika nilai penjualan 0,068 maka laba bersih bertambah sebesar 68065181050. Jika variabel penjualan meningkat 1, maka akan menambahkan tingkat laba bersih sebesar 0,068 dengan asumsi nilai koefisien regresi variabel lain konstanta.

Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial (t) Digunakan agar mengetahui apakah variabel independen secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Signifikansi ukuran signifikansi tersebut lebih kecil dari atau sama dengan 0,05 sehingga dapat dikatakan terdapat pengaruh parsial antara variabel independen dengan variabel dependen. Namun jika t-value atau signifikansi $\geq 0,05$ maka dapat

dikatakan bahwa masing-masing variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Standar pengujian hipotesis dengan uji t adalah sebagai berikut:

1. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak (tidak berpengaruh signifikan)
2. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_a diterima, dan H_0 ditolak (berpengaruh signifikan)

Adapun hasil uji t dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

Berdasarkan tabel 2, diketahui uji t yang telah dilakukan pada variabel penjualan dengan kriteria pengujian taraf signifikan $\alpha = 0,05$, $df = n-k-1$, maka $df = 36-2-1 = 33$, sehingga diperoleh t_{tabel} sebesar 2,035.

Tabel 2 menunjukkan t_{hitung} dari variabel penjualan (X_1) sebesar $2,608 > t_{tabel} 2,037$, Dengan demikian H_a diterima dan H_0 ditolak yang artinya penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, dan nilai signifikan $0,014 < 0,05$ menunjukkan pengaruh yang signifikan, sehingga dapat disimpulkan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Pendapatan bersih perusahaan sub sektor ritel berpengaruh.

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi digunakan untuk menentukan seberapa besar variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen tersebut, sehingga perlu dilakukan pengujian nilai koefisien determinasi (R^2). Koefisien determinasi berada di antara nol dan satu.

1. Jika nilai R^2 kecil, maka dapat diartikan bahwa kemampuan variabel-variabel *independent* dalam menjelaskan variasi variabel *dependent* terbatas.
2. Jika nilai R^2 mendekati 1, Variabel independen memberi Anda hampir semua informasi yang di butuhkan untuk memprediksi perubahan variabel dependen.

Adapun hasil dari uji koefisien determinasi sebagai berikut:

Tabel 3:
Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Coefficients

Model	R	R _{Square}	Adjusted R _{Square}	Std. Error of the Estimate
1	.414 ^a	.171	.121	112489099800.000

Berdasarkan tabel 3 maka dapat diketahui bahwa nilai koefisien determinasi (K_d) sebesar 0,414 atau 17,1% ini sama dengan hasil menggunakan rumus $K_d = R^2 \times 100\% = (0,414^2 \times 100\%) = 17,1\%$ maka dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh sebesar 17,1% Laba bersih subsektor ritel 2016-2018 yang tercatat di Bursa Efek Indonesia, dan sisanya 82,9% dipengaruhi dari faktor-faktor lain yang tidak diteliti penelitian ini oleh penulis.

Pembahasan

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan ritel pada perusahaan sub sektor ritel di Bursa Efek Indonesia terhadap laba bersih tahun 2016-2018.

Berdasarkan tabel uji t yang telah dilakukan pada variabel penjualan dengan kriteria pengujian dengan taraf signifikan $\alpha =$

0,05, dengan $df = n-k-1$, maka $df=36-2-1 = 33$ sehingga diperoleh $t_{tabel} 2,035$. Uji t dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} sesuai dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak
2. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak

Berdasarkan hasil dari uji t yang terdapat dalam tabel 4.8 menunjukkan t_{hitung} dari variabel penjualan (X_1) sebesar $2,608 > t_{tabel} 2,035$, maka H_{a1} diterima dan H_{o1} ditolak, dapat diartikan penjualan berpengaruh terhadap keuntungan bersih dan nilai signifikansi $0,014 < 0,05$, menunjukkan pengaruh yang signifikan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap keuntungan bersih perusahaan sub industri ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun

2016-2018. Untuk memperoleh keuntungan yang meningkat, perusahaan harus melakukan segala upaya untuk meningkatkan penjualan. Agar penjualan meningkat dan berjalan lancar, penjual harus dapat mempengaruhi secara pribadi seseorang untuk membeli produk yang disediakan, karena selain untuk memenuhi kebutuhan konsumen, penjual juga telah mencapai tujuan yang diinginkannya, yaitu memperoleh keuntungan.

Hal ini sama dengan kajian Akbar dan Astuti (2017) yang berjudul "Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2016" yang menunjukkan hasil penelitian bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.

Hasil yang dilakukan mendukung penelitian yang dilakukan Paranesa, Cipta, dan Yulianthini (2016) hubungan penjualan dengan laba menunjukkan adanya pengaruh positif sehingga semakin besar Penjualan, maka semakin besar juga Laba. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nur (2016) yang menunjukkan bahwa korelasi antara variabel penjualan dengan pendapatan operasional sebesar 0,977, dan tingkat signifikansi 0,000 yang berarti terdapat Hubungan satu arah yang kuat.

Dapat dikatakan bahwa penjualan adalah tugas memperkenalkan, mempengaruhi dan memberikan penjelasan agar pembeli dapat menemukan jasa atau barang yang diberikan dan mencapai suatu transaksi atau kesepakatan atas suatu harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Oleh karena itu, penjualan adalah pertukaran barang antara penjual dan pembeli. Atau dalam proses pelayanan. pembeli. Dalam ekonomi korporat, seseorang yang menjual sesuatu akan menerima hadiah uang. Dengan menggunakan alat tukar berupa mata uang, akan mudah mewujudkan semua keinginannya, dan penjualan akan menjadi lebih mudah.

Dapat disimpulkan dari penelitian ini bahwa ketika penjualan meningkat maka laba bersih akan meningkat, dan ketika penjualan menurun maka laba bersih juga akan turun. Untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel penjualan terhadap variabel laba bersih dapat dinyatakan dengan koefisien determinasi. Hasil koefisien determinasi yang dinyatakan dalam R-squared adalah 0,171 atau 17,1% yang berarti pengaruh penjualan hanya memberikan kontribusi sebesar 17,1% terhadap keuntungan

bersih, sedangkan sisanya 82,9% dipengaruhi faktor lain yang tidak diperiksa.

PENUTUP

Penelitian dilakukan atas dasar kondisi keuangan perusahaan dan akun laba rugi untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap keuntungan bersih pada sub sektor ritel Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2016-2018 penjualan berdampak signifikan terhadap pendapatan bersih industri ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan simpulan di atas penulis memberikan saran yakni diperhatikan oleh perusahaan adalah meningkatkan kualitas produk dan membuat produk sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat dan perusahaan harus lebih antusias dalam melakukan penjualan untuk mendapatkan omset yang maksimal dan selalu berupaya untuk mengendalikan *cost* yang dikeluarkan untuk membiayai operasional perusahaan. Penulis menyadari bahwa dalam penelitian ini masih banyak kekurangan, adapun saran bagi penelitian berikutnya untuk dapat melakukan penelitian di sektor lainnya sehingga dapat membandingkan hasil penelitian dengan sebelumnya. Selain itu, pengembangan variabel jug a perlu dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor lain yang memengaruhi laba bersih.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar S. Asep, Astuti, A. Aris. (2017). *Pengaruh Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri sub Sektor Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2011-2016)*. Digital library - Perpustakaan Pusat Unikom - Knowledge Center
- Fahmi, Irham. (2012). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Nur Irawan, Mohammad Rizal. (2016). *Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi Ud. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan. Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi (JPENSI)*, Vol 1 No. 2. ISSN 2502 – 3764.

- Paranesa, Gede nogi. Wayan Cipta, dan Ni Nyoman Yulianthini. (2016). Pengaruh Penjualan Dan Modal Sendiri Terhadap Laba Pada Ud Aneka Jaya Motor Di Singaraja Periode 2012-2014. *Jurnal Manajemen Indonesia, Vol 4, No 1 (2016)*.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.