

**PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA  
PT. RODA PRIMA UTAMA  
PERIODE 2012-2015**

OLEH:

**NELI RISWANTI  
NIM : 4122.4.16.12.0029**

**SKRIPSI**

Untuk memnuhi salah satu syarat ujian  
guna memperoleh gelar Sarjana  
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS WINAYA MUKTI  
BANDUNG  
2019**

# **PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA**

## **PT. RODA PRIMA UTAMA**

### **PERIODE 2012-2015**

OLEH:

**NELI RISWANTI**  
**NIM : 4122.4.16.12.0029**

#### **SKRIPSI**

Untuk memnuhi salah satu syarat ujian  
guna memperoleh gelar Sarjana  
Pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti

Bandung, 02 Agustus 2019

**Maria Lusiana Yulianti,SE.,MM**  
Pembimbing

Mengetahui

Dekan  
Fakultas Eknomi dan Bisnis

**Dr. H . Deden Komar Priantna,ST.,SIP.,MM.,CHRA**

## **PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Neli Riswanti  
Nim : 4122.4.16.12.0029  
Program Studi : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015 adalah :

1. Merupakan skripsi asli dan belum pernah diajukan sebelumnya oleh siapapun untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana, baik di Universitas Winaya Mukti maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, rumusan, dan hasil penelitian penulis sendiri tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya-karya atau pendapat-pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan dalam daftar pustaka seperti yang terlampir di dalam naskah tesis ini.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sungguh-sungguh dengan penuh kesadaran dan rasa tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi hukum sebagai akibat ketidaksesuaian isi pernyataan ini dengan keadaan sebenarnya.

Bandung, Agustus 2019

Yang Membuat Pernyataan,

Neli Riswanti

4122.4.16.12.0029

## **ABSTRACT**

***Neli Riswanti, Nim 4122416120029 Effect of Sales of Profit and Impacts of PT. Roda Prima Utama 2012-2015 Priode. Thesis Undergraduate Program Faculty of Economics Accounting Study Program Winaya Mukti University. Under the guidance of Maria Lusiana Yulianti.***

*This study aims to determine and analyze the effect of sales on PT. Roda Prima Utama 2012-2015 period. The data used in this study are secondary data in the form of results recorded by the company and sourced from PT. Roda Prima Utama 2012-2015 period.*

*The object of this research is PT. Roda Prima Utama. This type of research is quantitative research. This study uses a simple linear regression analysis method with the classic assumption test and the Hypothesis test. Data were collected by library research and documentation and analysis using the SPSS Version 23 application.*

*The results of this study indicate that sales have a significant effect on PT. Roda Prima Utama. Sales contributed to profit by 0.131 or 131%. While the remaining 86.5% is influenced by other factors not included in this study.*

***Keywords: Sales, Profit***

## **ABSTRAK**

**Neli Riswanti, Nim 4122416120029 Pengaruh Penjualan Terhadap Laba PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015. Skripsi Program Sarjana Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Winaya Mukti. Dibawah bimbingan Maria Lusiana Yulianti.**

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh penjualan terhadap laba PT. Roda Prima Utama priode 2012-2015. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang berupa hasil pencatatan oleh perusahaan dan bersumber dari lapran keuangan PT. Roda Prima Utama priode 2012-2015.

Objek penelitian ini adalah PT. Roda Prima Utama. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi linier sederhana dengan uji asumsi klasik dan uji Hipotesis. Data dikumpulkan dengan studi kepustakaan dan dokumentasi dan analisis menggunakan aplikasi SPSS Versi 23.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba PT. Roda Prima Utama. Penjualan memberikan kontribusi terhadap laba sebesar 0,131 atau sebesar 131%. Sedangkan sisanya sebesar 86,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

***Kata Kunci : Penjualan, Laba***

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan berkah, rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “pengaruh Penjualan Terhadap Laba PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015”. Usulan penelitian ini disusun sebagai salah satu syarat dalam meraih gelar sarjana pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.

Selama penulisan ini tentunya penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak yang telah mendukung dan membimbing. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis tak lupa mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua dan keluarga saya tercinta, yang penuh kesabaran dan kasih sayang telah mendidik serta mendoakan dalam setiap langkah dan usaha,
2. Keluarga tercinta yang selalu mendukung dan memberi bantuan baik moril ataupun materil,
3. Prof. Dr. Hj. Ai Komariah, Ir., M.S., selaku Rektor Universitas Winaya Mukti Bandung,
4. Dr H. Deden Komar Priatna, ST., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung,
5. Maria Lusiana Yulianti, SE., MM. Selaku Koprodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung
6. Maria Lusiana Yulianti, SE., MM. selaku Dosen Pembimbing yang selalu membimbing dan mengarahkan penulis dalam membuat skripsi.
7. Bapak Andi Usmar, SE., MM selaku penguji Sidang Usulan Penelitian.

8. Seluruh dosen, staff beserta karyawan fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung yang telah memberikan ilmu, perhatian, dan dorongan selama peneliti mengikuti perkuliahan,
9. Pimpinan beserta seluruh karyawan PT. Roda Prima Utama, yang banyak membantu memberikan kesempatan untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini,
10. Rekan-rekan seperjuangan, terutama sahabat-sahabat yang selalu memberikan motivasi dan dukungan untuk penulis,

Rasa hormat dan terima kasih yang mendalam bagi semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu atas segala dukungan dan doanya, semoga Allah senantiasa membalas kebaikan yang telah diberikan, dan memberikan petunjuk-Nya pada kita semua. Aamiin.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik yang sifatnya membangun guna memperbaiki skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat menambah ilmu pengetahuan dan bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Bandung, Maret 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

**LEMBAR PENGESAHAN**

**LEMBAR PERNYATAAN**

***ABSTRACT***

**ABSTRAK**

**KATA PENGANTAR.....i**

**DAFTAR ISI..... iii**

**DAFTAR TABEL..... vii**

**DAFTAR GAMBAR..... viii**

**DAFTAR LAMPIRAN ..... ix**

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1 Latar Belakang Masalah ..... 1

1.2 Identifikasi Masalah ..... 6

1.3 Rumusan Masalah..... 6

1.4 Tujuan Penelitian ..... 7

1.5 Kegunaan Penelitian ..... 7

1.5.1 Secara Teoritis ..... 7

1.5.2 Secara Praktis ..... 8

### **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

2.1 Landasan Teori ..... 9

2.1.1 Pengertian Akuntansi ..... 9

2.1.2 Akuntansi Keuangan ..... 10

2.1.3 Laporan Keuangan..... 11

2.1.4 Tujuan Laporan Keuangan ..... 12

2.1.5 Komponen Laporan Keuangan..... 13

2.1.6 Laporan Laba Rugi ..... 16



2.1.7 Pengertian Penjualan .....	17
2.1.8 Fungsi dan Tujuan Penjualan .....	17
2.1.9 Jenis-Jenis Penjualan .....	18
2.1.10 Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	19
2.1.11 Dokumen Penjualan.....	20
2.1.12 Bagian-Bagian Penjualan.....	21
2.1.13 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan .....	22
2.1.14 Pengukuran Penjualan .....	24
2.1.15 Laba .....	25
2.1.16 Pertumbuhan Laba .....	26
2.1.17 Jenis-Jenis Laba .....	27
2.1.18 Tujuan Laba .....	28
2.1.19 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba .....	28
2.1.20 Peranan Laba dalam Perusahaan .....	29
2.1.21 Kegunaan Laba .....	30
2.1.22 Penelitian Terdahulu.....	31
2.2 Kerangka Pemikiran .....	33
2.3 Hipotesis .....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
3.1 Metode Penelitian .....	36
3.2 Populasi dan Sampel.....	38

3.2.1 Populasi .....	38
3.2.2 Sampel .....	38
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	39
3.4 Oprasi Variabel.....	40
3.5 Tekhnik Analisis Data .....	42
1 Analisis Regreasi Sederhana .....	42
2 Uji Normalis .....	42
3 Koefisien Determinasi .....	43
4 Pengujian Hipotesis Uji t .....	44

#### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1 Hasil Penelitian.....	45
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	45
4.1.1.1 Sejarah Perusahaan .....	45
4.1.1.2 Visi dan Misi .....	46
4.1.2 Aspek Kegiatan Usaha.....	47
4.1.3.1 Struktur Organisasi .....	49
4.1.3.2 Uraian Pekerjaan.....	51
4.1.4 Kepegawaan.....	54
4.1.5 Kepegawaian Berdasarkan Unit Kerja, Umur, Tingkat Pendidikan, Masa Kerja, dan Jenis Kelamin .....	54
4.1.6 Fasilitas yang Dimiliki.....	55

4.2 Pembahasan .....	56
4.2.1 Hasil Analisi Dara .....	56
4.2.2 Hasil Pengujian Hipotesis.....	56
4.2.2.1 Uji Regresi Linier Sederhana.....	56
4.2.2.2 Hasil Analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	57
4.2.2.3 Uji Hipotesis .....	58
4.2.2.4 Pengujian Hipotesis ( Uji T) .....	58
4.3 Pembahasan .....	59
4.3.1 Penjualan.....	59
4.3.2 Laba.....	60
4.3.3 Pengaruh Penjualan Terhadap Laba.....	61
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1 Kesimpulan .....	63
5.2 Saran .....	64
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>65</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>68</b>

## DAFTAR TABEL

1.1 Kondisi Penjualan dan Laba PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015.....	4
2.1 Penelitian Terdahulu.....	31
3.1 Tabel Operasi Variabel.....	41
4.1 kepegawaian berdasarkan unit kerja, umur, tingkat pendidikan, masa kerja dan jenis kelamin.....	55
4.2 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana.....	56
4.3 Hasil Analisis Koefisien Determinasi .....	57
4.4 Hasil Uji Parisal Uji T .....	59

## DAFTAR GAMBAR

2.1 Bagan Kerangka Konseptual .....	35
4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	51

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi dewasa ini dengan berkembangnya dunia usaha dan semakin banyaknya perusahaan-perusahaan besar, maka faktor keuangan mempunyai arti yang sangat penting. Untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan, harus mempunyai data keuangan yang setiap tahun atau setiap periode akuntansi yang bersangkutan. Bagi perusahaan itu sendiri, pengaruh terhadap keadaan keuangannya sehingga dapat membantu dalam melakukan perencanaan keuangan. Akan tetapi setiap rencana yang baik, harus lah berhubungan dengan kekuatan dan kelemahan dari perusahaan tersebut.

Setiap perusahaan didirikan pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba. Kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba, selama periode tertentu, dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan yang dihasilkan suatu perusahaan. Untuk itu, maka perusahaan harus menggunakan dana yang ada untuk menghasilkan laba yang maksimal. Adanya kegagalan perusahaan dalam kegiatan usahanya, karena dana yang tersedia tidak dimanfaatkan secara efektif dan efisien. Disamping berusaha untuk mendapatkan laba, perusahaan juga ingin agar kegiatan operasionalnya dapat berjalan dengan lancar. Oleh karena itu, maka perusahaan harus selalau memperhatikan hal-hal

yang menyangkut kemampuan perusahaan tersebut untuk memenuhi kewajiban finansialnya.

Satu aktifitas yang utama dalam mendapatkan laba adalah penjualan, jika perusahaan cermat, maka penjualan akan menjadi penyumbang keuntungan terbesar perusahaan. Agar keuntungan itu dapat dicapai perusahaan harus mengelola penjualan yang baik dan memudahkan pembeli sehingga dapat dicapai tingkat penjualan yang maksimal.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Menurut Warner Reeve Fees dan kawan-kawan. (2006:300), menyatakan bahwa “penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang dijual, baik secara tunai maupun kredit”.

Menurut (Moekijat, 2000:488) “penjualan (selling) adalah suatu kegiatan yang ditunjukkan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan penjualan mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak”.

Penjualan merupakan faktor penentu dalam perolehan laba bersih. Bila laba bersih yang diperoleh perusahaan naik dari tahun ke tahun maka kelangsungan perusahaan dimasa yang akan datang bisa terjamin selama perusahaan bisa membuat perencanaan dengan baik. Dengan kata lain penjualan naik, maka laba bersih yang diperoleh

perusahaan akan mengalami kenaikan juga, dan sesuai dengan pendapat yang diutarakan oleh Budi Rahardjono (2007:33), “bahwa adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Dalam laporan laba rugi perusahaan, laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan”.

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Laba perusahaan merupakan salah satu informasi penting yang tersedia dalam laporan keuangan, yang digunakan dalam pembuatan keputusan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Laba sering kali digunakan sebagai target dalam proses penilaian prestasi manajemen secara khusus maupun perusahaan secara umum.

Menurut Harahap (2001:267) “yang dimaksud dengan laba adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya dikeluarkan untuk mendapat penghasilan itu”. Sedangkan pengertian laba menurut suwardjono (2008:464) “laba dimaknai sebagai imbalan atau upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa”.

Penelitian terdahulu mengenai penjualan dan laba diantaranya yaitu laba merupakan tujuan perusahaan, dimana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya, kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Manahan P. Tampubolon (2005:42).



PT. Roda Prima Utama merupakan salah satu perusahaan dagang yang terletak di jalan Cempaka Putih Tengah II No. 4 Rt 12/Rw 5, Cemp ( Jakarta pusat, yang bergerak dibidang penjualan sepeda. Penjualan PT Roda Prima Utama terdiri dari penjualan sepeda, frame, baju, helm, sepatu, botol minum dan aksesoris. Adapun kondisi penjualan dan laba perusahaan PT. Roda Prima Utama tahun 2012-2015 disajikan pada tabel berikut :

**Tabel 1.1**

**Data Penjualan dan Laba PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015**

Keterangan	Tahun	2012	2013	2014	2015
	Bulan				
Penjualan	Jan	172.000.000	286.000.000	1.675.202.882	1.744.711.200
	Feb	550.000.000	1.045.500.000	140.456.800	712.527.900
	Mar	1.494.500.000	181.318.720	436.438.560	2.945.140.000
	Apr	1.890.000.000	1.321.000.000	742.051.200	48.863.640
	Mei	-	1.427.500.000	18.512.724	1.968.000.000
	Jun	2.280.001.000	975.000.000	449.30.900	1.172.370.000
	Jul	1.800.500.000	1.600.000.000	606.177.562	-
	Agu	1.774.500.000	496.003.800	863.920.800	94.500.000
	Sep	2.913.000.000	3.359.360.000	-	789.250.000
	Okt	1.681.050.000	497.090.910	2.643.429.600	2.511.210.000
	Nov	2.129.50.000	3.388.498.500	1.176.538.181	252.650.000
	Des	305.000.000	-		
	Total		16.990.052.000	14.577.271.930	9.590.677.529
Rata-Rata		1.415.837.667	.214.772.661	799.223.127	1.056.018.562

Sumber: Laporan Keuangan PT. Roda Prima Utama

Laba		2012	2013	2014	2015
	Jan	-9.549.342	-843.830.602	843.879.574	-3556.808.994
	Feb	-7.949.342	881.109.398	71.133.492	693.900.966
	Mar	54.500.659	-649.031.882	367.115.252	2.926.513.066
	Apr	16.530.658	705.559.398	487.727.892	-989.663.294
	Mei	16.530.658	190.729.398	-47.096.984	547.67.066
	Jun	-24.539.342	1.009.398	379.807.592	409.693.066
	Jul	8.291.658	29.609.398	536.854.252	-582.862.194
	Agu	1.470.658	35.583.198	794.597.492	-5.052.194
	Sep	-324.342	332.879.398	-69.323.308	770.623.006
	Okt	214.469.658	2.607	1.726.106.291	-151.872.401
	Nov	-26.189.343	86.776.880	133.214.993	234.022.763
	Des	-103.937.430	-131.272.323	-4.966.742.685	45.872.762
	Total	82.519.206	639.124.266	257.273.853	290.767.678
	Rata-Rata	6.876.601	53.260.356	21.439.488	24.230.640

Sumber: Laporan Keuangan PT. Roda Prima Utama

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa penjualan perusahaan berbeda-beda tiap tahunnya. Rata-rata penjualan perusahaan yang diperoleh perusahaan mengalami fluktuatif di tiap tahunnya. Pada tahun 2012 dan 2013, disaat kegiatan penjualan mengalami penurunan sedangkan rata-rata laba perusahaan justru mengalami peningkatan menjadi Rp.53.260.356 pada saat itu perusahaan mengalami krisis walaupun penjualan mengalami penurunan namun laba justru mengalami peningkatan, hal tersebut mengidentifikasi adanya aktor kebutuhan modal kerja yang mengalami penurunan yang berarti pengeluaran kas rata-rata perharinya

juga mengalami penurunan dan perusahaan tidak menggunakan dana operasional yang besar sehingga mempengaruhi perolehan laba.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik melakukan penelitian mengenai penjualan dan laba dengan judul: “ **Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015**”.

### **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Penjualan mengalami penurunan namun terjadi peningkatan laba di indikasikan dapat dipengaruhi penurunan kebutuhan modal kerja sebagai akibat dari penurunan pengeluarankas perharinya
2. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui adanya tingkat penjualan

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang diatas yang menjadi rumusan masalah mengenai penjualan dan laba adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penjualan pada PT. Roda Prima Utama periode 2012-2015?
2. Bagaimana laba pada PT. Roda Prima Utama periode 2012-2015?
3. Bagaimana Pengaruh penjualan terhadap laba pada PT. Roda Prima Utama Periode 2012-2015?

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka yang menjadi tujuan penelitian mengenai penjualan dan laba adalah untuk mengetahui dan menganalisis:

1. Untuk mengetahui Penjualan pada PT. Roda Prima Utama periode 2012-2015
2. Untuk mengetahui Laba pada PT. Roda Prima Utama periode 2012-2015
3. Untuk mengetahui Pengaruh penjualan terhadap laba pada PT. Roda Prima Utama periode 2012-2015

## **1.5 Kegunaan Penelitian**

### **1.5.1 Secara Teoritis:**

1. Penulis

Sebagai syarat kelulusan program Sarjana Strata Satu (S-1) jurusan

Akuntansi Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, menambah

wawasan pengetahuan mengenai penjualan terhadap laba di perusahaan.

2. Bagi Lembaga Pendidikan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi dan dijadikan bahan informasi bagi peneliti yang melakukan pengembangan penelitian selanjutnya.

### **1.5.2 Secara Praktis**

#### 1. Penulis

Sebagai referensi dan bahan pertimbangan khususnya untuk pengembangan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan penjualan terhadap laba perusahaan.

#### 2. Bagi perusahaan

Sebagai bahan informasi dan masukan bagi perusahaan dan dapat menjadi bahan referensi dan perbaikan khususnya mengenai penjualan dan laba.

#### 3. Bagi pihak Lain

Diharapkan dari penelitian ini dapat dijadikan informasi dan referensi bacaan peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Pengertian Akuntansi**

Akuntansi adalah proses identifikasi, pencatatan, dan pengomunikasian keadaan ekonomi suatu perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Akuntansi merupakan satu kesatuan sistem informasi pemerosesan data sehingga menghasilkan laporan keuangan yang menggambarkan keadaan perusahaan. Berikut beberapa pendapat para ahli mengenai pengertian akuntansi.

Menurut kieso, et al. (2016:2) pengertian akuntansi adalah : “ **Accounting consist of the three basic activities-it identifies to inerest users. A company identifies the economic events relevant to its business and then records those events in order to provide a history of financial activities. Recording consists of keeping a systematic, chronological diary of event, measured in dollar and cents, finally, communicates the collected information to interest user by means accounting reports are called financial statment**”.

Penjelasan diatas dapat diartikan Akuntansi terdiri dari tiga kegiatan yang mendasar yaitu identifikasi, pencatatan dan pengomunikasian peristiwa ekonomi suatu organisasi kepada pihak yang berkepentingan. Perusahaan mengidentifikasi peristiwa ekonomi sesuai dengan kegiatan usahanya dan mencatat dilaksanakan secara sistematis, kronologis setiap peristiwa dalam satu mata uang, akhirnya pada

pengomunikasian kumpulan informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan dalam bentuk laporan akuntansi atau dikenal dengan laporan keuangan.

Menurut Hans Kartikahadi, dkk. (2016:3) pengertian akuntansi adalah : “ suatu sistem informasi keuangan, yang bertujuan untuk menghasilkan dan melaporkan informasi yang relevan bagi berbagai pihak berkepentingan”.

Dari definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa akuntansi adalah proses identifikasi, pencatatan, dan pengomunikasian hasil akhir berupa laporan keuangan yang mencerminkan keadaan perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

### **2.1.2 Akuntansi Keuangan**

Pengertian akuntansi keuangan menurut Kieso (2011:2) dalam Email Salim: ”akuntansi keuangan merupakan sebuah proses yang berakhir pada pembuatan laporan keuangan menyangkut perusahaan secara keseluruhan untuk digunakan baik oleh pihak-pihak internal maupun pihak eksternal”.

Berdasarkan pengertian di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa akuntansi keuangan merupakan proses pembuatan laporan keuangan yang digunakan oleh pihak intern maupun ekstern. Pihak intern yaitu manajemen perusahaan untuk membuat rencana atau target di masa mendatang sedangkan pihak ekstern diantaranya kreditor, pemasok, pemerintah yang berkepentingan terhadap laporan yang bersangkutan.

Akuntansi keuangan menurut PSAK No. 1 ( Revisi 2015): “ akuntansi keuangan adalah akuntansi yang mempunyai tujuan

1. Memberikan informasi dan data keuangan yang dapat membantu para pengguna laporan keuangan untuk memprediksi potensi perusahaan dalam mendapatkan laba di masa yang akan datang.
2. Memberikan informasi keuangan mengenai kewajiban, modal, dan sumber ekonomi perusahaan secara handal dan dapat dipercaya.
3. Memberikan informasi yang berkaitan tentang perubahan-perubahan yang ada pada sumber ekonomi dan kewajiban perusahaan serta
4. Menyampaikan informasi lain yang relevan dengan laporan keuangan untuk digunakan oleh pihak-pihak pengguna laporan keuangan.

Dari pemaparan di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa akuntansi keuangan mempunyai berbagai tujuan yang intinya adalah memberikan informasi keuangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap laporan yang dihasilkan perusahaan sebagai bahan evaluasi atau membuat perencanaan di masa mendatang. Laporan tersebut merupakan rangkuman dari aktivitas ekonomi atau transaksi yang terjadi dalam periode waktu tertentu.

### **2.1.3 Laporan Keuangan**

Laporan keuangan memberikan informasi mengenai aktivitas keuangan perusahaan yang bermanfaat bagi pemakai laporan keuangan. Pihak yang berkepentingan berupa pihak intern dan pihak ekstern perusahaan mempunyai kebutuhan yang berbeda dari informasi yang disajikan dalam laporan keuangan tersebut yang akan bermanfaat bagi perkembangan perusahaan. Sedangkan investor sebagai pihak ekstern memerlukan informasi dari laporan keuangan sebagai bahan pertimbangan untuk memberikan atau menjual saham yang dimilikinya.



Pengertian laporan keuangan dalam PSAK No. 1 ( Revisi 2015) adalah: “ Laporan keuangan adalah suatu penyajian struktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas”.

Pengertian laporan keuangan menurut Irham Fahmi (2015:2) adalah “ Laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut”.

Dari pengertian-pengertian di atas sampai pada pemahaman penulis bahwa laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang memberikan informasi mengenai kondisi keuangan perusahaan. Informasi dari laporan keuangan perusahaan digunakan sebagai bahan pertimbangan pengambilan keputusan bagi pihak-pihak yang berkepentingan baik itu pihak intern maupun pihak ekstern.

#### **2.1.4 Tujuan Laporan Keuangan**

Tujuan laporan keuangan dalam PSAK No. 1 (Revisi 2015) adalah : “ Tujuan laporan keuangan adalah memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas intentitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan penggunaan laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi. Juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya”.

Menurut Irham Fahmi (2015:5) “Tujuan laoran keuangan adalah memberikan informasi kepada pihak yang membutuhkan tentang kondisi suatu perusahaan dari sudut angka-angka dalam suatu moneter”.

Menurut kasmir (2013:10)” Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun priode tertentu”.

Dari pengertian-pengertian diatas sampai pada pemahaman penulis bahwa tujuan laporan keuangan adalah memberian informasi keuangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Bagi manajemen puncak, informasi dalam laporan keuangan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan strategis sedangkan bagi pihak ekstern misalnya investor, laporan keuangan digunakan sebagai pertimbangan untuk menambah modalnya atau tidak.

### **2.1.5 Komponen Laporan Keuangan**

Laporan yang lengkap harus disajikan setiap priode oleh pihak perusahaan. Priode pelaporan laporan keuangan biasanya menyesuaikan dengan tahun kalender yakni 1 Januari samapai dengan 31 Desember. Informasi kompratatif dari laporan keuangan tahun sebelumnya juga disertakan dalam laporan keungan tahun berjalan. Laporan keuangan yang telah diaudit oleh auditor akan menambah kepercayaan pihak lain terutama investor maupun kreditor sebagai pertimbangan untuk berinvestasi maupun memberikan kredit bagi perusahaan.

Laporan keuangan yang lengkap dalam PSAK No. 1 (Revisi :2015) terdiri dari komponen-komponen berikut ini :

1. Laporan posisi keuangan pada akhir priode

Laporan posisi keuangan atau sering disebut neraca merupakan laporan yang menyajikan asset, liabilitas dan ekuitas pada akhir priode. Laporan

posisi keuangan disajikan secara sistematis sehingga mengetahui keadaan keuangan suatu perusahaan.

2. Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode  
Laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain selama periode merupakan ikhtisar pendapatan dan beban selama periode tertentu baik itu dari aktivitas utama perusahaan maupun dari aktivitas pendukungnya. Entitas dapat menyajikan laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain dengan dua pendekatan:
  - a. Laporan tunggal yaitu laporan komprehensif lain disajikan bersama dengan laporan laba rugi. Laporan laba rugi disajikan pertama kemudian diikuti oleh laporan penghasilan komprehensif lain.
  - b. Laporan terpisah yaitu laporan laba rugi dan penghasilan komprehensif lain disajikan dalam dua bagian. Laporan laba rugi disajikan mendahului laporan penghasilan komprehensif lain.
3. Laporan perubahan ekuitas selama periode  
Laporan perubahan ekuitas merupakan ikhtisar perubahan ekuitas pemilik yang terjadi selama periode tertentu. Perubahan ekuitas perusahaan menggambarkan peningkatan atau penurunan harta perusahaan selama periode tertentu
4. Laporan arus kas selama periode  
Laporan arus kas memberikan dasar bagi pengguna laporan keuangan untuk menilai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas dan

setara kas serta bagaimana kas tersebut digunakan untuk kelancaran aktivitas perusahaan.

Laporan arus kas terdiri dari tiga bagian yaitu:

- a. Aktivitas operasi yaitu laporan arus kas yang melaporkan ikhtisar penerimaan dan pembayaran kas yang berkaitan dengan operasi perusahaan.
- b. Aktivitas investasi yaitu laporan arus kas yang melaporkan transaksi kas yang berkaitan dengan pembelian atau penjualan asset tetap perusahaan.
- c. Aktivitas pendanaan yaitu laporan arus kas yang melaporkan transaksi kas yang berkaitan dengan investasi pemilik, peminjaman dana dan pengambilan dana oleh pemilik.

#### 5. Catatan atas laporan keuangan

Catatan atas laporan keuangan berisi informasi tambahan atas apa yang disajikan dalam laporan posisi keuangan, laporan laba rugi dan laporan komprehensif lain, laporan laba rugi terpisah (jika disajikan), laporan perubahan ekuitas, dan laporan arus kas. Catatan atas laporan keuangan memberikan penjelasan neratif dari pos-pos yang disajikan dalam laporan keuangan tersebut.

#### 6. Informasi komparatif

PSAK No. 1 mengklasifikasikan informasi komparatif yang harus disajikan dalam laporan keuangan menjadi dua yaitu:

- a. Informasi komparatif minimum, yang menjelaskan bahwa entitas menyajikan informasi komparatif terkait dengan priode sebelumnya untuk seluruh jumlah yang dilaporkan dalam laporan keuangan priode berjalan, kecuali dinyatakan lain oleh PSAK/ISAK. Informasi komparatif yang bersifat naratif dan deskriptif dari laporan keuangan priode sebelumnya diungkapkan kembali jika relevan untuk pemahaman laporan keuangan priode berjalan.
- b. Informasi komparatif tambahan, yang menjelaskan bahwa entitas dapat menyajikan informasi komparatif sebagai tambahan atas laporan keuangan komparatif minimum yang disyaratkan SAK, sepanjang informasi tersebut disiapkan sesuai dengan SAK.

#### **2.1.6 Laporan Laba Rugi**

Menurut najmudin (2011:71) “ Laporan laba-rugi atau income statement profit and loss statement adalah membandingkan pendapatan terhadap beban pengeluarannya untuk menentukan laba atau rugi bersih. Laporan ini memberikan informasi tentang hasil akhir perusahaan selama priode tertentu.

Menurut kasmir (2010:67) laporan laba rugi menunjukkan kondisi usaha suatu perusahaan dalam suatu priode tertentu. Artinya, laporan laba rugi harus dibuat dalam suatu siklus operasi atau priode tertentu guna mengetahui jumlah perolehan pendapatan (penjualan) dan biaya yang telah dikeluarkan, sehingga dapat diketahui, perusahaan dalam keadaan laba atau rugi.

### **2.1.7 Pengertian Penjualan**

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016:3) “ penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan system pemasaran

menurut Basu Swastha dalam Irawan Sahaja (2014:246) “penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli”.

Dari definisi para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan bertemunya seseorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.

### **2.1.8 Fungsi dan Tujuan Penjualan**

Fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan seperti :

1. Menciptakan permintaan.
2. Mencari pembeli.
3. Memberikan syarat-syarat penjualan.
4. Memindahkan hak milik.

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan laba semaksimal mungkin dan dapat mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan

oleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

Menurut Basu Swasta dan Irawan (2001:32) tujuan penjualan adalah sebagai berikut

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan

Oleh penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, dan bagian personalia menyediakan tenaga kerja.

### **2.1.9 Jenis-Jenis Penjualan**

Menurut Basu Swasta (2001:11) pengelompokan jenis-jenis penjualan adalah sebagai berikut:

1. Trade Selling.

Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

## 2. Missionary Selling

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

## 3. Techical Selling

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pembelian sarana dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

## 4. New Businies Selling

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

## 5. Resposive Selling

Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui route driving and retailing. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

### **2.1.10. Klasifikasi Transaksi Penjualan**

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut La Midjan (2001:170)

Sebagai berikut:

#### 1. Penjualan tunai

Penjualan yang bersifat cash and carry pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan



2. Penjualan kredit

Penjualan non cash, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan secara tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas letter of credit.

5. Penjualan secara Konsinyasi

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual

6. Penjualan secara Grosir

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang eceran.

### **2.1.11 Dokumen Penjualan**

Dokumen penjualan menurut La Midjan (2001:183) sebagai berikut:

1. Order penjualan barang ( Sales Order)

Merupakan penghubung antara beragam fungsi yang diperlukan untuk memproses langganan dengan menyiapkan peranan penjualan.

2. Nota Penjualan Barang

Merupakan catatan atau bukti atas transaksi penjualan barang yang telah dilakukan oleh pihak perusahaan dan sebagai dokumen bagi pelanggan.

3. Printah Penyerahan Barang (Delivery Order)

Merupakan suatu bukti dalam pengiriman barang untuk diserahkan kepada pelanggan setelah adanya pencocokan rangkap slip.

4. Faktur Penjualan (Invoice)

Adalah dokumen yang menunjukkan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukkan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihan.

5. Surat Pengiriman Barang (Shipping Slip)

6. Jumlah Penjualan (Sales Journal)

### **2.1.12 Bagian-Bagian Penjualan**

Menurut Krismiaji dalam bukunya “ sistem Informasi Akuntansi” (2002) menyatakan bahwa bagian-bagian penjualan dibagi menjadi beberapa bagian, yaitu:

1. Bagian Penjualan

Adalah bagian penjualan menerima surat pesanan dari pihak pembeli dan membuat surat order penjualan atas dasar surat pesanan tersebut.

2. Bagian Kredit

Adalah atas dasar surat pesanan dari pembeli yang diterima dibagian penjualan, bagian ini memeriksa data kredit pelanggan yang selanjutnya memberikan persetujuan terhadap surat pesanan tersebut dan memeriksanya ke bagian gudang

### 3. Bagian Gudang

Adalah bagian yang bertugas untuk menyimpan persediaan barang dagangan serta mempersiapkan barang dagang yang akan dikirim kepada pembeli.

### 4. Bagian Pengiriman

Adalah bagian ini mengeluarkan surat order penjualan dan kemudian membuat nota pengiriman atas barang yang dipesan.

### 5. Bagian Penagihan

Adalah bagian ini bertugas untuk membuat faktur penjualan dan kemudian distribusikan kepada:

- a. Rangkap pertama (asli) diberikan kepada pelanggan
- b. Rangkap kedua diberikan kepada bagian piutang
- c. Rangkap ketiga diarsipkan berdasarkan nomor urut bersamaan dengan surat order penjualan

## **2.1.13 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan**

Menurut Basu Swastha (2003:406) Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan dalam buku manajemen pemasaran moderen adalah sebagai berikut:

### 1. Kondisi dan Kemampuan Penjualan

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan kepada pembeli, agar dapat berhasil mencapai sasaran

penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: jenis dan karakteristik yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya.

## 2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar jual, pasar pemerintah atau pasar internasional
- b. Kelompok pembeli atau segemen pasar
- c. Daya beli.
- d. Frekuensi pembelinya.
- e. Keinginan dan kebutuhannya.

## 3. Modal

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

## 4. Kondisi organisai perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualn ini ditangani oleh bagian tersendiri ( bagian penjualan ) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau

ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta saran yang dimilikinya tidak sekompak perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

#### 5. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering 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. Oleh karena itu perusahaan melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produknya.

#### **2.1.14 Pengukuran penjualan**

Pengukuran penjualan sangat penting untuk setiap transaksi yang menimbulkan

penjualan. Pengukuran penjualan juga dapat dinyatakan dalam perolehan kas atau setara kas. Tanpa pengukuran yang tepat kinerja perusahaan akan sulit diketahui, penjualan sebagai suatu item yang sangat penting dalam laporan keuangan khususnya laporan laba rugi perlu diukur dengan akurat.

Menurut pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004:23.3) menyatakan bahwa “ penjualan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau

dapat diterima.” Adapun penjelasan lebih lanjut dari pernyataan tersebut dikemukakan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004:23.10)” adalah jumlah penjualan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakaian aktiva tersebut”. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima perusahaan dikurangi dengan diskon dagang dari rabat yang diperbolehkan oleh perusahaan. Pada umumnya, imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas dan jumlah penjualan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau dapat diterima, namun bila arus masuk kas lebih besar maka akan memberikan kontribusi penjualan yang lebih besar dan sebaliknya.

#### **2.1.15 Laba**

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Berikut pengertian laba menurut beberapa ahli:

L.M. Samryn (2012:429), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya eksternal untuk penyimpanan dan penggunaannya”.

Sedangkan menurut Wild dan Subarmanyam (2014:25), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba (earnings) atau laba bersih (net income) mengidentifikasi profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengambilan kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan penghasilan barang dan jasa selama suatu periode akuntansi.

#### **2.1.16 Pertumbuhan Laba**

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2012:12), “Penghasilan bersih (laba) sering digunakan sebagai ukuran kinerja atau dasar bagi ukuran yang lain seperti imbalan hasil investasi ( Return On Investment) atau laba per saham ( Earning Per Share)”. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter penilaian kinerja perusahaan tersebut adalah pertumbuhan laba. Pertumbuhan laba digunakan untuk menilai kinerja suatu perusahaan.

Menurut Nurhadi (2011:141), menyatakan pengertian pertumbuhan laba adalah sebagai berikut : “pertumbuhan laba menunjukkan presentase kenaikan laba yang dapat dihasilkan perusahaan dalam bentuk laba bersih”.

Dewi Utari, Ari dan Darsono (2014:67), menyatakan bahwa pertumbuhan laba perusahaan yang baik mencerminkan bahwa kondisi kinerja perusahaan juga baik, jika kondisi ekonomi baik pada umumnya pertumbuhan perusahaan baik.

Oleh karena laba merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan, maka semakin tinggi laba yang dicapai perusahaan, mengindikasikan semakin baik kinerja perusahaan dengan demikian para investor tertarik untuk menanamkan modalnya (Dewi Utari Ari dan Darsono 2014:67).

Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa factor antara lain:

1. Besarnya perusahaan.
2. Umur perusahaan.
3. Tingkat *Leverage*.
4. Tingkat penjualan.
5. Pertumbuhan laba masa lalu.

Menurut I Nyoman Kusuma (2012:249), "pertumbuhan laba dipengaruhi oleh perubahan komponen-komponen dalam laporan keuangan misalnya perubahan penjualan, perubahan harga pokok penjualan, perubahan beban operasi, perubahan beban bunga dan perubahan pajak penghasilan.

Namun begitu pertumbuhan laba juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor luar seperti adanya peningkatan harga akibat inflasi, nilai tukar rupiah, kondisi ekonomi, kondisi politik suatu Negara dan adanya kebebasan manajerial yang memungkinkan manajer memilih metode akuntansi dan membuat estimasi yang dapat meningkat laba (I Nyoman Kusuma, 2012:249).

#### **2.1.17 Jenis-Jenis laba**

Menurut pendapat yang dikemukakan oleh soemarsono J.R (2002:74) jenis-jenis laba terdiri dari :

1. Laba bersih adalah selisih antara pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.
2. Laba bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.



3. Laba usaha adalah jumlah akumulasi laba bersih dari beban usaha atau laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.
4. Laba ditahan adalah jumlah akumulasi laba bersih dari sebuah perseroaan terbatas dikurangi distribusi laba yang dilakuka.

#### **2.1.18 Tujuan Laba**

Tujuan pelaporan laba adalah untuk menyediakan informasi yang bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan. Informasi tentang laba perusahaan dapat digunakan untuk Anis Chariri dan Imam (2003) :

- a. Sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalikan ( rate of return on invsted capital).
- b. Sebagai pengukur prestasi manajemen.
- c. Sebagai dasar penentu besarnya pengenaan pajak/
- d. Sebagai alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi suatu negara.
- e. Sebagai alat kompensasi dan pembagian bonus.
- f. Sebagai alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
- g. Sebagai dasar untuk kenaikan kemakmuran
- h. Sebagai dasar pembagaian dividen.

#### **2.1.19 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba**

Menurut mulyadi dalam bukunya “ Akuntansi Manajemen “ (2001:513) menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi laba, antara lain :

1. Biaya

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

2. Harga Jual

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

3. Penjualan dan produksi

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

#### **2.1.20 Peranan Laba dalam Perusahaan**

Tujuan utama pendirian perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba yang maksimal karena perolehan laba yang maksimal kinerja perusahaan dapat dinilai dengan baik, laba juga merupakan salah satu faktor untuk menarik pihak investor untuk menambahkan modalnya kepada perusahaan.

Menurut M Nafarin dalam bukunya “penganggaran perusahaan peranan laba dalam perusahaan” (2003) adalah sebagai berikut :

1. Menerapkan laba sebagai tujuan perusahaan yang paling utama untuk setiap usaha dan sebagai dasar untuk menekan tingkat biaya, sehingga dapat memaksimalkan laba penjualan karena dengan meminimalakan biaya produksi maka laba yang maksimal akan tercapai.

2. Sebagai kompensasi dari yang ditanamkan perusahaan maupun oleh pihak investor untuk melakukan kegiatan perusahaan baik di bidang produksi ataupun penjualan
3. Laba yang diterima dalam periode atau tahun sebelumnya dikembalikan dalam bentuk dana usaha yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan perusahaannya menuju ke arah kemajuan yang dapat bersaing dengan perusahaan lain.
4. Laba digunakan sebagai jaminan sosial untuk para karyawan yang mendukung kegiatan kerjanya, agar mereka bekerja dengan tenang karena kesejahteraan mereka telah dijamin oleh perusahaan dan mereka membalasnya dengan produktivitas kerja.
5. Merupakan salah satu daya tarik untuk para investor baru untuk menanamkan modalnya ke dalam perusahaan yang digunakan untuk mengembangkan agar lebih maju dan lebih bersaing.

#### **2.1.21 Kegunaan Laba**

Laporan laba rugi merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama satu periode tertentu. Informasi tentang kinerja suatu perusahaan, terutama tentang profitabilitas yang dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang akan dikelola oleh suatu perusahaan dimasa yang akan datang, informasi tersebut juga sering kali digunakan untuk memperkirakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba. Informasi tentang kemungkinan perubahan kinerja juga penting dalam hal ini.

Laba merupakan indikasi kesuksesan suatu badan usaha, oleh karena itu memperoleh laba adalah tujuan setiap badan usaha. Informasi mengenai laba perusahaan merupakan informasi yang sangat penting bagi pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan. Menurut Sofyan S. Harahap dalam bukunya “Teori Akuntansi” (2002) laba mempunyai peran yang sangat penting antara lain :

1. Laba digunakan sebagai perhitungan pajak.
2. Laba digunakan sebagai dasar perhitungan pembayaran deviden kepada pemegang saham
3. Laba dijadikan dasar dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan.
4. Laba dijadikan dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya.
5. Laba dijadikan dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi.

#### **2.1.22 Penelitian terdahulu**

Berikut ini akan dilampirkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, yang ditampilkan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel yang digunakan	Hasil Penelitian
1	Ulfa Zahara (2014)	Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Operasi Pada Pizza Hut Delivery Condet	Variabel Independen: Penjualan Variabel Dependen: Laba Operasi	Penjualan Pizza Hut Delivery lebih efisien dan efektif sehingga berpengaruh terhadap pendapatan laba
2	Tika Utami (2018)	Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Variabel Independen : Penjualan Variabel Dependen: Laba	Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba pada perusahaan farmasi yang terdaftar pada bursa efek indonesia. Penjualan memberikan kombinasi terhadap adalah sebesar 0,950 atau sebesar 95%
3	Nani Maryani Sari (2015)	Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Pada DYA Motor Bandung Priode 2010-2014	Variabel Independen: Pejualan Variabel Dependen: laba	Variabel X (Penjualan) berpengaruh signifikan positif terhadap Variabel y ( Laba) yang dibuktikan dengan nilai koefisien positif determinasi ( $R^2$ atau R Square)0,856 atau 8,6% yang berarti penjualan berpengaruh terhadap laba sebesar 85,6% sedangkan sisanya 14.4% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak detail

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Seperti yang telah diungkapkan sebelumnya bahwa sebuah keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur melalui tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama dari perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba bersih yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan perusahaan itu sendiri. Laba bersih bisa dapat secara optimal, jika penjualan mencapai hasil yang maksimal.

Dalam hal ini untuk mengetahui pengaruh antara perubahan penjualan dengan laba bersih dapat dilihat melalui komponen-komponen dalam laporan laba-rugi perusahaan yang saling terkait. Perubahan penjualan terhadap laba bersih ada pengaruh yang erat, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba bersih diperoleh dari penjumlahan semua pendapatan perusahaan dan kemudian dikurangi dengan biaya-biaya.

Seperti diketahui bahwa laba utama perusahaan adalah penjualan bisa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengiriman persediaan kepada para pelanggan.

Sesuai dengan pendapat Budi Rahardjon (2007:33) bahwa ada pengaruh yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan dimana laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan

faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

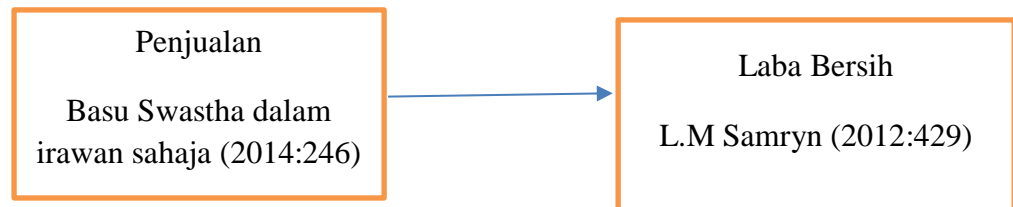
Dari terori diatas menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba bersih, harus disertai dengan peningkatan penjualan. Jika penjualan yang meningkat dan disertai dengan peningkatan laba bersih, maka hasilnya adalah sebuah keuntungan yang sangat besar bagi sebuah perusahaan. Hal ini bisa dilihat laba bersih suatu perusahaan yang dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan penjualan.

Kegiatan perencanaan dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk mempermudah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan yang dimaksud dalam perencanaan adalah mencapai tingkat penjualan yang optimal. Penjualan merupakan ujung tombak dalam pencapaian tujuan perusahaan dalam mencapai laba bersih yang maksimal.

Dengan pencapaian penjualan yang maksimal, maka perusahaan akan memperoleh laba bersih yang maksimal juga. Pencapaian penjualan yang baik akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik, salah satunya melalui perencanaan anggaran penjualan yang didasarkan pada ramalan penjualan, sehingga akan menghasilkan pencapaian penjualan yang maksimal.

Berdasarkan uraian diatas maka perubahan penjualan berpengaruh terhadap sebuah laba bersih, maka penulis menggambarkan pengaruh tersebut kedalam skema kerangka pemikiran sebagai berikut :

**Gambar 2.1**  
**Bagan Kerangka Pemikiran**



### **2.3 hipotesis**

Hipotesis merupakan dugaan jawaban sementara yang paling memungkinkan harus membuktikan melalui penelitian. Dugaan jawaban ini bermanfaat bagi penelitian agar proses penelitian lebih terarah.

Berdarkan uraian diatas, maka penulis merumuskan hipotesis dalam penilitan ini adalah “ terdapat pengaruh signifikan penjualan terhadap laba bersih pada PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015”.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Metode Penelitian**

Sugiyono (2011:2) menjelaskan bahwa metodologi penelitian dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Berdasarkan hal tersebut maka ada empat kata kunci yang perlu diperhatikan yaitu, cara ilmiah, data, tujuan dan kegunaan. Cara ilmiah berarti kegiatan cara penelitian itu didasarkan pada ciri-ciri kelimuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis, rasional berarti kegiatan penelitian itu dengan cara-cara yang masuk akal sehingga terjangkau oleh penalaran manusia. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan itu dapat diamati oleh indra manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis berarti proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah yang bersifat logis.

Salah satu unsur paling penting dalam metodologi penelitian yaitu menggunakan metode ilmiah tertentu yang digunakan sebagai sarana bertujuan untuk mengidentifikasi besar kecilnya objek atau gejala dan mencari pemecahan masalah yang sedang diteliti. Sehingga hasil yang diperoleh dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah.

Metode penelitian yang dipakai oleh penulis pada penelitian ini adalah analisis kuantitatif, yaitu suatu metode yang berusaha untuk memberikan gambaran sistematis, fakta dan akurat melalui pendekatan kuantitatif dengan menggunakan tes uji statistik

yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang dihasilkan antara variabel X dan variabel Y.

Metode kuantitatif yang dijelaskan oleh Sugiyono (2011:14) adalah metode penelitian sebagai metode yang berlandaskan pada filsafat positivisme, metode yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel biasanya dilakukan dengan perhitungan teknik sampel tertentu yang sesuai, pengumpulan data kuantitatif statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Sedangkan menurut Uhar Suhar Saputra (2012:49) mengemukakan bahwa penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan angka-angka yang dijumlahkan sebagai data yang kemudian di analisis.

Dari penjelasan tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan angka-angka dan dianalisis dengan menggunakan statistik.

Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dari lapangan penelitian, misalnya melalui wawancara, kuesioner, observasi, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung baik berupa keterangan maupun literatur yang ada hubungannya dengan penelitian yang sifatnya melengkapi atau mendukung data primer. Data dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang berupa hasil pencatatan oleh perusahaan PT. Roda Prima Utama periode 2012-2015.

## **3.2 Populasi dan Sampel**

### **3.2.1 Populasi**

Populasi adalah setiap group atau kumpulan yang merupakan subyek penelitian, seperti serigala dipadang rumput, manusia disuatu masyarakat dan sebagainya, merupakan beberapa contoh group atau kumpulan yang hendak diteliti oleh seseorang, dan itulah yang disebut populasi (biasanya dilambangkan dengan N), Restu Kartiko Widi, 2010:197).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa populasi adalah subjek yang diteliti oleh peneliti untuk dipelajari dan dapat menghasilkan kesimpulan. Dengan demikian dalam penelitian ini populasi aitu laporan keuangan PT. Roda Prima Utama

### **3.2.2 Sampel**

Merupakan bagian yang respresentatif ( mewakili) dan populasi yang hendak dipelajari, jika tidak mewakili maka tidak akan dapat dilakukan observasi secara general terhadap suatu populasi, artinya hasil setudi terhadap sampel tersebut tidak dapat digunakan sebagai kesimpulan terhadap suatu populasi ( Restu Kartiko Widi, 2010:198).

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa sampel adalah bagian dari populasi yang ingin diteliti, dan dianggap sebagai perwakilan dari populasi yang hasilnya mewakili keseluruhan. Dalam penelitian skripsi ini yang akan dijadikan sampel penelitian adalah data laporan keuangan PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015.

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data langkah paling strategis dalam penelitian, karena tujuan dari penelitian adalah mendapatkan data dan mengolah kesimpulan. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka penulis tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang diharapkan pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

#### **A. Data Primer**

##### **1. Observasi**

Teknik pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung kepada obyek peneliti untuk mengetahui secara jelas kondisi penelitian serta memperoleh data yang diperlukan.

##### **2. Wawancara**

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.

#### **B. Data Sekunder**

##### **1. Studi Kepustakaan**

Teknik pengumpulan data ini yaitu dengan cara membaca, mempelajari, mengutip beberapa pendapat dari berbagai sumber buku, dan dari sumber lainnya yang penulis gunakan sebagai bahan teori.

## 2. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan menggunakan berbagai dokumen atau catatan yang mencatat keadaan konsep penelitian ataupun yang terkait dengannya, didalam unit analisa yang dijadikan sebagai objek penelitian. Sumber data dokumentasi diantaranya dokumen resmi, arsip, media massa cetak, jurnal, dan profil perusahaan.

### 3.4 Oprasional Variabel

Tujuan diadakannya deskripsi oprasional variabel adalah untuk menjelaskan makna variabel penelitian. Setiap variabel diukur berdasarkan indikator variabel. Variabel adalah gejala yang tampak dan dapat diamati yang menunjukkan bahwa variabel itu terjadi. Hal ini dibuat agar dalam teori dan prakteknya maka dalam setiap variabel saling berhubungan sehingga keterikatan isi laporan menjadi lebih jelas.

Berdasarkan judul penelitian yang telah dikemukakan oleh penulis, yaitu “ Pengaruh Penjualan Terhadap Laba PT. Roda Prima Utama Priode 2012-2015” maka variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah :

#### a. Variabel Independen (Variabel Bebas)

Variabel Independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen ( variabel terikat). Variabel independen ( variabel bebas) dalam penulisan skripsi ini adalah penjualan.

b. Variabel Dependen ( Variabel Terikat)

Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel independen (variabel bebas). Variabel dependen ( variabel terikat) dalam penulisan laporan ini adala laba bersih.

**Tabel 3.1**  
**Tabel Oprasional Variabel**

No	Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
1	Penjualan ( X )	menurut Basu Swastha dalam Irawan Sahaja (2014:246) “penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli”.	1.Total Penjualan	Rasio
2	Laba ( Y )	L.M. Samryn (2012:429), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya eksternal untuk penyimpanan dan penggunaannya”.	1.Pendapatan 2.Beban Pokok	Rasio

### 3.5 Teknik Analisis Data

Untuk menjawab masalah-masalah penelitian maka berdasarkan data-data yang dikumpulkan atau diperoleh oleh peneliti maka pengujian dilakukan dengan menggunakan suatu pengujian statistik. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut :

#### 1. Analisis Regresi Linier Sederhana

Penelitian ini menggunakan teknik analisis Regresi linier sederhana, untuk mengetahui hubungan positif maupun negatif dari variabel Independen terhadap variabel dependen maka peneliti menggunakan regresi berganda dengan rumus :

$$Y = a + Bx + e$$

(Sugiono, 2008:277)

Y = Nilai variabel Laba Bersih

a = Konstanta

b = Koefisien Regresi

X = Nilai variabel Penjualan

e = Standard Error

#### 2. Uji Normalitas

Sebelum data dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi sederhana terhadap variabel-variabel yang diteliti, maka peneliti terlebih dahulu melakukan uji normalitas. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal.

Uji normalitas data tersebut dapat dilakukan melalui 3 cara yaitu menggunakan Uji Kolmogorof-Smirnov (Uji K-S), grafik histogram dan kurva penyebaran P-Plot. Untuk Uji K-S yakni jika nilai hasil Uji K-S  $> Y = a + bX + e$  25 dibandingkan taraf signifikansi 0,05, maka sebaran data tidak menyimpang dari kurva normalnya itu uji normalitas. Sedangkan melalui pola penyebaran P Plot dan grafik histogram, yakni jika pola penyebaran memiliki garis normal maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

### 3. Koefisien Determinasi

Identifikasi koefisien determinan ditunjukkan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Jika koefisien determinan ( $R^2$ ) semakin besar atau mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa kemampuan variabel bebas (X) adalah besar terhadap variabel terkait (Y). Hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan pengaruh variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terkait. Sebaliknya, jika koefisien determinan ( $R^2$ ) semakin kecil atau mendekati nol maka, dapat dikatakan bahwa kemampuan variabel bebas (X) terhadap variabel (Y) semakin kecil. Hal ini berarti model yang digunakan tidak cukup kuat untuk menerangkan pengaruh variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat. Hal ini dapat dilihat pada tabel **Model Summary**.

koefisien determinasi dapat dicari dengan mengkuadratkan nilai r, dengan rumus sebagai berikut :



$$D = r^2 \times 100\%$$

(Sugiono, 2008:253)

Dimana : D = Koefisien Determinasi

r = Nilai Korelasi Product Moment

#### 4. Pengujian Hipotesis (Uji t)

Untuk menguji hubungan dan pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat maka digunakan Uji t.

Dengan Kriteria :

- a. Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikansi  $>$  dari 0,05 dan nilai t hitung  $<$  t tabel, maka tidak ada pengaruh signifikan antara variabel x dan y
- b. Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikan  $<$  dari 0,05 dan t hitung  $>$  t tabel, maka ada pengaruh signifikan antar variabel x dan y

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan**

###### **4.1.1.1 Sejarah Perusahaan**

Dengan perkembangan zaman maka berkembang pula kebutuhan manusia. Pada saat ini kebutuhan manusia makin meningkat yaitu tidak hanya kebutuhan primer saja tapi kebutuhan lainnya, salah satunya adalah kebutuhan akan sarana transportasi khususnya transportasi darat, seperti sepeda balap.

PT. Roda Prima Utama didirikan pada tahun 2010, pada awal berdirinya perusahaan memiliki modal setor awal sebesar Rp. 3.000.000.000,- ( Tiga milyar Rupiah). PT. Roda Prima Utama memiliki SIUP (surat izin usaha perdagangan) No. 00770/24.1.0/31.71-05.1001/1.824.271/2015 lokasi perusahaan berada di jalan Cempaka Putih Tengah Komp Cempaka Putih Perm Cempaka Putih Timur- Cempaka Putih Jakarta Pusat. Perusahaan ini melayani penjualan dan service sepeda balap setiap harinya. Secara garis besar kegiatan perusahaan terfocus pada penjualan sepeda balap dan pengolahan bengkel resmi melayani perbaikan sepeda balap. Selain hal tersebut PT. Roda Prima Utama juga harus melakukan order permintaan unit sepeda balap, Helem, Baju, sepatu, Botol Minum, kaca mata, socks, acesories dan sparepart bagi

konsumen pengguna sepeda balap. Hal tersebut dimaksudkan untuk memenuhi permintaan konsumen juga menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Sehingga perusahaan tersebut dapat mengembangkan perusahaan menjadi lebih besar lagi. Untuk mencapai sasaran ini diperlukan adanya penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan. Kegiatan dibidang penjualan yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan terus menerus dilakukan semakin meningkat dari tahun ketahun sehingga perusahaan ini tetap dapat bertahan.

PT. Roda Prima Utama saat ini telah memiliki dua outlet yang bernama BIKEONE. Dimasa mendatang PT. Roda Prima Utama akan terus mengembangkan pangsa pasar dipenyediaan sepeda dan produk-produk yang berhubungan dengan sepeda.

#### **4.1.1.2 Visi dan Misi**

Visi

1. Bersepeda menjadi hobi yang menyehatkan bagi kita semua serta menjalin kekerabatan antara sesama pecinta sepeda.
2. Mengkompanyekan sepeda kepada masyarakat luas untuk berolahraga sekaligus mengurangi polusi udara.
3. Mengajak masyarakat untuk menjaga dan melestarikan tanaman pelindung sebagai langkah pendukung untuk megurangi polusi udara.

## Misi

1. Membuat Forum komunitas bagi pecinta sepeda
2. Membangun kebersamaan diantara pecinta sepeda
3. Melakukan langkah kecil untuk hal besar, yaitu dengan bersepeda kita mengurangi tingkat polusi yang sudah sangat mengkhawatirkan.
4. Melakukan gerakan nyata untuk menyelamatkan lingkungan dengan menanam pohon kembali untuk mengurangi bahaya banjir, mengurangi polusi dan menjaga ketersediaan air tanah.

### 4.1.2 Aspek Kegiatan Usaha

PT. Roda Prima Utama (RPU) merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan. PT. Roda Prima Utama mempunyai Produk Unggulan Yaitu :

1. Sepeda balap
  - a. Sepeda Ridley Noah adalah sepeda balap khusus pecinta kecepatan tinggi di jalan datar.
  - b. Sepeda BH ( Beistegui Hermanos ) ini dimulai dari kota bernama Eiber ( Guipuzkoa, sepanyol )
  - c. Sepeda Elemet

#### 2. Helem sepeda balap

Helem sepeda balap adalah salah satu perlengkapan vital yang mampu melindungi kepala dari risiko benturan ketika bersepeda balap. Dan supaya

nyaman adapun beberapa tuntutan khusus yang harus dimiliki helm sepeda balap adalah keberadaan reflective decals untuk meningkatkan visibilitasmu pada kondisi cahaya rendah. Selain itu, helm sepeda balap yang bagus juga pasti memiliki fitur mega mouthport yang akan mengoptimalkan penguapan keringat saat bersepeda, adapun produk yang kita pasarkan adalah helm Kask, helm Poc, helm Giro dan helm Limar.

### 3. Clothing sepeda balap

Clothing adalah salah satu cara paling efektif untuk mengurangi hambatan dari udara atau angin. Salah satunya adalah

a. Menyerap keringat dan mempunyai pori yang mengalirkan udara dan panas keluar. Ketika bersepeda berkeringat, keringat akan diserap dan dialirkan ke bagian luar jersey, lalu keringat dan panas akan menguap di luar. Dengan begitu, badan akan tidak basah, pori-pori badan tidak tersumbat, dan jersey sepeda selalu terasa nyaman dan kering dibadan.

b. Mengurangi potensi kecelakaan

Pakaian sepeda yang lepas, bahkan seperti sayap, lebih berpotensi untuk kecelakaan. Baik pada sepeda di jalan raya atau offroad

Adapun produk yang dipasarkan adalah : Cdc, Ashmei, Blacksheep dan Rabobank

### 4. Shoes sepeda balap

Bersepeda adalah aktivitas olahraga yang menyenangkan. Sepatu khusus bersepeda membantu cengkaman pada pedal dengan lebih baik. Oleh karena

itu sepatu untuk bersepeda memiliki sol yang keras agar kaki bisa menjadi tumpuan yang baik saat mengayuh sepeda.

5. Bottle Cage sepeda balap

memiliki fungsi isolasi termal, mampu mempertahankan suhu air agar tetap dingin atau panas. Namun tentu saja suhu air hanya akan bertahan dalam jangka waktu tertentu dan tidak terlalu lama seperti pada termos khusus. Adapun produk yang kita pasarkan adalah : Cafe du Cycliste, Forza dan Blacksheep.

6. Eye Wear sepeda balap

Kaca mata ini melindungi mata dari debu dan kotoran sekaligus anti silau matahari. Memberikan perlindungan untuk mata dengan maksimal. Adapun produk yang kita pasarkana adalah :

7. Socks sepeda balap

Fungsi socks adalah untuk sirkulasi udara terbaik pada kaki saat mengayuh. Berapapun jaraknya, kaki akan jauh dari keringat, terbebas dari debu bau menyengat yang mungkin muncul karena lembab dan demi keamanan kala menjejakan kaki diatas pedal.

#### **4.1.3.1 Stuktur Organisasi**

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah diprogramkan sebelum menjalankan perusahaan tersebut agar perusahaan dapat berjalan secara optimal, maka dibutuhkan suatu kerjasama antara sesama anggota yang terlibat didalam perusahaan tersebut baik yaitu antara karyawan dan pimpinan.

Mengingat hal tersebut maka dalam suatu perusahaan diperlukan adanya struktur organisasi yang baik sehingga akan tampak jelas tugas masing-masing karyawan sehingga dapat tercipta suatu system kerja yang baik dan didasari tanggung jawab dan kerjasama antara pihak yang terlibat didalam perusahaan tersebut guna merealisasi tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Selain itu, organisasi perusahaan yang baik adalah organisasi yang dinamis dan fleksibel. Struktur organisasi bukan sekedar untuk menunjukkan bentuk atau tipe organisasi saja, melainkan perwujudan hubungan antara fungsi-fungsi wewenang dan tanggung jawab orang-orang yang diberi tugas dan tanggung jawab terhadap pelaksanaan tugas tersebut.

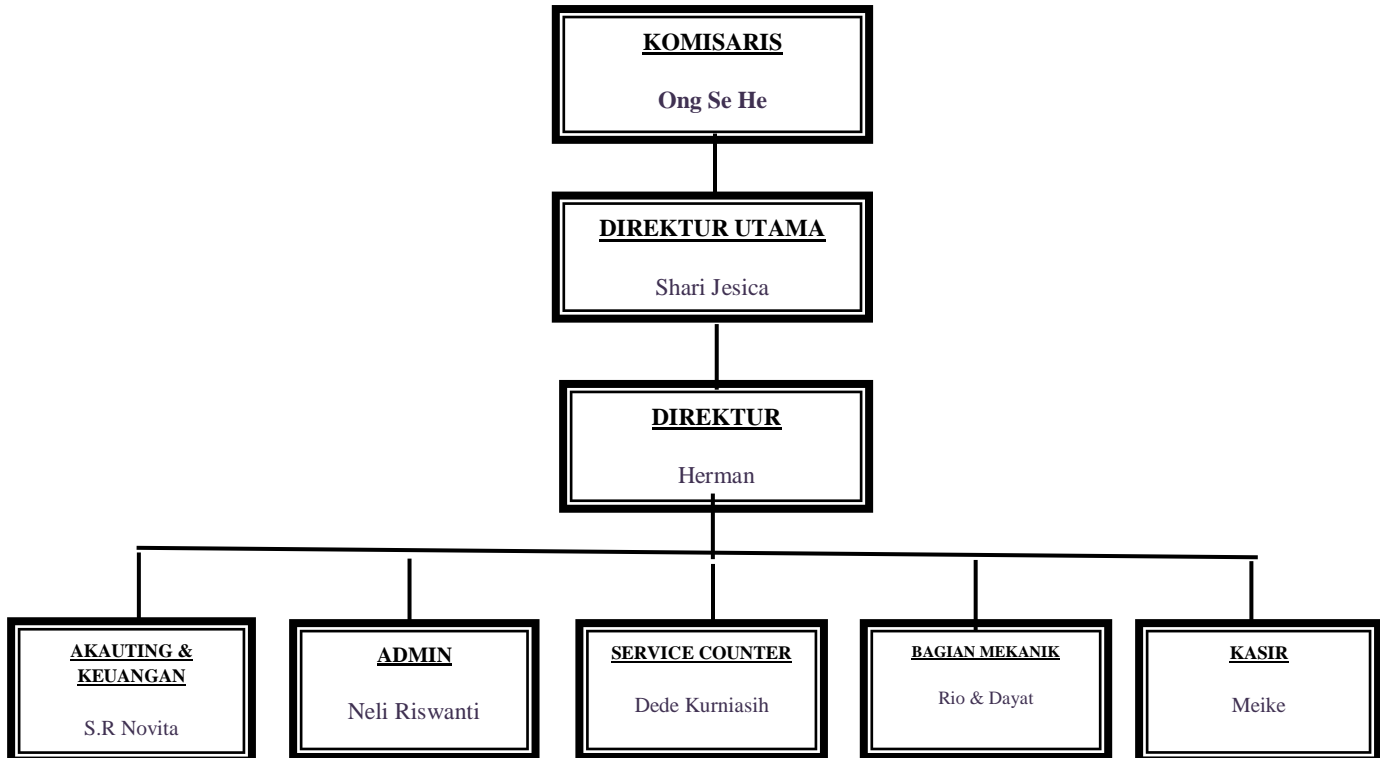
Struktur organisasi juga akan memberikan informasi baik bagi kita mengenai besar kecilnya perusahaan tersebut, semakin struktur organisasi berarti semakin besar suatu perusahaan maka semakin besar masalah yang timbul yang harus diselesaikan. Oleh karena itu struktur organisasi harus disesuaikan dengan keadaan dan kebutuhan perusahaan yang sangat dipengaruhi oleh besarnya dana, banyaknya tenaga ahli yang dibutuhkan sehingga didapatkan struktur organisasi yang ideal.

Berdasarkan hal tersebut maka dibawah ini disajikan bagan struktur organisai PT. Roda Prima Utama seperti gambar dibawah ini:

Gambar 4.1

## PT. RODA PRIMA UTAMA

## STRUKTUR ORGANISASI PERUSAHAAN



## 4.1.3.2 Uraian Pekerjaan

1. Komisariss
  - a. Melakukan pengawasan dengan itikad baik dan kehai-hatian untuk ke pentingan perseroan dan sesuai dengan maksud dan tujuan perseroan.
  - b. Tidak mempunyai kepentingan pribadi baik langsung maupun tidak langsung atas tindakan pengurusan direksi yang mengakibatkan kerugian dan



- c. Telah memberikan nasihat kepada direksi untuk mencegah timbul atau berlanjutnya kerugian tersebut.
2. Direktur Utama
    - a. Merupakan pemegang kekuasaan tertinggi yang bertugas mengawasi jalannya aktivitas perusahaan.
    - b. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian.
    - c. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan.
3. Direktur
    - a. Membantu Direk Utama dalam mengawasi dan mengontrol proses pengeluaran barang.
    - b. Berusaha memajukan perusahaan dengan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan.
4. Accounting & keuangan
    - a. Mencatat transaksi harian.
    - b. Membuat pembukuan.
    - c. Membuat jurnal memorial
    - d. Membuat laporan keuangan
    - e. Mebuat setoran pajak.
5. Administrasi
    - a. Membuat anggaran harian
    - b. Bertanggung jawab mengenai berkas-berkas penjualan.

- c. Mengelurkan uang untuk pembelian atau pembayaran biaya-biaya operasional perusahaan.
- d. Melakukan pencatatan setiap transaksi yang berhubungan dengan keuangan
- e. Menyusun anggaran perusahaan

#### 6. Service Counter

- a. Memcatat sepeda yang akan melakukan service baik perawatan berkala maupun service besar
- b. Membuat surat perintah kerja untuk ditanda tangani mekanik untuk mengerjakan sepeda.
- c. Memcatat dan membuat laporan mengenai jumlah kendaraan yang diperbaiki dan melaporkan kepada bagian keuangan setiap bulannya.
- d. Menerima pembayaran dari konsumen yang melakukan perbaikan dan kemudian secara berkala melaporkan kepada bagian keuangan.

#### 7. Bagian Mekanik

- a. Bertugas bertanggung jawab terhadap perbaikan sepeda sesuai dengan surat perintah kerja yang dibuat.
- b. Menandatangani surat perintah kerja sebelum menyerahkan ke services counter sebagai bukti bahwa mekanik tersebut telah melakukan perbaikan sepeda motor konsumen.

#### 8. Kasir

- a. Menjalankan proses penjualan dan pembayaran
- b. Melakukan pencatatan atas semua transaksi

- c. Membantu pelanggan dalam memberikan informasi mengenai suatu produk
- d. Melakukan proses transaksi pelayanan jual beli serta melakukan pembungkusan
- e. Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang

#### **4.1.4 Kepegawaian**

Tenaga kerja atau karyawan yang bekerja pada perusahaan yaitu :

##### 1. Karyawan tetap

Karyawan yang diberikan upah atau gaji secara tetap setiap bulan.

Karyawan akan diangkat sebagai karyawan tetap setelah melewati training selama 3 bulan.

#### **4.1.5 kepegawaian berdasarkan unit kerja, umur, tingkat pendidikan, masa kerja, dan jenis kelami**

berikut adalah data karyawan PT. Roda Prima Utama, berdasarkan unit kerja, umur, tingkat pendidikan, masa kerja dan jenis kelamin.

**Tabel 4.1**

**Kepegawaian berdasarkan unit kerja, umur, tingkat pendidikan, masa kerja dan jenis kelamin.**

<b>No</b>	<b>Nama</b>	<b>Unit Kerja</b>	<b>Umur</b>	<b>Tingkat Pend.</b>	<b>Masa Kerja</b>	<b>L/P</b>
1	Ong Se He	Komisais	44	S1	9	P
2	Shari Jesica	Direktur Utama	35	S1	8	P
3	Herman	Direktur	42	SMA	8	L
4	Sri Rianti Novita	Accounting & keuangan	30	S1	2	P
5	Neli Riswanti	Administrasi	22	D2	1	P
6	Dede Kurniasih	Service Counter	33	SMK	7	P
7	Hidayat & Rio	Bagian Mekanik	28	SMK	5	L

#### **4.1.6 Fasilitas yang dimiliki**

PT. Roda Prima Utama memiliki beberapa fasilitas yaitu :

1. Memiliki Ruko tempat usaha di Jl. Cempak Putih Permai, RT.12/RW.5, Cemp. Putih tim., kec. Cemp. Putih. Kota Jakarta Pusat.
2. Memiliki Ruko tempat usaha di Jl. Raya Perjuangan Blok A5-6, Komplek Ruko Plaza kebon jeruk , kebon jeruk, RT.1/RW.7, Kb. Jeruk, Kota Jakarta
3. Memiliki empat mobil dan tiga sepeda motor untuk kegiatan operasional

4. Memiliki komputer
5. Memiliki Mesin Edc

## 4.2 Pembahasan

### 4.2.1 Hasil Analisis Data

Analisis data dilakukan pada penelitian ini yakni yakni analisis regresi linier sederhana. data yang tersedia bagi variabel dependen Laba Bersih dan variabel independen Penjualan. Analisis dilakukan dengan dengan menguji pengaruh kedua variabel independen tersebut terhadap variabel depende melalui Uji Statistik t dengan menggunakan model regresi linier sederhana program *SPSS 23.00 For Windows*.

### 4.2.2 Hasil Pegujian Hipotesis

#### 4.2.2.1 Uji Regreasi Linier Sederhana

Uji Regresi linier sederhana berguna untuk mengetahui pengaruh dari masaing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun hasil pengolahan datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.2**  
**Hasil Uji Regresi Linier Sederhana**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	64654994,411	110050661,895		,588	,560
	Penjualan	,196	,075	,361	2,629	,012

a. Dependent Variable: Laba Bersih

Sumber : data diolah melalui *SPSS 23.00 For Windows*

Dari tabel diatas ditemukan bahwa regresi linier sederhana dihasilkan adalah  $Y = 64654994,411 + 0,196X$ . Nilai konstanta 6465499,411 memberi arti besarnya laba bersih . saat ini X (penjualan) sama dengan 0,012 maka Y (laba Bersih) yang didapat 6465994,411. Koefisien regresi sebesar 0,196 memberi arti bahwa jika terjadi peningkatan nilai penjualan sebesar 1 satuan maka laba bersih akan meningkat sebesar 0,196

#### 4.2.2.2 Hasil analisis Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Analisis Determinasi determinasi digunakan untuk mengetahui presentase sumbangan pengaruh Variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen.

Dari hasil analisis determinasi dapat dilihat pada output model summary dari hasil analisis regresi linier sederhana.

**Tabel 4.3**  
**Hasil Analisis Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,361 <sup>a</sup>	,131	,112	494157241,87817

a. Predictors: (Constant), Penjualan

Sumber : Oleh data SPSS

Berdasarkan tabel berikut diatas yakni hasil olahan data korelasi, nampak bahwa nilai koefisien korelasi atau  $R=0,361$  atau bernilai positif yang menunjukkan bahwa penjualan mempunyai hubungan yang kuat terhadap laba bersih yakni sebesar 0,361.

Sedangkan nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,131 yang diartikan bahwa sebesar 13,1% penjualan dipengaruhi oleh laba, sedangkan sisanya 86,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

#### **4.2.2.3 Uji Hipotesis**

Rancangan pengujian hipotesis ini bertujuan untuk menguji ada tidaknya pengaruh variabel Independen (X) dengan indikator penjualan terhadap laba bersih (Y) sebagai variabel dependen. Hipotesis yang diuji dirumuskan sebagai berikut :

#### **4.2.2.4 Pengujian Hipotesis (Uji T)**

Uji signifikan secara parsial digunakan untuk melihat pengaruh tiap-tiap variabel independen secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependen. Dalam regresi linier sederhana, hal ini perlu dilakukan karena variabel independen memberi pengaruh yang berbeda-beda dalam model. Pengujian ini dilakukan dengan menghitung serta membandingkan t hitung dengan t tabel yaitu dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikansi  $>$  dari 0,05 dan nilai t hitung  $<$  t tabel, maka tidak ada pengaruh signifikan variabel X dan Y
- b. Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikan  $<$  dari 0,05 dan t hitung  $>$  t tabel, maka ada pengaruh signifikan antara variabel X dan Y.

Hasil perhitungan uji t dengan menggunakan SPSS Versi 23 dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.4**  
**Hasil Uji Paraisal (uji t)**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	64654994,4	110050661,1		,588	,560
Penjualan	,196	,075	,361	2,629	,012

a. Dependent Variable: Laba Bersih

Sumber : Hasil Olahan SPSS

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai t statistik varibel penjualan sebesar 0,012 yang berarti  $<0,012$ , hal ini dapat diartikan bahwa penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Roda Prima Utama.

### 4.3 Pembahasan

#### 4.3.1 Penjualan

Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016:3) “ penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan system pemasaran

menurut Basu Swastha dalam Irawan Sahaja (2014:246) “penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli”.

Dari definisi para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan bertemunya seseorang pembeli dan penjual yang melakukan transaksi, saling mempengaruhi dan mempertimbangkan pertukaran antara barang atau jasa dengan uang.



### 4.3.2 Laba

Menurut L.M. Samryn (2012:429), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya eksternal untuk penyimpanan dan penggunaannya”.

Sedangkan menurut Wild dan Subarmanyam (2014:25), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba (earnings) atau laba bersih (net income) mengidentifikasi profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengambilan kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan penghasilan barang dan jasa selama suatu periode akuntansi.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa sebuah keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur melalui tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama dari perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba bersih yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri. Laba bersih bisa didapat secara optimal jika penjual mencapai hasil yang maksimal.

Dalam hal ini untuk mengetahui pengaruh antara perubahan penjualan dengan laba bersih dapat dilihat melalui komponen-komponen dalam laporan laba-rugi perusahaan yang saling terkait. Perubahan penjualan terhadap laba bersih ada pengaruh yang erat, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba bersih diperoleh dari penjumlahan semua pendapatan perusahaan dan kemudian dikurangi dengan biaya-biaya.

Seperti diketahui bahwa laba utama perusahaan adalah laba penjualan bisa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengirim persediaan kepada para pelanggan. Penjualan bersih adalah pendapatan penjualan dikurangi dengan berbagai pengurangan penjualan pada saat persediaan kepada pelanggan, maka biaya persediaan menjadi beban bagi perusahaan, kelebihan pendapatan penjualan dari harga pokok penjualan disebut Laba Bruto( Gross Profit). Ukuran usaha ini dapat membantu mengukur keberhasilan suatu perusahaan, laba kotor yang tinggi merupakan salah satu kunci dari keberhasilan pada suatu perusahaan.

#### **4.3.3 Pengaruh Penjualan Terhadap Laba**

Seusai dengan pendapat Budi Rahardjon (2000:33) bahwa adanya pengaruh yang erat mengenai penjualan terhadap laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagang.

Dari teori diatas menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba bersih, harus disertai dengan peningkatan penjualan. Jika penjualan yang meningkat dan disertai dengan peningkatan laba bersih, maka hasilnya adalah sebuah keuntungan yang sangat besar bagi sebuah perusahaaa. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih yang dapat diperoleh suatu perusahaan yang dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan penjalan.

Kegiatan perencanaan dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk mempermudah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan yang dimaksud dalam perencanaan adalah mencapai tingkat penjualan yang optimal. Penjualan merupakan ujung tombak dalam maencapai tujuan perusahaan dalam mencapai laba bersih yang maksimal.

Dengan pencapaian penjualan yang maksimal, maka perusahaan akan bertahan karena laba bersih yang diperoleh juga maksimal. Pencapaian penjualan yang baik akan berlangsung degan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan anggaran penjualan yang didasarkan pada ramalan penjualan, sehingga akan menghasilkan pencapaian penjualan yang maksimal.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eka Anjani (2014) yang mengatakan penjualan memiliki pengaruh yang postitif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, kesimpulan yang dapat penulis paparkan dari penelitian terhadap perusahaan PT. Roda Prima Utama periode tahun 2012 sampai dengan tahun 2015 adalah sebagai berikut:

1. Kondisi Penjualan PT. Roda Prima Utama mengalami pluktuatif pada tahun 2012 dan 2013 mengalami peningkatan karena belum banyak pesaing disekitarnya, pada tahun 2014 mengalami penurunan karena ada pengeluaran biaya operasi yang cukup besar, pada tahun 2015 terjadi kenaikan karena ada promo terbaru.
2. Kondisi laba PT. Roda Prima Utama mengalami kenaikan dan penurunan setiap tahunnya, laba bersih perusahaan bahkan sampai memiliki nilai negatif
3. Berdasarkan hasil uji variabel penjualan (X) dan Laba Bersih (Y) dan dimasukkan ke dalam model regresi linier sederhana, diperoleh hubungan antara Penjualan dengan Laba Bersih adalah sebagai berikut :
$$Y = 64654994,411 + 0,196X$$
. Dengan mendapat hasil signifikan 0,012 dibawah 0,05 maka disimpulkan pengaruh penjualan terhadap laba bersih terjadi signifikasi.

4. R Square pada model regresi bernilai 0,131 menunjukkan ada pengaruh penjualan terhadap laba bersih sebesar 13,1% sedangkan sisanya 86,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, untuk lebih memperhatikan Laba dan penjualan yang merupakan ukuran kinerja perusahaan, kreditur dan inverstor akan mlihat seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Melalui laba dan penjualan akan dapat dilihat kinerja perusahaan.
2. Dapat menekan biaya pengeluaran agar mendapat hasil laba yang tinggi
3. Bagi peneliti selanjutnya, dengan penelitian ini diharapkan penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian lebih lanjut dengan menambah variabel-variabel lain yang mempengaruhi laba untuk memperoleh hasil yang maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

Wareen, Reeve, dan Fess.2006. Accounting “ *Pengantar Akuntansi* ” , buku 2, edisi 21.

Salemba Empat . Jakarta

Moekijat. 2000. *Kamus Manajemen, Bandung*, Penerbit CV. Mandar Maju

Harahap, S. Syafri. 2001. *Teori Akuntansi Edisi Revisi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Manahan P. Tampubolon, 2005. *Manajemen Keuangan*, Ghaila Indonesia, Jakarta

Bitar, (2018), kieso, at al (2016) hal -2 dan hans kartikahadi 2016 hal-3 *Pengertian Akuntansi*,[www.gurupendidikan. Co:id/pengertian-akuntansi-menurut-para-ahli](http://www.gurupendidikan.Co.id/pengertian-akuntansi-menurut-para-ahli))

Kireso dan weygan, 2011. *Intermediet Accounting*, edisi tahun 2011 jakarta: Erlangga

Pernyataan standar akuntansi keuangan (PSAK) No.1 tentang penyajian laporan keuangan

Fahmi, Irham, 2015. *Pengantar Manajemen Keuangan Teori dan soal jawab*, Bandung:Alfabeta

Kasmir, 2013. *Analisis Laporan Keuangan* : Edisi cetakan ke-6 jakarta: Rajawali Pers

Najmudin, 2011. *Manajmen Keuangan dan aktualisasi syari'ah modern*, Yogyakarta: Andi

Kasmir, 2010. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta:Kencana Prenada media Group

Abdullah Thamrin dan Francis Tantri, 2016. *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada

Basu Swasta. 2001. *Manajemen Penjualan*, Edisi 3, B PFE, Yogyakarta

La Midzan, 2001. *Sistem Informasi Akuntansi 1*. Edisi ke delapan. Bandung : Penerbit Lingga Jaya.

Krismiaji. 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN

Basu Swasta, dan Irawan. 2003. *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta, Penerbit : Liberty Yogyakarta

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*, PSAK No. 17, Penerbit Salemba Empat, Jakarta

S.R.Soemarsono. 2004. *Akuntansi: Suatu Pengantar*. Edisi Kelima, Buku 1. Jakarta : Penerbit Salemba Empat

Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*. Bandung. CV Alfabeta

Suharsaputra, Umar. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Tindakan*. Bandung : PT Refika Aditama

Widi, Restu Kartiko. 2010. *Asas Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Graha Ilmu

<https://www.spssindonesia.com/2014/02/cara-mudah-melakukan-uji-t-dengan-spss.html>

<https://www.spssindonesia.com/2017/03/uji-analisis-regresi-linier-sederhana.html>

<https://www.spssindonesia.com/2017/04/makna-koefisien-determinasi-requare.html>



## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### 1. Laporan keuangan tahun 2012-2105

PT. RODA PRIMA UTAMA		
LAPORAN LABA RUGI		
Periode 1 Januari 2012 sd 31 Desember 2012		
Penjualan		16.990.052.000
Persediaan Awal	-	
Pembelian Dalam Negeri	14.732.936.600	
Pembelian Impor	1.614.380.000	
Tersedia untuk dijual	16.347.316.600	
Persediaan Akhir	-	
		<u>16.347.316.600</u>
Laba kotor		642.735.400
Biaya Operasional:		
Gaji	52.000.000	
Listrik, Air, dan Telepon	121.110.500	
Biaya Delivery Order	63.150.000	
Biaya Ongkos Angkut	69.300.000	
Biaya Transfer	69.121.250	
Biaya Asuransi	61.142.174	
Penyusutan Gedung	15.369.135	
Biaya Entertainment	95.000.000	
		<u>546.193.059</u>
Laba (rugi) Operasional		96.542.341
Pendapatan (Biaya) lain-lain:		
Pendapatan sewa	-	
Jasa Giro	235.428	
Admistrasi Bank	(14.258.563)	
Total		<u>(14.023.135)</u>
Laba (Rugi) Bersih		82.519.206

**PT. RODA PRIMA UTAMA**  
**LAPORAN LABA RUGI**  
**Periode 1 Januari 2013 sd 31 Desember 2013**

Penjualan		14.577.271.930
Persediaan Awal	-	
Pembelian Dalam Negeri	<u>13.793.510.000</u>	
Tersedia untuk dijual	13.793.510.000	
Persediaan Akhir	<u>80.000.000</u>	
		<u>13.713.510.000</u>
Laba kotor		863.761.930
Biaya Operasional:		
Gaji	66.300.000	
Listrik, Air, dan Telepon	25.400.000	
Biaya Delivery Order	9.750.000	
Biaya Ongkos Angkut	31.200.000	
Biaya Transfer	2.958.700	
Biaya Asuransi	6.368.803	
Penyusutan Gedung	15.369.135	
Biaya Entertainment	-	
		<u>157.346.638</u>
Laba (rugi) Operasional		706.415.292
Pendapatan (Biaya) lain-lain:		
Jasa Giro	1.072.308	
Admistrasi Bank	<u>(68.363.334)</u>	
Total		<u>(67.291.026)</u>
Laba (Rugi) Bersih		639.124.266

**PT. RODA PRIMA UTAMA**  
**LAPORAN LABA RUGI**  
**Periode 1 Januari 2014 sd 31 Desember 2014**

Penjualan		9.590.677.529
Persediaan Awal	80.000.000	
Pembelian Dalam Negeri	8.422.970.000	
Tersedia untuk dijual	<u>8.502.970.000</u>	
Persediaan Akhir	<u>-</u>	
		<u>8.502.970.000</u>
Laba kotor		1.087.707.529
Biaya Operasional:		
Gaji	69.500.000	
Listrik, Air, dan Telepon	64.041.143	
Biaya Delivery Order	6.400.000	
Biaya Ongkos Angkut	24.600.000	
Biaya Transfer	901.540	
Biaya Asuransi	5.234.463	
Penyusutan Gedung	15.369.135	
Penyusutan Kendaraan	13.400.000	
Penyusutan Inventaris	18.750.000	
Biaya Penjualan	86.000.000	
Biaya Entertainment	<u>500.000.000</u>	
		<u>804.196.281</u>
Laba (rugi) Operasional		283.511.248
Pendapatan (Biaya) lain-lain:		
Jasa Giro	244.717	
Adminitrasi Bank	<u>(26.482.110)</u>	
Total		<u>(26.237.393)</u>
Laba (Rugi) Bersih		257.273.855

**PT. RODA PRIMA UTAMA**  
**LAPORAN LABA RUGI**  
**Periode 1 Januari 2015 sd 31 Desember 2015**

Penjualan		12.672.222.740
Persediaan Awal	-	
Pembelian Dalam Negeri	<u>12.210.770.000</u>	
Tersedia untuk dijual	12.210.770.000	
Persediaan Akhir	<u>70.000.000</u>	
		<u>12.140.770.000</u>
Laba kotor		531.452.740
Biaya Operasional:		
Gaji	71.500.000	
Listrik, Air, dan Telepon	49.965.194	
Biaya Delivery Order	2.500.000	
Biaya Ongkos Angkut	7.500.000	
Biaya Transfer	1.010.450	
Biaya Asuransi	650.603	
Penyusutan Gedung	15.369.135	
Penyusutan Kendaraan	33.475.000	
Penyusutan Inventaris	<u>18.750.000</u>	
		<u>200.720.382</u>
Laba (rugi) Operasional		330.732.358
Pendapatan (Biaya) lain-lain:		
Jasa Giro	294.488	
Adminstrasi Bank	<u>(40.259.168)</u>	
Total		<u>(39.964.680)</u>
Laba (Rugi) Bersih		290.767.678