

**ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DAN PERSEDIAAN
BARANG DAGANG TERHADAP LABA PERUSAHAAN
PADA PT BALAM JAYA SENTOSA KOTA BATAM**

SKRIPSI



**Oleh:
Maria Dewi Setia
130810027**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
2017**

**ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DAN PERSEDIAAN
BARANG DAGANG TERHADAP LABA PERUSAHAAN
PADA PT BALAM JAYA SENTOSA KOTA BATAM**

SKRIPSI

**Untuk memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar Sarjana**



**Oleh:
Maria Dewi Setia
130810027**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
UNIVERSITAS PUTERA BATAM
2017**

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, dan/atau magister), baik di Universitas Putera Batam maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Batam, 13 Februari 2017

Yang membuat pernyataan,



Maria Dewi Setia
NPM : 130810027

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (sarjana, dan/atau magister), baik di Universitas Putera Batam maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan, dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Batam, 13 Februari 2017

Yang membuat pernyataan,

Maria Dewi Setia
NPM : 130810027

**ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DAN PERSEDIAAN
BARANG DAGANG TERHADAP LABA PERUSAHAAN
PADA PT BALAM JAYA SENTOSA KOTA BATAM**

**Oleh:
Maria Dewi Setia
130810027**

**SKRIPSI
Untuk memenuhi salah satu syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Akuntansi**

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal
seperti tertera di bawah ini
Batam, 13 Februari 2017**

**Puspita Rama Nopiana, S.E., M.M., Akt., CA.
Pembimbing**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa baik secara parsial maupun simultan. Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif verifikatif. Data dikumpulkan berdasarkan data laporan yang diberikan oleh perusahaan dan studi pustaka oleh peneliti. Metode penelitian yang digunakan adalah uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) tingkat penjualan berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis uji t yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($29,337 > 2,014$). Besar pengaruh tingkat penjualan terhadap laba perusahaan adalah 0,539. 2) persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis uji t yang menunjukkan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,520 > 2,014$). Besar pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan adalah 0,002. 3) tingkat penjualan dan persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa. Hal tersebut dilihat dari hasil analisis uji F yang menunjukkan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($487,682 > 3,204$). Persamaan regresinya $Y' = -0,005 + 0,539X_1 + 0,002X_2 + 0,001$ dengan besar pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa adalah 95,4%, sedangkan sisanya sebesar 4,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Tingkat Penjualan, Persediaan Barang Dagang, Laba Perusahaan

ABSTRACT

This research aims to determine the effect of the level of sales and merchandise inventory of corporate profits Balam Jaya Sentosa PT either partially or simultaneously. The study design used in this research is descriptive verification. Data collected by the data reports provided by the company and literature by researchers. The method used is descriptive statistics test, classic assumption test, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing. The results showed that 1) the level of sales and a significant positive effect on corporate earnings partially Balam Jaya Sentosa PT. This can be seen from the analysis of the t test showed $t_{score} > t_{table}$ ($29.337 > 2.014$). Great influence sales level of corporate profits is 0.539. 2) inventory merchandise positive and significant impact on corporate earnings partially Balam Jaya Sentosa PT. This can be seen from the analysis of the t test showed $t_{score} > t_{table}$ ($4.520 > 2.014$). The influence of the merchandise inventory on corporate earnings is 0.002. 3) the level of sales and inventory merchandise positive and significant impact on corporate earnings simultaneous PT Balam Jaya Sentosa. It is seen from the results of the F test analysis which shows $F_{score} > F_{table}$ ($487.682 > 3.204$). The regression equation $Y' = -0.005 + 0,539X_1 + 0,002X_2 + 0.001$ with great influence sales and inventory levels of merchandise on corporate earnings PT Balam Jaya Sentosa is 95.4%, while the remaining 4.6% is influenced by other factors not included in this study.

Keywords: Level of Sales, Merchandise Inventory, Corporate Earnings

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan segala rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa laporan tugas akhir ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati.

Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa laporan tugas akhir ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Ka. DR Nur Elfi Husda, S.Kom., M.SI. selaku Rektor Universitas Putera Batam.
2. Bapak Haposan Banjarnahor, S.E., M.SI. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam
3. Ibu Puspita Rama Nopiana, S.E., M.M., Akt., CA. selaku pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan saran kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

4. Seluruh Dosen Program Studi Akuntansi dan Staff Bagian Akademik (BAAK) Universitas Putera Batam yang telah memberikan ilmu dan pengetahuan kepada penulis sejak awal hingga akhir perkuliahan.
5. Terima kasih kepada kedua orang tua, Antonius Suyono dan Agnes Herawati yang selalu mengiring penulis dengan doa yang tulus dalam menyelesaikan strata 1 (S1) Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam.
6. Terima kasih kepada semua karyawan atau staff Universitas Putera Batam yang telah membantu dalam berbagai hal administrasi.
7. Buat teman-teman seperjuangan mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam angkatan 2013, terima kasih atas bimbingan, semangat dan kekompakkannya selama ini.
8. Terima kasih kepada PT Balam Jaya Sentosa selaku penyedia data penelitian.
9. Semua Pihak yang membantu yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Semoga Tuhan membalas kebaikan dan selalu mencurahkan rahmat dan berkat-Nya. Akhir kata penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi kalangan akademis dan menambah wawasan baru bagi kalangan praktisi dan masyarakat.

Batam, Februari 2017

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN PERNYATAAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR RUMUS	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii

BAB I PENDAHULUAN

1.1	Latar Belakang Penelitian	1
1.2.	Identifikasi Masalah	5
1.3.	Pembatasan Masalah	6
1.4.	Perumusan Masalah	6
1.5.	Tujuan Penelitian	7
1.6.	Manfaat Penelitian	7

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1.	Teori Dasar	9
2.1.1.	Laba Perusahaan	9
2.1.1.1.	Pengertian Laba	9
2.1.1.2.	Jenis-Jenis Laba	10
2.1.1.3.	Unsur-Unsur Laba	12
2.1.1.4.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba	13
2.1.1.5.	Rasio Profitabilitas	14
2.1.2.	Tingkat Penjualan	16
2.1.2.1.	Pengertian Penjualan	16
2.1.2.2.	Fungsi dan Tujuan Penjualan	17
2.1.2.3.	Faktor –Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan	18
2.1.2.4.	Pengertian Tingkat Penjualan	21
2.1.2.5.	Hubungan Antara Tingkat Penjualan dengan Laba	23
2.1.2.	Persediaan Barang Dagang	24
2.1.2.1.	Pengertian Persediaan	24
2.1.2.2.	Metode Pencatatan Persediaan	26
2.1.2.3.	Metode Penentuan Harga Perolehan dan Harga Pokok Penjualan	28
2.1.2.4.	Metode Penilaian Persediaan	31
2.1.2.5.	Rasio Aktivitas	33
2.1.2.6.	Hubungan Antara Persediaan Barang Dagang Dengan Laba	35
2.2.	Penelitian Terdahulu	36
2.3.	Kerangka Pemikiran	41

2.4.	Hipotesis	42
------	-----------------	----

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1.	Desain Penelitian	43
3.2.	Operasional Variabel	45
3.2.1.	Variabel Penelitian	45
3.2.1.1.	Variabel Independen	45
3.2.1.2.	Variabel Dependen	46
3.2.2.	Operasional Variabel	47
3.2.2.1.	Laba Perusahaan	47
3.3.	Populasi dan Sampel	48
3.3.1.	Populasi	48
3.3.2.	Sampel	49
3.4.	Teknik Pengumpulan Data	50
3.5.	Metode Analisis Data	50
3.5.1.	Statistik Deskriptif	51
3.5.2.	Uji Asumsi Klasik	51
3.5.2.1.	Uji Normalitas	51
3.5.2.2.	Uji Multikolinearitas	52
3.5.2.3.	Uji Heterokedastisitas	53
3.5.2.4.	Uji Autokorelasi	53
3.5.3.	Uji Hipotesis	54
3.5.3.1.	Analisis Regresi Linier Berganda	55
3.5.3.2.	Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	55
3.5.3.3.	Uji t	56
3.5.3.4.	Uji F	57
3.6.	Lokasi dan Jadwal Penelitian	58
3.6.1.	Lokasi Penelitian.....	58
3.6.2.	Jadwal Penelitian.....	58

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1.	Hasil Penelitian	60
4.1.1.	Gambaran Umum Obyek Penelitian	60
4.1.2.	Statistik Deskriptif	61
4.1.3.	Uji Asumsi Klasik	62
4.1.3.1.	Uji Normalitas.....	62
4.1.3.2.	Uji Autokorelasi.....	65
4.1.3.3.	Uji Multikolinearitas	65
4.1.3.4.	Uji Heterokedastisitas	66
4.1.4.	Uji Hipotesis	67
4.1.4.1.	Analisis Regresi Linier Berganda	68
4.1.4.2.	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	69
4.1.4.3.	Hipotesis Pertama (H_1)	70
4.1.4.4.	Hipotesis Kedua (H_2)	71
4.1.4.5.	Hipotesis Ketiga (H_3)	72
4.2.	Pembahasan.....	73

4.2.1.	Pengaruh Tingkat Penjualan terhadap Laba Perusahaan PT Balam Jaya Sentosa Periode Tahun 2013-2016	73
4.2.2.	Pengaruh Persediaan Barang Dagang terhadap Laba Perusahaan PT Balam Jaya Sentosa Periode Tahun 2013-2016.....	74
4.2.3.	Pengaruh Tingkat Penjualan dan Persediaan Barang Dagang terhadap Laba Perusahaan PT Balam Jaya Sentosa Periode Tahun 2013-2016.....	75

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1.	Simpulan	76
5.2.	Saran	77

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. Perbedaan Metode <i>Physical</i> dan Metode Perpetual.....	27
Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu	39
Tabel 3.1. Operasional Variabel Penelitian	48
Tabel 3.2. Pemilihan Sampel	49
Tabel 3.3. Pengambilan Keputusan Uji Durbin Watson	54
Tabel 3.4. Jadwal Penelitian	58
Tabel 4.1. Hasil Uji Statistik Deskriptif	60
Tabel 4.2. Hasil Uji <i>Kolmogorov Smirnov</i>	61
Tabel 4.3. Hasil Uji Autokorelasi.....	64
Tabel 4.4. Hasil Uji Multikorelasi	65
Tabel 4.5. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda	67
Tabel 4.6. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	69
Tabel 4.7. Hasil Uji t	70
Tabel 4.8. Hasil Uji F	71

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1. Pertumbuhan Pasar Roti di Indonesia	4
Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran.....	41
Gambar 3.1. Rancangan Penelitian.....	44
Gambar 4.1. Grafik Histogram	62
Gambar 4.2. Grafik Normal P P-Plot.....	63
Gambar 4.3. Grafik <i>Scatterplot</i>	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	Tabel Data Variabel Tingkat Penjualan (X_1)
Lampiran II	Tabel Data Variabel Persediaan Barang Dagang (X_2)
Lampiran III	Tabel Data Variabel Laba Perusahaan (Y)
Lampiran IV	Titik Persentase Distribusi t
Lampiran V	Titik Persentase Distribusi F
Lampiran VI	Tabel Durbin Watson
Lampiran VII	Hasil Uji SPSS

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perusahaan pada umumnya dibagi menjadi tiga jenis yakni, perusahaan dagang, perusahaan jasa, dan perusahaan manufaktur. Perbedaan dari ketiga perusahaan tersebut ialah kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan. Perusahaan dagang dan perusahaan jasa menjual produk, namun perusahaan dagang menjual barang dagangan dan perusahaan jasa tentunya menjual jasa sedangkan perusahaan manufaktur memproduksi barang dagangnya sendiri untuk dijual. (Hery, 2016:21)

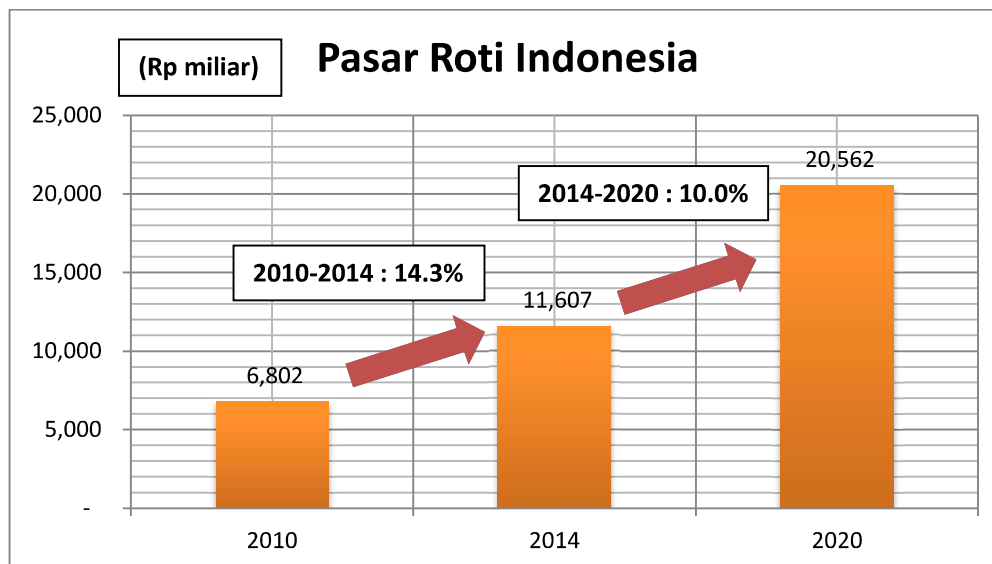
Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya membeli barang dagangan dari perusahaan produsen dan menjualnya kembali tanpa mengubah bentuk fisik dari barang dagangan tersebut dengan maksud memperoleh keuntungan. Perusahaan dagang memiliki persediaan barang dagangan yang sering dikenal sebagai *merchandise inventory* (Pulungan dkk,2013:48). Persediaan barang dagang akan dijual kembali kepada pelanggan. Bila barang dagang tersebut telah terjual, pendapatan dilaporkan sebagai penjualan dan biaya dari barang tersebut diakui sebagai beban yang disebut harga pokok penjualan (*cost of merchandise sold*). Harga pokok penjualan dikurangkan dari penjualan untuk mendapatkan laba kotor (*gross profit*). Pendapatan penjualan itulah asal dari laba yang diperoleh perusahaan (Astuti, 2012:230).

Perusahaan pada dasarnya dibentuk dengan tujuan yang sama yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin, dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang. Dalam upaya mencapai tujuan itu, perusahaan harus mampu mengoptimalkan semua sumber daya yang ada. Pernyataan ini juga didukung oleh penelitian dilakukan oleh Farhana dkk (2016) yang menyatakan bahwa perusahaan harus mengembangkan bisnisnya dengan meningkatkan penjualannya dan mengendalikan perputaran persediaannya dengan baik sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan. Penjualan yang meningkat akan memicu perputaran persediaan barang dagang yang lancar sehingga laba yang dihasilkan pun akan mencapai target yang ditetapkan. Dalam menciptakan kekayaan melalui aktivitas yang dapat menghasilkan laba perusahaan membutuhkan sejumlah sumber daya untuk menggerakkan roda organisasinya (Rudianto, 2012:3).

Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu perolehan laba yang menjamin keberlangsungan hidup perusahaan. Semakin banyak barang dagang yang terjual maka semakin besar pula *volume* penjualannya, demikian juga sebaliknya. Wisesa dkk (2014) pada penelitiannya menyatakan bahwa *volume* penjualan adalah hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba. Perusahaan yang baik dapat diukur dari kemampuan menghasilkan keuntungan (*profitabilitas*) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu. Ada tiga rasio yang sering digunakan yaitu *profit margin*, *return on asset (ROA)*, dan *return on equity (ROE)* (Hanafi dan Halim, 2007:83).

Perusahaan yang berorientasi mencari laba harus dapat mengelola perusahaan dengan efektif dan efisien supaya terhindar dari kerugian. Berdasarkan penelitian Wibowo dan Iriyadi (2014), dengan terwujudnya efisiensi biaya diharapkan perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal. Persediaan sebagai salah satu aset perusahaan berpengaruh terhadap laporan neraca dan laba rugi. Ketepatan pengakuan persediaan barang sangat berpengaruh terhadap reliabilitas hasil dari proses akuntansi. Pengakuan persediaan yang kurang tepat dalam jumlah material mengakibatkan laporan keuangan yang disusun mengandung data yang menyesatkan bagi pengambil kebijakan ekonomis pihak-pihak yang berkepentingan (Syakur, 2015:140).

PT Balam Jaya Sentosa yang beralamat di Ruko Grand Niaga Mas Blok A No. 67 Batam Center, Batam, Kepulauan Riau merupakan perusahaan distributor resmi tepung terigu PT Indofood Sukses Makmur yang berdomisili di Kota Batam. PT Balam Jaya Sentosa telah beroperasi sejak tahun 2012 hingga saat ini. PT Balam Jaya Sentosa telah memasok barang dagangannya kepada berbagai perusahaan seperti supermarket dan hypermart hingga usaha kecil menengah (UKM) seperti toko roti dan kue, rumah makan, serta pelaku industri rumah tangga yang ada di Kota Batam. Seiring dengan perkembangan pasar roti dan kue yang semakin pesat di Indonesia, kebutuhan akan bahan baku roti dan kue juga semakin bertambah pula. Hal ini diperkuat dengan penelitian yang telah dilakukan oleh PT CIMB *Principal Assets Management* mengenai pertumbuhan penjualan roti di Indonesia yang diperkirakan dapat terus meningkat hingga mencapai 20% CAGR (*Compound Annual Growth Rate*) pada tahun 2014-2020.



Gambar 1.1 Pertumbuhan Pasar Roti di Indonesia

Sumber : PT CIMB Principal Assets Management (2015)

Berdasarkan grafik yang disajikan di atas menunjukkan bahwa tingkat pertumbuhan tahunan gabungan atau CAGR (*Compound Annual Growth Rate*) pada tahun 2010 hingga 2014 mengalami pertumbuhan hingga mencapai 14.3%. Pada tahun 2010 pertumbuhan pasar roti di Indonesia mencapai Rp 6,802,000,000,-, sedangkan pertumbuhan pasar pada tahun 2014 senilai Rp 11,607,000,000,-. Dari hasil survei tersebut, PT CIMB *Principal Assets Management* memperkirakan pertumbuhan pasar roti akan terus meningkat hingga Rp 20,562,000,000,- dengan persentase sebesar 20% CAGR pada tahun 2020. Hal ini tentu tidak terkecuali Kota Batam yang telah menunjukkan pertumbuhan pesat di pasar roti dan kue dalam beberapa tahun terakhir terbukti dengan semakin bertambah banyaknya toko roti dan kue. Permasalahan pada pertumbuhan pasar roti di Indonesia memberikan gambaran kebutuhan bahan baku roti pada PT Balam Jaya Sentosa.

Adapun masalah yang terjadi dalam PT Balam Jaya Sentosa adalah 1) pertumbuhan pasar roti yang pesat di Kota Batam menyebabkan tingginya kebutuhan terhadap bahan baku roti dan kue 2) pengeluaran yang tidak terkendali menyebabkan laba perusahaan tidak mengalami peningkatan yang signifikan, meskipun tingkat penjualan mengalami peningkatan 3) penyimpanan persediaan barang dagang yang berlebihan menyebabkan terjadinya penumpukan persediaan barang dagang dan 4) pembelian barang dagang dalam jumlah besar juga dapat menyebabkan tidak efektifnya penggunaan bahan baku karena apabila barang dagang disimpan terlalu lama dapat menurunkan kualitas barang dagang.

Berdasarkan penjelasan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DAN PERSEDIAAN BARANG DAGANG TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT BALAM JAYA SENTOSA KOTA BATAM”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dikemukakan di atas, masalah yang teridentifikasi adalah :

1. Pertumbuhan pasar roti yang pesat di Kota Batam menyebabkan tingginya kebutuhan terhadap bahan baku roti dan kue.
2. Akibat pengeluaran yang tidak terkendali menyebabkan laba perusahaan tidak mengalami peningkatan signifikan, meskipun tingkat penjualan mengalami peningkatan.

3. Penyimpanan persediaan barang dagang yang berlebihan menyebabkan terjadinya penumpukan persediaan barang dagang.
4. Akibat pembelian barang dagang dalam jumlah yang besar menyebabkan tidak efektifnya penggunaan bahan baku yang jika disimpan terlalu lama dapat menurunkan kualitas barang dagang.

1.3. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penelitian ini difokuskan hanya membahas tentang tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan. Penelitian ini membutuhkan laporan keuangan perusahaan yakni laporan neraca dan laporan laba rugi periode tahun 2013 hingga 2016. Penelitian dilaksanakan pada perusahaan PT Balam Jaya Sentosa di Kota Batam.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah pengaruh tingkat penjualan terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016?
2. Bagaimanakah pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016?

3. Bagaimanakah pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh tingkat penjualan terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016.
2. Pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016.
3. Pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode tahun 2013-2016.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat dalam dua aspek, diantaranya adalah:

1. Aspek Teoritis

Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu sumbangan data untuk menambah wawasan, pengetahuan, informasi atau masukan terhadap pembaca dan sebagai salah satu referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan dilakukan di masa yang akan datang.

2. Aspek Praktis

a. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan berpikir dan pengalaman baru yang nantinya dapat dijadikan modal dalam meningkatkan proses belajar sesuai dengan disiplin ilmu penulis maupun sebagai wawasan yang dapat membantu peningkatan karier penulis.

b. Bagi Pihak Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi atau sumbangan pemikiran bagi pihak perusahaan untuk menentukan kebijakan yang akan diambil, khususnya dalam tingkat penjualan dan persediaan barang dagang bagi perkembangan perusahaan di masa yang akan datang.

c. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan bahan masukan yang berguna dalam meningkatkan kesan dan minat konsumen atau calon konsumen yang akan bekerjasama dengan PT Balam Jaya Sentosa.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori Dasar

2.1.1 Laba Perusahaan

2.1.1.1 Pengertian Laba

Laba merupakan pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan serta dasar dalam perhitungan pajak. Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut (Harahap, 2008:113) .

Menurut Sugiri dan Riyono (2008:35) laba atau untung adalah kenaikan aset neto yang berasal dari peristiwa insidental dan bukan dari penyerahan jasa kepada pelanggan. Hal itu terjadi ketika nilai jual suatu produk lebih tinggi dari nilai buku sehingga penjualan tersebut mendatangkan untung sebesar selisih harga jual di atas nilai buku. Sebaliknya, jika nilai jual produk lebih rendah dari nilai buku maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 1 (Penyajian Laporan Keuangan, par.7), mengungkapkan pengertian laba-rugi adalah total penghasilan dikurangi beban, tidak termasuk komponen-komponen penghasilan komprehensif lain. Laba (rugi) usaha adalah selisih antara pendapatan dan total beban usaha pada periode tersebut. Jika selisihnya positif, akan menghasilkan laba usaha. Sebaliknya jika selisihnya negatif, akan menghasilkan rugi usaha pada periode tersebut (Rudiyanto, 2012:18).

Menurut Hery (2013:109) laba atau keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi *peripheral* (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang jarang terjadi) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.

Berdasarkan uraian di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa laba adalah selisih dari pendapatan dan beban yang nilainya menunjukkan kinerja suatu perusahaan. Laba merupakan salah satu aspek penting yang menjadi pertimbangan oleh setiap pihak yang hendak melihat prospek perusahaan. Laba dapat dilihat melalui laporan keuangan perusahaan yakni laporan laba-rugi.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Laba

Laba terdiri dari beberapa sub-total yang merupakan sub-total dari masing-masing komponen laba. Menurut Hery (2012:101) laba memiliki beberapa komponen dengan pengidentifikasian sebagai berikut :

1. Laba kotor, merupakan penjualan bersih yang dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor. Disebut laba kotor karena masih belum memperhitungkan beban operasional yang telah dikeluarkan dalam rangka penciptaan/pembentukan pendapatan;
2. Laba operasional, mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan dihitung selisih antara laba kotor dengan beban operasional. Laba operasional menggambarkan bagaimana aktivitas operasi perusahaan telah dijalankan dan dikelola secara baik dan efisien, terlepas dari kebijakan pembiayaan dan pengelolaan pajak;
3. Laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan, adalah laba operasional ditambah dengan pendapatan dan keuntungan lain-lain dan dikurangi dengan beban dan kerugian lain-lain akan menghasilkan laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan;
4. Laba dari operasi berlanjut, menunjukkan aspek kinerja atau ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan secara keseluruhan, termasuk prediksi mengenai kemungkinan kemampuan perusahaan untuk dapat terus melanjutkan operasinya di tahun-tahun mendatang;
5. Laba bersih, adalah selisih dari laba operasi berlanjut dan keuntungan atau kerugian dari operasi yang dihentikan dan dikurangi kerugian luar biasa.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa laba yang diperoleh perusahaan dalam suatu periode terdapat berbagai jenis laba diantaranya adalah laba kotor, laba operasional, laba operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan, dan laba operasi berlanjut, dan laba bersih.

2.1.1.3 Unsur-Unsur Laba

Laporan laba rugi terdiri dari beberapa akun-akun yang menjadi unsur-unsur utama penentu laba atau rugi suatu perusahaan. Berikut ini unsur-unsur yang dikemukakan oleh Hery (2012:108) diantaranya adalah :

1. Pendapatan, adalah arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan;
2. Beban, adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan;
3. Keuntungan, adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi di luar operasi utama perusahaan) atau transaksi insidental dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik;
4. Kerugian, adalah penurunan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi di luar operasi utama perusahaan) atau transaksi insidental dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari beban atau distribusi kepada pemilik.

Pendapatan dapat berupa penjualan, honor, bunga, dividen, dan sewa. Beban berupa harga pokok penjualan, penyusutan, bunga, sewa, gaji dan upah, serta pajak. Keuntungan dan kerugian berasal dari berbagai transaksi seperti penjualan investasi, penjualan aktiva pabrik, pelunasan kewajiban, penghapusan aktiva akibat keusangan atau bencana dan pencurian. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat unsur-unsur yang membentuk laba dari suatu perusahaan, diantaranya berasal dari beberapa unsur transaksi yakni pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian.

2.1.1.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba

Laba dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor yang akan mengakibatkan laba meningkat ataupun menurun. Berikut ini adalah faktor-faktor yang berpengaruh terhadap laba menurut Hermansah dan Eva (2008), antara lain :

1. Biaya;

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

2. Harga jual;

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. *Volume* penjualan dan produksi.

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba yang diperoleh perusahaan adalah biaya yang dikeluarkan, harga jual barang dagang, dan *volume* penjualan dan produksi.

2.1.1.5 Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (profitabilitas) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham yang tertentu. Biasanya digunakan oleh para investor yang hendak menanamkan modal pada suatu perusahaan sebagai salah satu aspek pertimbangan. Berikut ini analisis rasio profitabilitas terdapat tiga rasio (Hanafi dan Halim, 2007:83) yakni :

1. *Profit margin*, menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Rasio ini juga diinterpretasikan sebagai kemampuan perusahaan menekan biaya-biaya (ukuran efisiensi) di perusahaan pada periode tertentu. *Profit margin* yang tinggi menandakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu. Sebaliknya, *profit margin* yang rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu, atau kombinasi dari kedua situasi tersebut. Rasio *profit margin* bisa dihitung sebagai berikut :

$\textit{Profit margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$
--

Rumus 2.1 Profit Margin

2. *Return On Asset* (ROA), rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu. ROA juga sering disebut dengan ROI (*Return On Investment*). Rasio yang tinggi menunjukkan efisiensi manajemen aset, yang berarti efisiensi manajemen. Rasio *return on asset* bisa dihitung sebagai berikut :

$ROA = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aset}}$	Rumus 2.2 Return On Asset (ROA)
--	--

3. *Return On Equity* (ROE), rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan modal saham tertentu. Rasio ini merupakan ukuran profitabilitas dari sudut pandang pemegang saham. Rasio *return on equity* bisa dihitung sebagai berikut :

$ROE = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Modal Saham}}$	Rumus 2.3 Return On Equity (ROE)
---	---

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai rasio profitabilitas yang dapat mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba yakni *profit margin*, *return on asset* (ROA), dan *return on equity* (ROE). Penelitian ini akan menggunakan *profit margin* sebagai indikator variabel independen tingkat penjualan karena sesuai dengan pengertian *profit margin* yang telah dikemukakan yaitu rasio yang mampu mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu. Sementara itu, *return on asset* (ROA) sebagai indikator bagi variabel dependen laba perusahaan karena mampu mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan aset yang dimiliki oleh perusahaan.

2.1.2 Tingkat Penjualan

2.1.2.1 Pengertian Penjualan

Penjualan barang dagang merupakan transaksi utama dalam perusahaan dagang. Dengan hasil penjualan barang dagang itulah, perusahaan mendapat laba yang hendak dicapai. Penjualan dalam perusahaan dagang dapat dilakukan dengan dua cara yakni penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Hal ini sesuai dengan pernyataan Hery (2012:102) yang menyatakan bahwa penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagang yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit.

Sementara itu, menurut Swastha (2009:8) menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkannya. Pengertian lain tentang penjualan yang dikutip dari Nickels (2008) dalam Swastha (2009:9) dengan menggunakan istilah penjualan tatap muka (*personal selling*) yang artinya interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

Menurut Astuti (2012:205) penjualan bersih merupakan penjualan yang dikurangi dengan beban angkut penjualan, potongan tunai penjualan dan retur penjualan. Sementara itu menurut Tjiptono (2012:310) penjualan adalah sumber pendapatan yang diperlukan menutup ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba.

Menurut Kotler dan Kevin (2008:6) penjualan merupakan suatu metode terencana dan terorganisir untuk mengetahui dan memahami pelanggan demikian baik sehingga produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen. Dengan demikian, perusahaan perlu menjaga jumlah kuantitas produk ataupun jasa agar selalu dalam keadaan tersedia dengan memperhatikan kualitas barang atau jasa yang dihasilkan.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah metode yang dilakukan oleh penjual untuk menawarkan barang atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Dengan penjualan, perusahaan mampu memperoleh pendapatan. Pendapatan yang telah dikurangi beban-beban yang telah dibayar akan menghasilkan laba perusahaan.

2.1.2.2 Fungsi dan Tujuan Penjualan

Kegiatan yang dilakukan perusahaan tentunya memiliki arti dan maksud yang hendak dicapai, tidak terkecuali kegiatan penjualan. Menurut Swasta (2003:406) fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan seperti menciptakan permintaan, mencari pembeli, memberikan saran-saran, membicarakan syarat-syarat penjualan, dan memindahkan hak milik. Secara umum penjualan juga bisa diartikan sebagai suatu bentuk perpindahan (*transfer*) dari penjual kepada pembeli sesuai dengan syarat dan kondisi yang disepakati. Penjual menyalurkan barang dagangannya kepada masyarakat dengan penjualan.

Tujuan dari penjualan yaitu menjual dari apa yang telah dihasilkan dan bukan menghasilkan apa yang dapat dijual. Penjualan dalam perusahaan mempunyai tujuan diantaranya adalah mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Perusahaan yang kegiatan utamanya melakukan penjualan biasanya menyatakan jumlah penjualannya dalam bentuk unit. Unit ini merupakan bagian dari hasil penjualan produk yang terjual dibandingkan dengan produk yang tersedia yang biasa dinyatakan dalam bentuk data numerik/deretan angka.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kegiatan penjualan berfungsi sebagai sarana yang dapat dilakukan penjual untuk menawarkan dan menjual produknya baik dalam bentuk barang ataupun jasa. Tujuan dilakukannya penjualan tentunya untuk mencapai tingkat penjualan dan laba yang sudah ditetapkan.

2.1.2.3 Faktor –Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Kegiatan penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat menyebabkan tingkat penjualan meningkat ataupun menurun. Menurut Swastha (2009:129) faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan, diantaranya adalah :

1. Kondisi dan kemampuan penjual;

Transaksi jual beli atas barang atau jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual pada pihak pertama dan pembeli pada pihak yang kedua. Di sini penjual harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat

berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Demi tujuan tersebut terdapat beberapa masalah penting yang berkaitan yaitu a) Jenis dan karakteristik barang yang akan ditawarkan, b) Syarat penjualan, c) Harga produk, dan d) Pelayanan purna jual, seperti pembayaran, garansi, dan sebagainya. Masalah-masalah tersebut biasa menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian. Dengan tenaga penjual yang baik dapat dihindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang harus dimiliki seorang penjual antara lain sopan, pandai bergaul, pandai berbicara, mempunyai kepribadian yang menarik.

2. Kondisi Pasar;

Pasar sebagai pihak pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah jenis pasar yaitu penjual harus memahami apabila produk yang akan ditawarkan sesuai dengan pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar internasional, menyesuaikan kelompok pembeli atau segmen pasarnya, daya beli konsumen, frekuensi pembeliannya, keinginan atau kebutuhan.

3. Modal;

Penjual akan mengalami kesulitan untuk menjual barangnya apabila barangnya belum dikenal oleh calon pembeli atau jika lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Oleh karena itu, penjual harus memperkenalkan

produknya terlebih dahulu. Dalam pelaksanaannya diperlukan sarana serta usaha seperti promosi dan lain sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki usaha dan modal yang cukup.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan;

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh ahli bidang penjualan, lain halnya dengan perusahaan kecil yang masalah penjualan juga ditangani oleh orang yang melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak sebaik perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh pimpinan dan tidak diberikan pada yang lain.

5. Faktor Lain.

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, seiring mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa “paling penting membuat barang yang baik”. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Maka oleh karena itu perusahaan tersebut akan melakukan upaya para pembeli tertarik pada produknya.

Sementara itu menurut Pakpahan (2009:197) faktor yang sangat penting dalam mempengaruhi volume penjualan adalah saluran distribusi yang bertujuan untuk melihat peluang pasar apakah dapat memberikan laba yang maksimum. Secara umum mata rantai saluran distribusi yang semakin luas akan menimbulkan

biaya yang lebih besar, tetapi semakin luasnya saluran distribusi maka produk perusahaan akan semakin dikenal oleh masyarakat luas dan mendorong naiknya angka penjualan yang akhirnya berdampak pada peningkatan volume penjualan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai faktor yang mempengaruhi penjualan diantaranya adalah kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan berbagai faktor lainnya. Selain faktor-faktor yang telah disebutkan tadi, saluran distribusi juga merupakan faktor yang menentukan tingkat penjualan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus memanfaatkan sumber daya yang ada dalam upaya meningkatkan tingkat penjualan, baik dari dalam maupun maupun luar.

2.1.2.4 Pengertian Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan merupakan suatu ukuran yang menunjukkan seberapa banyak transaksi penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan dalam suatu periode. Menurut Swastha (2009:197) analisis tingkat penjualan merupakan suatu studi mendalam tentang masalah penjualan bersih dari laporan rugi laba perusahaan (laporan operasi). Lebih lanjut Swastha menjelaskan pengertian tingkat penjualan adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas atau total penjualan yang didapat dari penjualan suatu barang baik secara tunai maupun kredit, semakin banyak barang yang laku dijual maka semakin besar pula tingkat penjualannya. Sebaliknya apabila penjualan barang semakin sedikit maka semakin kecil pula tingkat penjualan barang tersebut.

Manajemen perlu menganalisis tingkat penjualan total itu sendiri. Analisis tersebut dapat didasarkan pada :

- a. *Product line*, dengan melakukan pengelompokan barang-barang yang cenderung mempunyai manfaat yang sama dan memiliki karakteristik secara fisik yang hampir sama.
- b. Segmentasi pasar, dengan melakukan pengelompokan pasar menjadi kelompok-kelompok konsumen yang homogen, dimana tiap kelompok (bagian) dapat dipilih sebagai target pasar untuk pemasaran suatu produk. Dalam menganalisis, manajer dapat membandingkan penjualannya dengan sasaran perusahaan dan juga dengan penjualan industri.

Menurut Daryono (2011:187) pengertian tingkat penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Sementara itu menurut Rangkuti (2009:207), tingkat penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Kotler (2008:179) menyebutkan bahwa tingkat penjualan menunjukkan jumlah barang yang dijual dalam jangka waktu tertentu.

Berdasarkan pengertian yang dikemukakan oleh para ahli, maka dapat disimpulkan bahwa tingkat penjualan adalah suatu nilai yang menunjukkan seberapa besar jumlah penjualan yang berhasil dilakukan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dari laporan penjualan yang dihasilkan dapat diketahui seberapa besar tingkat penjualan suatu perusahaan. Hal ini tentu akan membantu manajemen ketika hendak membuat suatu keputusan atau penetapan target yang hendak dicapai.

2.1.2.5 Hubungan Antara Tingkat Penjualan dengan Laba

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan dapat diketahui bahwa terdapat keterkaitan antara penjualan dan laba. Menurut Swastha (2009:197) tingkat penjualan adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas atau total penjualan yang didapat dari penjualan suatu barang baik secara tunai maupun kredit, semakin banyak barang yang terjual maka semakin besar tingkat penjualannya. Sebaliknya apabila penjualan barang semakin sedikit maka semakin kecil tingkat penjualan.

Sementara itu, menurut Rudiyanto (2012:18) laba (rugi) usaha adalah selisih antara pendapatan dan total beban usaha pada periode tersebut. Jika selisihnya positif, akan menghasilkan laba usaha. Sebaliknya jika selisihnya negatif, akan menghasilkan rugi usaha pada periode tersebut. Oleh karena itu, ketika tingkat penjualan mengalami peningkatan artinya perusahaan menghasilkan laba usaha. Sebaliknya, jika tingkat penjualan mengalami penurunan maka akan berpotensi menyebabkan kerugian.

Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Irawan (2016) yang menunjukkan bahwa penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha perusahaan. Sementara itu, hasil penelitian Rustami dkk. menunjukkan volume penjualan berpengaruh secara parsial terhadap laba. Namun di samping itu, hasil penelitian yang dilakukan Putra dan Badjra (2015) menunjukkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas (laba). Dengan demikian dapat diketahui bahwa terdapat hubungan antara tingkat penjualan dengan laba pada perusahaan.

2.1.2 Persediaan Barang Dagang

2.1.2.1 Pengertian Persediaan

Persediaan merupakan salah satu aset perusahaan yang menunjang kehidupan perusahaan. Berdasarkan PSAK 14 (Revisi 2008) tentang Persediaan, persediaan diartikan sebagai aset yang memenuhi kriteria adalah tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk penjualan tersebut dan dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Dalam hal ini, jenis persediaan perusahaan barang dagang termasuk dalam aset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal (Pulungan dkk., 2013:114).

Persediaan merupakan salah satu aset perusahaan yang sangat penting karena berpengaruh langsung terhadap kemampuan perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Dalam perusahaan manufaktur terdapat tiga persediaan antara lain barang jadi, barang baku, dan barang dalam proses yang dimiliki perusahaan dengan tujuan untuk diproses lebih lanjut sehingga menghasilkan produk yang bernilai jual (Rudianto, 2012:222).

Sementara itu, Syakur (2015:140) menguraikan perbedaan perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur berdasarkan obyek pokok aktivitasnya. Persediaan meliputi segala macam barang yang menjadi obyek pokok aktivitas perusahaan yang tersedia untuk diolah dalam proses produksi atau dijual. Obyek pokok dari perusahaan manufaktur ada tiga macam persediaan yaitu persediaan bahan mentah (*raw material inventory*), persediaan barang setengah jadi (*work in*

process inventory), dan persediaan barang jadi (*finished good inventory*) sedangkan perusahaan barang dagang hanya ada satu klasifikasi yaitu persediaan barang dagangan (*merchandise inventory*) yang dibeli untuk dijual kembali dalam rangka mencari keuntungan dari hasil penjualan tersebut. Barang dagang tersebut dimiliki oleh perusahaan dari hasil pembelian dan sudah dalam bentuk siap untuk dijual dalam kegiatan bisnis perusahaan.

Sementara itu menurut Susilowati (2016:95) persediaan barang dagangan adalah sejumlah barang yang tersedia dan selalu ada dalam perusahaan. Persediaan barang dagangan akan bertambah jika ada pembelian dan akan berkurang saat ada penjualan. Adapun terdapat dua jenis persediaan barang dagang, yaitu persediaan awal barang dagang dan persediaan akhir barang dagang. Jumlah persediaan akhir barang dagang akan disajikan dalam neraca pada bagian aktiva lancar.

Menurut Kasmir (2016:258) persediaan merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk dikelola oleh perusahaan. Pengertian persediaan adalah sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat tertentu guna memenuhi kebutuhan penjualan barang dagangan. Bagi perusahaan dagang dengan adanya persediaan akan memperlancar setiap pesanan yang sudah disepakati. Artinya, pesanan dari pelanggan akan dapat disediakan tepat waktu. Lebih dari itu ketidakmampuan menyediakan barang yang sudah dipesan sesuai waktunya akan mengakibatkan hilangnya kepercayaan pelanggan. Hal ini akan mengakibatkan pelanggan beralih ke perusahaan lainnya.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa persediaan barang dagang adalah bagian dari aset perusahaan yang diperoleh dari hasil pembelian barang dagang dan sudah dalam keadaan siap untuk dijual kembali oleh perusahaan. Perlakuan akuntansi terhadap persediaan barang dagang yang dibeli secara reguler adalah metode pencatatan transaksi persediaan barang dagang, metode penentuan harga perolehan persediaan akhir dan harga pokok penjualan dan metode penilaian persediaan barang dagangan.

2.1.2.2 Metode Pencatatan Persediaan

Metode pencatatan persediaan pada umumnya digunakan untuk membantu memudahkan perusahaan dalam mencatat penjualan dan pembelian barang dagang. Menurut Hery (2016:22) perusahaan dagang secara sistematis akan mencatat persediaan untuk menentukan besarnya barang dagang yang tersedia untuk dijual dan juga berapa yang telah laku terjual. Metode akuntansi yang biasa dipakai ada dua yaitu metode pencatatan perpetual (*perpetual inventory system*) dan metode pencatatan periodik/fisik (*periodic / physical inventory system*).

1. Sistem Pencatatan Perpetual (*Perpetual Inventory*)

Di setiap transaksi akan selalu mencatat jumlah saldo persediaan barang dagang yang ada. Harga pokok dari setiap barang dagang yang dibeli ataupun dijual akan dicatat secara terperinci. Akun pembelian, retur pembelian, potongan pembelian, dan akun biaya angkut pembelian tidak digunakan dalam sistem pencatatan perpetual. Seluruh akun tersebut akan digantikan dengan akun persediaan barang dagang;

2. Sistem Pencatatan Periodik (*Periodic Inventory*)

Pembelian barang dagang dicatat dengan menggunakan sistem akun pembelian bukan akun persediaan barang dagang seperti yang dilakukan pada sistem perpetual. Setiap akun pembelian dicatat secara terpisah sesuai dengan akunnnya masing-masing.

Sementara itu, menurut Syakur (2015:143) metode pencatatan transaksi persediaan barang dagangan yaitu metode *physical* (metode berkala), dan metode perpetual (metode terus-menerus). Perbedaan antara kedua metode pencatatan persediaan barang dagang tersebut antara lain:

Tabel 2.1 Perbedaan Metode *Physical* dan Metode Perpetual

Metode <i>Physical</i>	Metode Perpetual
Terdapat perkiraan pembelian, retur pembelian, potongan pembelian, dan biaya angkut pembelian.	Tidak terdapat perkiraan pembelian, retur pembelian, potongan pembelian, dan biaya angkut pembelian.
Transaksi pembelian, retur pembelian, potongan pembelian dan biaya angkut pembelian dicatat dalam perkiraan masing-masing.	Transaksi pembelian, retur pembelian, potongan pembelian dan biaya angkut pembelian dicatat dalam perkiraan persediaan barang dagang.
Setiap terjadi penjualan tidak perlu dilakukan pencatatan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan dihitung pada setiap akhir periode akuntansi dan dikapitalisasi melalui jurnal penyesuaian.	Setiap terjadi penjualan harus diikuti pencatatan harga pokok penjualan.
Lebih sesuai digunakan pada perusahaan ritel/eceran yang mempunyai banyak macam persediaan dan sulit untuk dapat ditentukan harga pokok untuk setiap transaksi penjualan.	Lebih sesuai digunakan pada perusahaan dagang yang mempunyai relatif sedikit macam barang yang diperdagangkan dan relatif mudah untuk menentukan besarnya harga pokok penjualan untuk setiap transaksi penjualan barang dagangan.

Sumber : Syakur (2015:144)

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa secara umum terdapat dua jenis metode yang digunakan dalam pencatatan persediaan barang dagang yaitu metode perpetual dan metode periodik. Metode periodik menggunakan perkiraan pembelian, retur pembelian, potongan pembelian, dan biaya angkut pembelian sedangkan metode perpetual tidak menggunakan perkiraan tersebut.

2.1.2.3 Metode Penentuan Harga Perolehan dan Harga Pokok Penjualan

Metode penentuan harga perolehan dan harga pokok penjualan berguna untuk mengetahui seberapa besar jumlah biaya yang telah dikeluarkan untuk membeli barang dagang. Menurut Syakur (2015:151) penentuan harga perolehan persediaan dan harga pokok penjualan dilakukan berdasarkan asumsi arus biaya (*cash flow asumption*) bukan berdasarkan asumsi arus fisik persediaan. Berikut ini terdapat beberapa metode penentuan harga perolehan persediaan dan harga pokok penjualan pada perusahaan dagang :

1. Metode Identifikasi Khusus

Penggunaan metode ini dengan cara melakukan penandaan (identifikasi) terhadap setiap barang dagang yang dibeli. Penandaan ini dilakukan dengan cara memberikan kartu identitas untuk setiap barang yang dibeli, dan hal penting yang harus ada pada kartu identitas adalah informasi tentang harga perolehan per satuan barang.

2. Metode FIFO (*First In First Out*)

Metode ini dikembangkan berdasarkan asumsi bahwa persediaan barang dagang yang pertama dibeli adalah persediaan yang pertama harus dijual karena persediaan yang terjual terdiri dari harga perolehan dari persediaan-persediaan yang pertama masuk, maka harga perolehan dari persediaan-persediaan yang tersisa terdiri dari harga perolehan dari persediaan-persediaan yang terakhir masuk.

3. Metode LIFO (*Last In First Out*)

Metode ini dikembangkan berdasarkan asumsi bahwa barang dagang yang terakhir dibeli adalah barang dagang yang pertama dijual. Dengan demikian harga perolehan persediaan yang tersisa terdiri dari harga perolehan dari persediaan barang dagang yang pertama masuk.

4. Metode Rata-rata (*Average*)

Metode ini dikembangkan untuk memberikan solusi tengah dari metode FIFO dengan metode LIFO dengan menentukan harga perolehan persediaan barang dagang tidak didasarkan pada harga persediaan yang pertama ataupun terakhir masuk melainkan nilai rata-rata dari keduanya.

5. Metode Harga Beli Terakhir

Metode ini dilakukan berdasarkan harga beli terakhir tanpa mempertimbangkan apakah jumlah barang dagang yang tersisa melebihi jumlah pembelian terakhir atau tidak, maka penggunaan metode ini dalam penentuan harga perolehan persediaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kualitas laporan keuangan.

6. Metode Nilai Penjualan Relatif

Metode ini digunakan untuk menentukan harga perolehan dari beberapa barang dagang yang diperoleh secara bersama-sama. Penentuan harga perolehan dari masing-masing jenis persediaan barang dagang dilakukan berdasarkan perbandingan nilai penjualan relatif dari barang dagang tersebut.

7. Metode Laba Kotor

Metode penentuan harga perolehan ini dapat dengan mudah dan cepat menentukan harga perolehan persediaan berdasarkan data-data yang terdapat dalam rekening buku besar perusahaan sesuai dengan kebijakan manajemen atau data-data pada tahun-tahun sebelumnya.

8. Metode Harga Jual Eceran

Metode penentuan harga perolehan yang hampir sama dengan metode laba kotor, tetapi metode harga jual eceran menentukan harga perolehannya berdasarkan data-data tahun sekarang.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai jenis metode penentuan harga perolehan persediaan akhir dan penentuan harga pokok penjualan pada perusahaan dagang, diantaranya adalah metode identifikasi khusus, metode FIFO, metode LIFO, metode rata-rata, metode harga beli terakhir, metode nilai penjualan relatif, metode harga jual eceran, dan metode laba kotor. Masing-masing metode mempunyai karakteristik tersendiri yang dapat disesuaikan dengan situasi dan kondisi perusahaan.

2.1.2.4 Metode Penilaian Persediaan

Metode penilaian persediaan dapat digunakan dalam menghitung besarnya nilai persediaan akhir. Menurut Hery (2016:83) terdapat tiga metode penilaian persediaan, yaitu : metode FIFO (*First In First Out*), metode LIFO (*Last In First Out*), dan metode Rata-rata (*Average Cost Method*).

1. Metode FIFO

Harga pokok dari barang yang pertama kali dibeli adalah harga yang akan diakui pertama kali sebagai harga pokok penjualan. Penekanan disini terletak pada nilai harga pokok, bukan unit atau fisik barang. Dengan menggunakan metode FIFO, yang akan menjadi nilai persediaan akhir adalah harga pokok dari unit atau barang yang terakhir kali dibeli;

2. Metode LIFO

Harga pokok dari barang yang terakhir kali dibeli adalah harga yang akan diakui pertama kali sebagai harga pokok penjualan. Sama seperti FIFO, penekanan disini terletak pada nilai harga pokok, bukan unit atau fisik barang. Dengan menggunakan metode LIFO, yang akan menjadi nilai persediaan akhir adalah harga pokok dari unit atau barang yang pertama kali dibeli;

3. Metode Rata-rata

Metode ini menetapkan harga pokok penjualan per unit dihitung berdasarkan rata-rata harga perolehan per unit dari barang yang tersedia untuk dijual.

Berdasarkan penjelasan Hery (2016:84) diketahui bahwa jika harga pokok dari barang yang dibeli adalah tetap, sama atau stabil, maka dapat dipastikan bahwa ketiga metode penilaian di atas masing-masing akan menghasilkan besarnya nilai persediaan akhir yang sama, sehingga pengaruhnya terhadap besarnya harga pokok penjualan, laba kotor, serta laba bersih juga akan sama. Namun sebaliknya jika harga pokok atas barang yang dibeli mengalami perubahan, maka masing-masing dari ketiga metode penilaian tersebut di atas pada umumnya akan menghasilkan besarnya nilai persediaan akhir, harga pokok penjualan, dan laba kotor, serta laba bersih yang berbeda. Sebagai perbandingan dari ketiga metode penilaian di atas mengenai dampaknya terhadap nilai persediaan akhir, harga pokok penjualan, laba kotor, dan laba bersih.

Sementara itu menurut Syakur (2015:175) metode penilaian persediaan menentukan nilai persediaan barang dagangan akhir yang akan dilaporkan dalam laporan keuangan. Secara umum terdapat dua metode yang digunakan dalam penilaian persediaan barang dagang akhir, antara lain yaitu metode harga perolehan, dan metode harga terendah antara harga perolehan dengan harga pasar.

1. Metode Harga Perolehan (*Cost Method*)

Metode ini menggunakan nilai persediaan barang dagangan akhir yang akan dilaporkan dalam laporan keuangan sebagai nilai harga perolehannya yang dihitung dengan menggunakan salah satu dari metode penentuan harga perolehan persediaan. Penggunaan metode penilaian ini sesuai dengan prinsip pencatatan dan pengakuan aktiva, sehingga tidak memerlukan jurnal penyesuaian.

2. Metode Harga Terendah antara Harga Perolehan dengan Harga Pasar

Metode penilaian persediaan barang dagangan akhir ini disebut juga dengan metode *Comwil* (*cost or market whichever is lower*) atau metode *Lcom* (*lower cost or market*). Penggunaan metode penilaian ini merupakan salah satu bentuk penyimpangan prinsip akuntansi yang diperkenankan, dengan catatan persediaan barang dagangan tersebut dapat segera dapat dijual dan diganti dengan persediaan yang baru.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai jenis metode penilaian persediaan barang dagangan akhir, diantaranya adalah metode FIFO (*First In First Out*), metode LIFO (*Last In First Out*), metode rata-rata, metode harga perolehan, dan metode harga terendah antara harga perolehan dengan harga pasar. Namun pada umumnya yang sering digunakan dalam perusahaan ialah metode FIFO dan metode rata-rata, sedangkan metode yang tidak boleh digunakan adalah metode LIFO karena tidak sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku.

2.1.2.5 Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas digunakan untuk mengukur berapa tingkat aktivitas aktiva-aktiva tersebut pada tingkat kegiatan tertentu. Aktivitas yang rendah pada tingkat penjualan tertentu akan mengakibatkan semakin besarnya dana kelebihan yang tertanam pada aktiva-aktiva tersebut. Dana yang kelebihan tersebut lebih baik ditanamkan pada aktiva lain yang lebih produktif. Berikut ini analisis rasio aktivitas terdapat empat rasio (Hanafi dan Halim, 2007:78) yakni :

1. Rata-rata umur Piutang, rasio ini mengukur berapa lama yang diperlukan untuk melunasi piutang (mengubah piutang menjadi kas). Semakin lama rata-rata piutang berarti semakin besar dana yang tertanam pada piutang.

Rata-rata umur piutang bisa dihitung sebagai berikut :

$\text{Rata-rata umur piutang} = \frac{365 \text{ Hari}}{\text{Perputaran Piutang}}$	Rumus 2.4 Rata-rata umur Piutang
--	---

2. Perputaran Persediaan, rasio ini mengukur berapa kali persediaan berputar selama satu periode. Perputaran persediaan yang tinggi menandakan semakin tingginya persediaan berputar dalam satu tahun. Perputaran persediaan bisa dihitung sebagai berikut :

$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$	Rumus 2.5 Perputaran Persediaan
---	--

3. Perputaran Aktiva Tetap, rasio ini mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan penjualan berdasarkan aktiva tetap yang dimiliki perusahaan. Semakin tinggi rasio ini berarti semakin efektif penggunaan aktiva tetap tersebut. Perputaran aktiva tetap bisa dihitung sebagai berikut :

$\text{Perputaran Aktiva Tetap} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Aktiva Tetap}}$	Rumus 2.6 Perputaran Aktiva Tetap
---	--

4. Perputaran Total Aktiva, rasio ini mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan penjualan berdasarkan total aktiva yang dimiliki perusahaan. Rasio yang tinggi menunjukkan manajemen yang baik dan efektif dalam penggunaan total aktiva tersebut. Rasio Perputaran total aktiva bisa dihitung sebagai berikut :

Perputaran Total Aktiva	=	$\frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$
----------------------------	---	--

**Rumus 2.7 Perputaran
Total Aktiva**

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat berbagai rasio aktivitas yang dapat mengukur kemampuan perusahaan dalam penggunaan aktiva yakni, rata-rata umur piutang, perputaran persediaan, perputaran aktiva tetap, dan perputaran total aktiva. Penelitian ini akan menggunakan perputaran persediaan sebagai indikator variabel independen persediaan barang dagang karena mampu mencerminkan kemampuan perusahaan dalam pengendalian persediaan yang berdampak pada perolehan laba perusahaan.

2.1.2.6 Hubungan Antara Persediaan Barang Dagang dengan Laba

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan dapat diketahui bahwa juga terdapat keterkaitan antara persediaan barang dagang dengan laba. Berdasarkan PSAK 14 (Revisi 2008) tentang Persediaan, persediaan diartikan sebagai aset yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal (Pulungan dkk, 2013:114). Sementara itu, menurut Kasmir (2016:258) pengertian persediaan adalah sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat tertentu guna memenuhi kebutuhan penjualan barang dagangan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Farhana dkk. (2016) menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara perputaran persediaan terhadap profitabilitas atau laba. Hasil ini sesuai dengan teori yang dinyatakan oleh Raharjaputra (2009:120) yaitu semakin tinggi tingkat

perputaran persediaan, kemungkinan perusahaan memperoleh keuntungan semakin besar. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaan rendah maka kemungkinan perusahaan memperoleh semakin kecil pula.

Namun di samping itu, berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan Wibowo dan Iriyadi (2014) menunjukkan bahwa pengaruh antara persediaan terhadap profitabilitas atau laba tidak signifikan. Penyebab pengaruh yang tidak signifikan yaitu karena biaya yang dieliminasi dari biaya persediaan perusahaan tidak besar. Dengan demikian dapat diketahui bahwa terdapat hubungan antara persediaan barang dagang dengan laba pada perusahaan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Banyak penelitian terkait dengan sistem akuntansi keuangan daerah terhadap kualitas laporan keuangan telah dilakukan, berikut ini beberapa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya.

I Wayan Bayu Wisesa, Anjuman Zuhkri, Kadek Rai Suwena (2014) melakukan penelitian tentang Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD Agung Esha Karangasem Tahun 2013. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada UD Agung Esha tahun 2013 (Jurnal Pendidikan Ekonomi, Vol:4 No:1 Tahun 2014).

Putu Rustami, I Ketut Kirya, Wayan Cipta (2014) melakukan penelitian tentang Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan

Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih (*e-Journal Bisma*, Volume 2 Tahun 2014).

Elisabeth Maria Wibowo dan Iriyadi (2014) melakukan penelitian tentang Pengaruh Persediaan Terhadap Peningkatan Profitabilitas Perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode analisis korelasi dan regresi linier. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persediaan berpengaruh tidak signifikan baik terhadap laba bersih maupun laba kotor (*Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, Vol. 2 No. 1 Tahun 2014).

Muh. Najib Kasim dan Riska (2014) melakukan penelitian tentang Analisis Perputaran Persediaan Barang Dagang Dalam Meningkatkan Laba Pada Kopkar Gotong Royong PT. PLN (Persero) Area Palopo. Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin besar perputaran persediaan maka semakin meningkat pula nilai laba (*Jurnal Equilibrium*, Vol. 4 No. 2 Tahun 2014).

A.A. Wela Yulia Putra dan Ida Bagus Badjra (2016) melakukan penelitian tentang Pengaruh *Leverage*, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas. Penelitian ini menggunakan metode analisis data regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas (*E-Journal Manajemen Unud*, Vol. 4 No. 7 Tahun 2015).

Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I Wayan Suwendra (2016) melakukan penelitian tentang Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012-2014. Penelitian ini menggunakan metode analisis data regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan secara simultan dari perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan terhadap profitabilitas pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014 (*e-Journal Bisma*, Volume 4 Tahun 2016).

Rima Silvania dan Nur Fadji Asyik (2016) melakukan penelitian tentang Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen Terhadap Perubahan Laba. Penelitian ini menggunakan metode analisis data regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap perubahan laba, hal ini menunjukkan tingkat penjualan yang lebih besar dibandingkan dengan biaya usaha (*Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol. 5 No. 1 Tahun 2016).

Mohammad Rizal Nur Irawan (2016) melakukan penelitian tentang Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan. Penelitian ini menggunakan metode analisis data korelasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha UD Sari Tani (*Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, Vol. 1 No. 2 Tahun 2016).

Berdasarkan uraian di atas, disajikan ringkasan tabel penelitian terdahulu sebagai berikut:

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

Peneliti	Judul	Variabel	Metode Analisis	Hasil Penelitian
I Wayan Bayu Wisesa, Anjuman Zuhkri, Kadek Rai Suwena (2014)	Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD Agung Esha Karangasem Tahun 2013	Volume Penjualan, Biaya Operasional, Laba Bersih	Metode Analisis Regresi Linier Berganda	Volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada UD Agung Esha tahun 2013
Putu Rustami, I Ketut Kirya, Wayan Cipta (2014)	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuatis	Biaya Produksi, Biaya Promosi, Volume Penjualan, dan Laba	Metode Analisis Regresi Berganda	Volume penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
Elisabeth Maria Wibowo dan Iriyadi (2014)	Pengaruh Persediaan Terhadap Peningkatan Profitabilitas Perusahaan	Persediaan dan Profitabilitas	Metode Analisis Korelasi dan Regresi Linier	Persediaan berpengaruh tidak signifikan baik terhadap laba bersih maupun laba kotor
Muh. Najib Kasim dan Riska (2014)	Analisis Perputaran Persediaan Barang Dagang Dalam Meningkatkan Laba Pada Kopkar Gotong Royong PT. PLN (Persero) Area Palopo	Perputaran Persediaan Barang Dagang, Laba	Metode Analisis Kuantitatif	Semakin besar perputaran persediaan maka semakin meningkat pula nilai laba

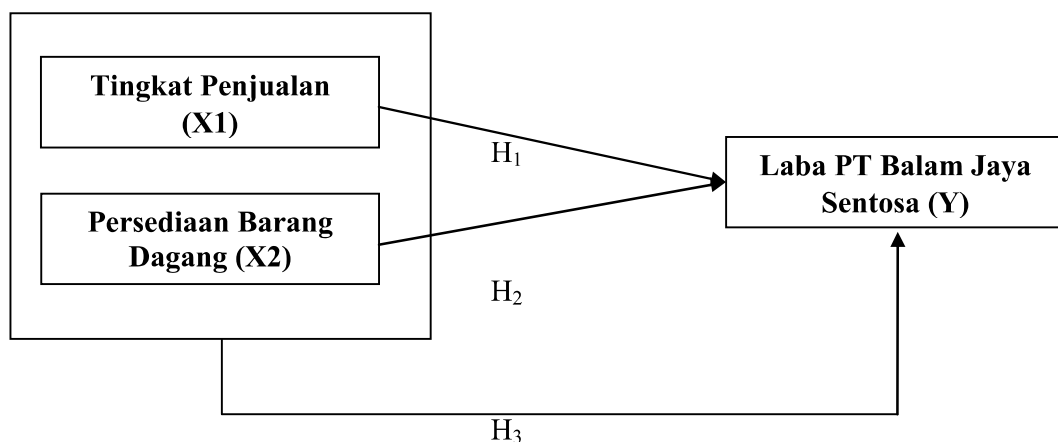
A.A. Wela Yulia Putra dan Ida Bagus Badjra (2015)	Pengaruh <i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan Terhadap Profitabilitas	<i>Leverage</i> , Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas	Metode Analisis Regresi Linier Berganda	Pertumbuhan penjualan dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap profitabilitas
Cintya Dewi Farhana, Gede Putu Agus Jana Susila, I Wayan Suwendra (2016)	Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012-2014	Perputaran Persediaan, Pertumbuhan Penjualan dan Profitabilitas	Metode Analisis Data Regresi Linier Berganda	Perputaran persediaan dan pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan secara simultan dari terhadap profitabilitas pada PT. Ambara Madya Sejati di Singaraja tahun 2012-2014
Rima Silvania dan Nur Fadjih Asyik (2016)	Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, dan Kebijakan Dividen Terhadap Perubahan Laba	Pertumbuhan Penjualan, Profitabilitas, Kebijakan Dividen dan Perubahan Laba	Metode Analisis Regresi Linier Berganda	Pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap perubahan laba
Mohammad Rizal Nur Irawan (2016)	Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan	Modal Usaha, Penjualan, Laba Usaha	Metode Analisis Data Korelasi	Variabel penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha UD Sari Tani

Sumber : Penelitian terdahulu diolah (2016)

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah dasar pemikiran dari penelitian yang disintesis dari fakta-fakta, observasi, dan kajian pustaka. Uraian dalam kerangka berpikir menjelaskan hubungan dan keterkaitan antar variabel penelitian. Variabel-variabel penelitian dijelaskan secara mendalam dan relevan dengan permasalahan yang diteliti, sehingga dapat dijadikan dasar untuk menjawab permasalahan penelitian. Dalam penelitian ini menjelaskan pengaruh tingkat penjualan terhadap laba perusahaan PT. Balam Jaya Sentosa, pengaruh persediaan terhadap laba perusahaan PT. Balam Jaya Sentosa dan pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang dagang terhadap laba perusahaan PT. Balam Jaya Sentosa.

Berdasarkan teori-teori yang telah diperoleh dan dijelaskan, maka kerangka berpikir dari penelitian, digambarkan pada kerangka pemikiran yang disajikan pada gambar di bawah ini:



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan rangkuman dari kesimpulan-kesimpulan teoritis yang diperoleh dari penelaahan kepustakaan. Hipotesis merupakan jawaban atau dugaan sementara yang harus diuji lagi kebenarannya. (Kuswanto, 2012:74). Berdasarkan rumusan penelitian yang telah dipaparkan sebelumnya, maka hipotesis sementara yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

- H₁ : Tingkat penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan PT. Balam Jaya Sentosa.
- H₂ : Persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan PT. Balam Jaya Sentosa.
- H₃ : Tingkat penjualan dan persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan PT. Balam Jaya Sentosa.

BAB III

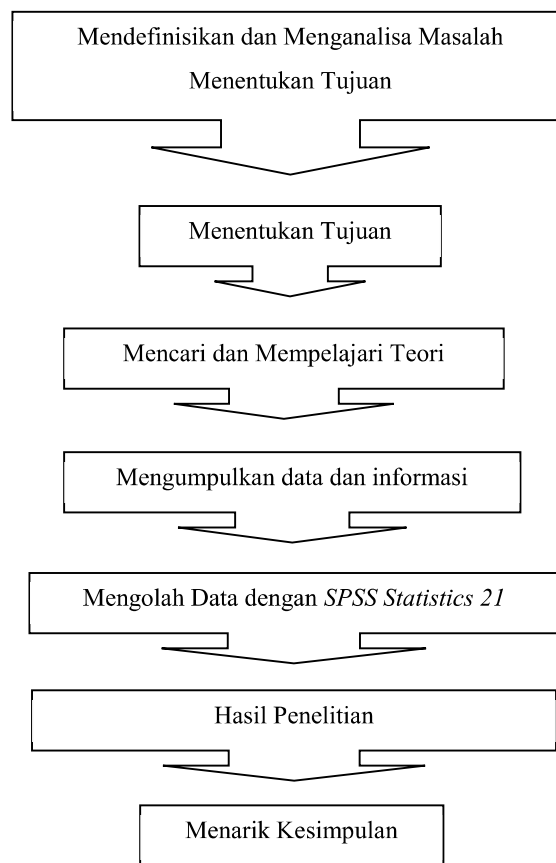
METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan prosedur dalam melakukan penelitian untuk mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyusun atau menyelesaikan masalah dalam penelitian. Oleh karena itu, desain penelitian yang baik akan menghasilkan penelitian yang efektif dan efisien. Metode penelitian akan memandu peneliti tentang urutan-urutan proses penelitian akan dilakukan dalam upaya menghimpun data yang diperlukan dalam penelitian. Menurut Sugiyono (2014:2) metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan cara meneliti populasi atau sampel tertentu.

Adapun metode penelitian yang digunakan sesuai dengan tujuan dan permasalahan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif verifikatif. Menurut Sugiyono (2011:147) metode penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui variabel, baik satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan antara variabel satu dengan variabel lainnya. Metode verifikatif menurut Nazir (2013:54) yaitu metode verifikatif dilakukan untuk menguji kebenaran hipotesis yang berarti menguji kebenaran teori. Dengan demikian metode penelitian verifikatif adalah metode penelitian yang bertujuan untuk menguji kebenaran atau teori yang sudah ada, bukan untuk menciptakan teori baru.

Tahapan penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu mendefinisikan dan menganalisis masalah yang terjadi pada PT Balam Jaya Sentosa, menentukan tujuan penelitian, mencari dan mempelajari teori yang berhubungan dengan variabel penelitian, mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan untuk lebih memahami variabel penelitian, data yang telah dikumpulkan oleh peneliti diolah dengan menggunakan perangkat lunak *SPSS Statistics* akan menghasilkan suatu hasil penelitian. Tahapan terakhir yang dilakukan peneliti yaitu menarik kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan, yang memberikan penjelasan masalah yang terjadi pada variabel penelitian.



Gambar 3.1 Rancangan Penelitian

3.2 Operasional Variabel

Penelitian tentunya tidak lepas dari istilah variabel. Menurut Arikunto (2010:169) variabel adalah gejala yang bervariasi, yang menjadi objek penelitian. Muhidin dan Abdurahman (2007:13) menyebutkan bahwa variabel adalah karakteristik yang akan diobservasi dari satuan pengamatan. Sementara itu, Sugiyono (2014 : 38) menerangkan bahwa variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian terdiri dari dua jenis yaitu variabel independen dan variabel dependen.

3.2.1 Variabel Independen

Variabel bebas atau *independent variable* (X), yaitu variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat) (Sugiyono, 2014:39). Dalam penelitian ini ada dua variabel independen, yaitu tingkat penjualan dan persediaan barang dagang.

3.2.1.1 Tingkat Penjualan (X_1)

Tingkat penjualan adalah suatu nilai yang menunjukkan seberapa besar jumlah penjualan yang berhasil dilakukan atau hendak dicapai oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu. Salah satu rasio yang mampu mengukur sejauh

mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu adalah Rasio *Profit Margin*. *Profit Margin* yang tinggi menandakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu. *Profit Margin* yang rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah, atau biaya yang terlalu tinggi, atau bahkan kombinasi dari kedua hal tersebut. Berikut ini rumus rasio *profit margin*:

$$\text{Profit margin} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Rumus 3.1 Profit Margin

3.2.1.2 Persediaan Barang Dagang (X_2)

Persediaan barang dagang merupakan bagian dari aset perusahaan yang diperoleh dari hasil pembelian barang dagang dan sudah dalam keadaan siap untuk dijual kembali oleh perusahaan. Rasio yang digunakan untuk menilai persediaan barang dagang adalah salah satu rasio aktivitas yaitu rasio perputaran persediaan. Rasio Perputaran Persediaan mengukur kemampuan perputaran persediaan perusahaan dalam satu tahun. Perputaran persediaan yang tinggi menandakan semakin tingginya persediaan berputar dalam satu tahun dan ini menandakan efektivitas manajemen persediaan. Sebaliknya, perputaran persediaan yang rendah menandakan kurangnya pengendalian persediaan yang efektif. Berikut ini rumus rasio perputaran persediaan:

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

Rumus 3.2 Perputaran Persediaan

3.2.2 Variabel Dependen

Variabel terikat atau *dependent variable* (Y) adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. (Sugiyono, 2011:4) Dalam penelitian ini hanya ada satu variabel dependen, yaitu laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa.

3.2.2.1 Laba Perusahaan

Laba adalah selisih dari pendapatan dan beban yang nilainya menunjukkan kinerja suatu perusahaan. Rasio yang digunakan untuk mengukur laba perusahaan ialah Rasio *Return On Asset* (ROA). Rasio ini mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu. Rasio yang tinggi menunjukkan efisiensi manajemen aset, yang berarti efisiensi manajemen. Sebaliknya, rasio yang rendah menunjukkan ketidakefisienan manajemen dalam memanfaatkan aset untuk menghasilkan laba. Berikut ini rumus rasio *return on asset* (ROA) :

$$\boxed{\begin{array}{l} \text{Return On} \\ \text{Asset} \end{array}} = \frac{\text{Laba bersih}}{\text{Total Aset}}$$

Rumus 3.3 Return On Asset (ROA)

Operasional variabel diperlukan untuk menentukan jenis, indikator-indikator dari setiap variabel penelitian, serta skala dari variabel-variabel yang terkait dalam penelitian, sehingga pengujian hipotesis dengan alat bantu statistik dapat dilakukan dengan benar.

Tabel 3.1 Operasional Variabel Penelitian

Jenis Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Tingkat Penjualan (X₁)	<i>Profit Margin</i> mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu	$Profit\ Margin = \frac{Laba\ bersih}{Penjualan}$ Sumber : Hanafi dan Halim (2007:87)	Skala Rasio
Persediaan Barang Dagang(X₂)	Perputaran Persediaan (<i>Inventory Turnover</i>) mengukur kemampuan perputaran persediaan perusahaan dalam satu tahun	$Perputaran\ Persediaan = \frac{Perputaran\ Persediaan}{Harga\ Pokok\ Penjualan}$ Sumber : Hanafi dan Halim (2007:87)	Skala Rasio
Laba Perusahaan (Y)	<i>Return On Asset</i> (ROA) mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu	$Return\ On\ Asset = \frac{Laba\ Bersih}{Total\ Aset}$ Sumber : Hanafi dan Halim (2007:87)	Skala Rasio

Sumber : olahan sendiri (2017)

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Sebelum menentukan sampel, maka ditentukan terlebih dahulu menentukan populasi yang hendak diteliti. Menurut Efferin, dkk (2008:73) populasi merupakan batas dari suatu obyek penelitian dan sekaligus merupakan batas bagi proses induksi (generalisasi) dari hasil penelitian yang bersangkutan. Populasi penelitian ini terletak pada data laporan keuangan perusahaan PT Balam Jaya Sentosa di Kota Batam khususnya laporan laba rugi dan laporan neraca selama bulan September 2012 hingga periode tahun 2016 yakni laporan bulanan selama 52 bulan berturut-turut sehingga diketahui jumlah populasi penelitian sebanyak 52 data.

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi (elemen) yang memenuhi syarat untuk dijadikan sebagai obyek penelitian (Efferin,dkk 2008:74). Dengan kata lain, sampel ialah bagian dari populasi yang dipilih untuk diteliti. Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan dalam penelitian yaitu teknik *nonprobability sampling*. Menurut Sugiyono (2014:84) *nonprobability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Tepatnya teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang digunakan jika peneliti mempunyai pertimbangan tertentu di dalam pengambilan sampelnya untuk tujuan tertentu. Kriteria pengambilan sampel yang digunakan adalah laporan keuangan selama satu periode dengan rentang waktu selama 12 bulan berturut-turut.

Tabel 3.2 Pemilihan Sampel

No	Kriteria Sampel	Jumlah Bulan
1	Laporan Keuangan PT Balam Jaya Sentosa selama bulan September 2012 hingga bulan Desember 2016	52
2	Laporan keuangan periode tahun 2012	(4)
Total Sampel		48

Sumber : olahan sendiri (2017)

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh laporan keuangan bulanan PT Balam Jaya Sentosa selama bulan September 2012 hingga bulan Desember 2016, yang berjumlah 52 bulan. Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, maka diperoleh sampel dalam penelitian ini yaitu 48 bulan yang meliputi laporan laba rugi dan laporan neraca periode tahun 2013 hingga tahun 2016.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Kualitas pengumpulan data penelitian dapat mempengaruhi kualitas hasil penelitian. Berdasarkan sumber pengumpulan data, dapat dibagi menjadi dua sumber yakni sumber primer yang langsung memberikan data kepada pengumpul data dan sumber sekunder yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data misalnya lewat pihak ketiga atau dokumen (Sugiyono, 2014:225). Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dilakukan melalui data sekunder yakni dokumen laporan keuangan bulanan yang diberikan oleh pihak perusahaan PT Balam Jaya Sentosa. Selain menggunakan data sekunder, peneliti juga menggunakan metode studi pustaka yaitu mencari data variabel-variabel yang bersifat teoritis untuk mendukung penelitian ini.

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data merupakan kegiatan mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk merumuskan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan (Sugiyono, 2014:147). Dalam penelitian ini, metode-metode yang digunakan untuk menguji, mengolah dan menganalisis data penelitian adalah uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis. Seluruh proses pengujian data dilakukan dengan menggunakan perangkat lunak *SSPS Statistics 21*.

3.5.1 Statistik Deskriptif

Analisis deskripsi merupakan analisis yang paling mendasar untuk menggambarkan keadaan data secara umum. Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang ringkasan data-data penelitian seperti mean, minimum, maximum, standar deviasi, varian, dan lain-lain (Priyatno, 2016:29).

3.5.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linear berganda yang berbasis *ordinary least square* (OLS). Jadi analisis regresi yang tidak berdasarkan OLS tidak memerlukan persyaratan asumsi klasik, misalnya regresi logistik atau regresi ordinal. Model regresi berganda dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi asumsi klasik statistik yang terdiri dari asumsi normalitas, autokolerasi, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas. Dalam penelitian ini digunakan uji normalitas, uji autokolerasi, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

3.5.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Uji

normalitas digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari model regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal. Menurut Priyatno (2016:109) secara umum terdapat tiga cara yang dapat digunakan untuk menguji normalitas pada model regresi yaitu dengan metode analisis grafik yaitu histogram dan grafik normal P P-Plot serta uji *Kolmogorov-Smirnov*.

Metode analisis grafik terdapat dua jenis grafik yaitu analisis grafik histogram dan grafik normal P P-Plot. Grafik histogram dilakukan dengan melihat bentuk grafik histogram itu sendiri, jika grafik membentuk lonceng atau gunung maka distribusi normal, sedangkan metode grafik normal P P-Plot dilihat dari penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik normal P P-Plot of Regression Standarized Residual sebagai dasar pengambilan keputusannya, jika menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal maka residual pada model regresi tersebut terdistribusi secara normal.

Sementara itu, metode uji *Kolmogorov-Smirnov* dilihat melalui nilai signifikansi residual (Sig). Jika signifikansi lebih dari 0,05 maka residual terdistribusi secara normal. Sebaliknya, jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka residual tidak terdistribusi normal.

3.5.2.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang tinggi di antara variabel bebas. Metode

pengujian yang biasa digunakan yaitu dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance* pada model regresi. Jika nilai VIF kurang dari 10 dan *Tolerance* lebih dari 0,1 maka model regresi bebas dari multikolinearitas. Sebaliknya, jika nilai VIF lebih dari 10 dan *Tolerance* kurang dari 0,1 artinya terjadi korelasi antar variabel independen maka hal ini mengindikasikan adanya masalah multikolinearitas (Priyatno, 2016 : 116)

3.5.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Metode pengujian yang digunakan untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah grafik *Scatterplot*. Deteksinya dengan melihat pola titik-titik pada *scatterplot* regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas (Priyatno, 2016:131). Sebaliknya, jika ada pola tertentu, seperti titik yang membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar), maka telah terjadi heteroskedastisitas.

3.5.2.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji apakah model regresi ada korelasi antara residual pada periode t dengan residual pada periode sebelumnya

(t-1) artinya korelasi antara anggota sampel yang diurutkan berdasarkan waktu. (Priyatno, 2016:133). Jika terjadi korelasi maka hal ini mengindikasikan adanya masalah autokorelasi, karena model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari masalah autokorelasi. Metode pengujian yang digunakan adalah dengan uji Durbin-Watson (uji DW). Adapun dalam uji Durbin-Watson membutuhkan tabel statistik Durbin Watson yang digunakan dalam pengambilan keputusan dari hasil uji Durbin Watson. Pengambilan keputusan pada uji Durbin Watson adalah :

Tabel 3.3 Pengambilan Keputusan Uji Durbin Watson

Hipotesis Nol	Keputusan	Jika
Tidak ada autokorelasi positif	Tolak	$0 < d < dl$
Tidak ada autokorelasi positif	<i>No Decision</i>	$dl \leq d \leq du$
Tidak ada korelasi negatif	Tolak	$4 - dl < d < 4$
Tidak ada korelasi negatif	<i>No Decision</i>	$4 - du \leq d \leq 4 - dl$
Tidak ada autokorelasi, positif atau negatif	Tidak Ditolak	$du < d < 4-du$

Sumber : Ghozali, 2013:111

3.5.3 Uji Hipotesis

Penelitian ini menggunakan satu variabel dependen dan dua variabel independen. Oleh karena itu, untuk menguji hipotesis yang telah diajukan maka harus menggunakan analisis regresi linier berganda. Regresi bertujuan untuk menguji pengaruh antara satu variabel dengan variabel lain, khususnya variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian hipotesis ini juga diuji dengan menggunakan perangkat lunak *SPSS Statistics*. Uji hipotesis meliputi uji analisis linier berganda, uji koefisien determinasi (R^2), uji t, dan uji t.

3.5.3.1 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen yang ditampilkan dalam bentuk persamaan regresi (Priyatno, 2016:92). Untuk keabsahan hasil analisis regresi berganda terlebih dahulu dilakukan uji model statistik yaitu menggunakan analisis regresi berganda. Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan pengaruh positif atau negatif yang dihasilkan variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun persamaan regresinya adalah:

$$Y' = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Rumus 3.4 Persamaan Regresi Linier Berganda

Keterangan:

Y' : Variabel Dependen (Laba Perusahaan)

X_1 : Variabel Independen (Tingkat Penjualan)

X_2 : Variabel Independen (Persediaan Barang Dagang)

a : Konsanta

b_1 dan b_2 : Koefisien regresi

3.5.3.2 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi atau *R Square* mengukur seberapa jauh kemampuan suatu model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah di antara 0 sampai dengan 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Nilai R^2 yang kecil atau mendekati nilai 0 berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai

yang mendekati 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Hasil analisis determinasi dapat dilihat pada output *Model Summary* dari analisis regresi linier berganda. Nilai koefisien determinasi yang digunakan untuk penilaian adalah nilai *Adjusted R²* untuk regresi dengan lebih dari dua variabel bebas karena nilai *Adjusted R²* adalah *R Square* yang telah disesuaikan. (Priyatno, 2016: 97).

3.5.3.3 Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen (Priyatno, 2016:97). Pengujian hipotesis akan dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 0,05 ($\alpha = 5\%$). Uji t ini dilakukan dengan cara membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} . Apabila nilai t_{hitung} lebih kecil dari nilai t_{tabel} ($t_{hitung} < t_{tabel}$) maka H_0 diterima, artinya variabel independen secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($t_{hitung} > t_{tabel}$) dengan signifikan di bawah 0,05 maka H_a diterima artinya variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Kriteria pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t terdapat dua hipotesis sebagai berikut:

1. Hipotesis Pertama (H_1)

H_0 : Tingkat Penjualan secara parsial tidak berpengaruh terhadap Laba Perusahaan

H_a : Tingkat Penjualan secara parsial berpengaruh terhadap Laba Perusahaan

2. Hipotesis Kedua (H_2)

H_0 : Persediaan Barang Dagang secara parsial tidak berpengaruh terhadap Laba Perusahaan

H_a : Persediaan Barang Dagang secara parsial berpengaruh terhadap Laba Perusahaan

3.5.3.4 Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel dependen atau tidak. Dalam penelitian ini digunakan tingkat signifikansi (α) 0,05 atau 5%. Uji F untuk menguji apakah hipotesis yang diajukan diterima atau ditolak, maka dilakukan pengujian secara simultan melalui uji signifikansi simultan (uji statistik F) untuk menjelaskan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara bersamaan. Hipotesis Ketiga (H_3) adalah sebagai berikut:

1. Hipotesis Ketiga (H_3)

H_0 : Tingkat Penjualan dan Persediaan Barang Dagang tidak berpengaruh secara simultan terhadap Laba Perusahaan

H_a : Tingkat Penjualan dan Persediaan Barang Dagang berpengaruh secara simultan terhadap Laba Perusahaan

Berikut ini adalah proses yang dilakukan dalam pengujian hipotesis dengan menggunakan uji F adalah sebagai berikut :

1. Menentukan hipotesis nol maupun hipotesis alternatifnya
2. Menentukan *level of significance*

Nilai F_{tabel} dicari dengan menentukan besar *degree of freedom* (df1) pembilang (moderator) dan *degree of freedom* (df2) penyebut (denominator)

3. Membuat keputusan uji F

Jika nilai $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ maka H_0 akan diterima dan H_a ditolak, sebaliknya jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ maka H_a diterima dan H_0 ditolak.

3.6 Lokasi dan Jadwal Penelitian

3.6.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Balam Jaya Sentosa yang beralamat di Ruko Grand Niaga Mas Blok A No. 67 Batam Center – Batam, Kepulauan Riau.

3.6.2 Jadwal Penelitian

Adapun jadwal peneliti dalam melakukan penelitian tersebut adalah seperti tabel di bawah ini:

Tabel 3.4 Jadwal penelitian

No	Kegiatan	Sept 2016	Okt 2016	Nov 2016	Des 2016	Jan 2017	Feb 2017
1	Pengajuan Judul	■					
2	Pencarian Referensi		■	■			
3	Bab I			■			
4	Bab II			■			
5	Bab III				■		
6	Pengumpulan					■	

