

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

Maria Dewi Setia

Mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam

Puspita Rama Nopiana, S.E., M.M., Akt

Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam

ABSTRACT

This research aims to determine the anality of the level of sales and merchandise inventory of corporate profits PT. Balam Jaya Sentosa 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 results showed that 1) the level of sales and a significant positive effect on corporate earnings partially. 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. 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. 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 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*

I. PENDAHULUAN

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).

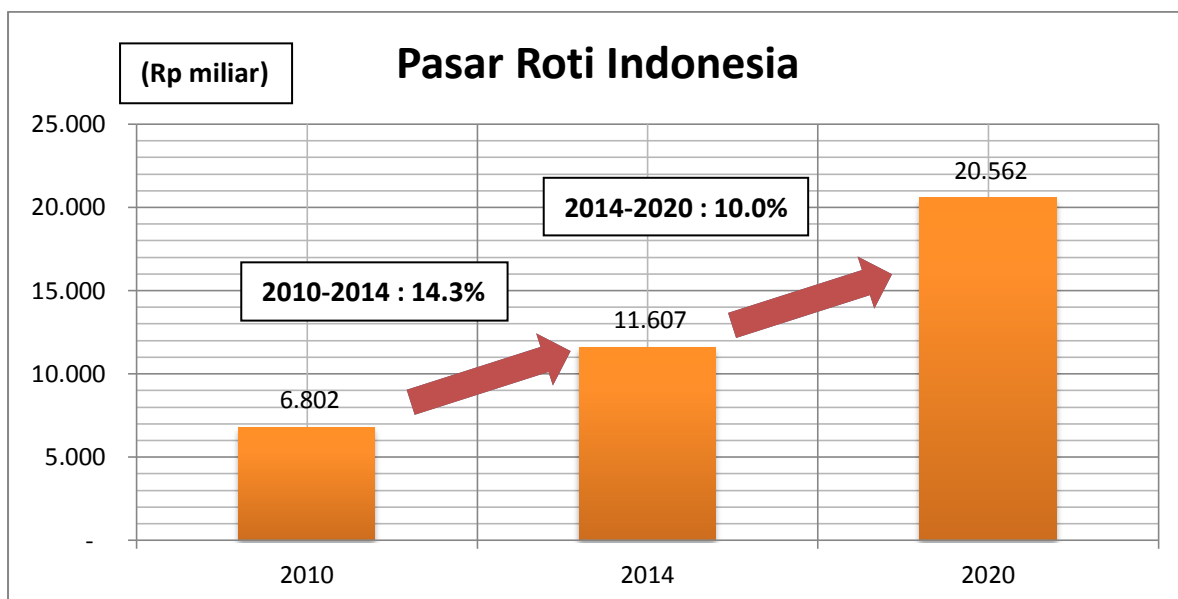
Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan utamanya membeli barang dagangan dari perusahaan produsen dan menjualnya kembali tanpa mengubah bentuk fisik dari barang dagangan tersebut dengan maksud memperoleh keuntungan. Perusahaan dagang memiliki persediaan barang dagangan yang sering dikenal sebagai *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. Menurut 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). 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 yang bersumber dari PT CIMB *Principal Assets Management* (2015) sebagai berikut:



Gambar 1.1 Pertumbuhan Pasar Roti di Indonesia

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.

PT Balam Jaya Sentosa merupakan perusahaan distributor resmi tepung terigu PT Indofood Sukses Makmur yang berdomisili di Kota Batam yang 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.

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 jugadapat menyebabkan tidak efektifnya penggunaan bahan baku karena apabila barang dagang disimpan terlalu lama dapat menurunkan kualitas barang dagang.

Pembahasan ini memfokuskan pada analisis 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. Rumusan yang akan dibahas adalah: analisis pengaruh tingkat penjualan dan persediaan barang terhadap laba perusahaan baik secara parsial maupun secara simultan.

II. TINJAUAN PUSTAKA

Laba Perusahaan

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 (Rudianto, 2012:18).

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:

- a. 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.
- b. 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.

- c. 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.
- d. 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.
- e. Laba bersih, adalah selisih dari laba operasi berlanjut dan keuntungan atau kerugian dari operasi yang dihentikan dan dikurangi kerugian luar biasa.

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 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.

Tingkat Penjualan

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. Selanjutnya menurut Astuti (2012:205) penjualan bersih merupakan penjualan yang dikurangi dengan beban angkut penjualan, potongan tunai penjualan dan retur penjualan.

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. 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

Persediaan Barang Dagang

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).

Selanjutnya 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:

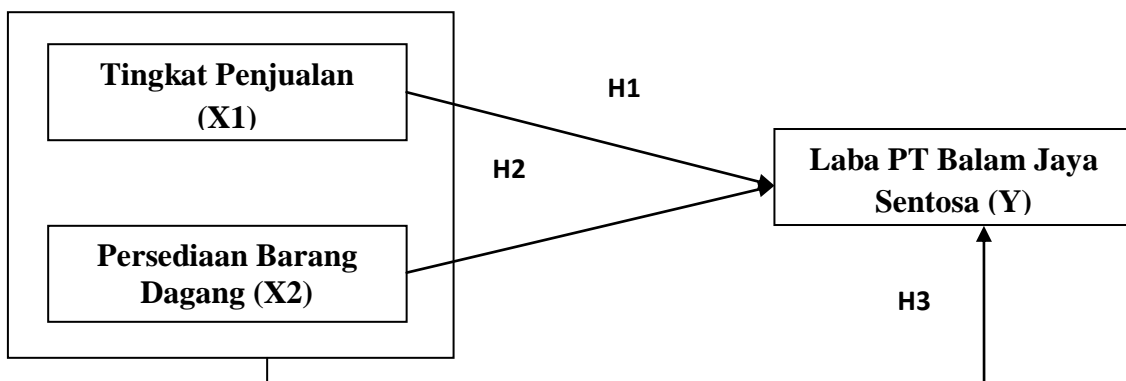
Tabel 2.1 Perbedaan Metode *Physical* dan Metode Perpetual

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)

Persediaan barang dagang dapat disimpulkan 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. 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.

Kerangka Konseptual



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

Hipotesis

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

H₂ : Persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba Perusahaan

H₃ : Tingkat penjualan dan persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan

III. METODE PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan cara meneliti populasi atau sampel tertentu. 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.

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 Desember 2016 yakni laporan bulanan selama 52 bulan berturut-turut sehingga diketahui jumlah populasi penelitian sebanyak 52 data sejak awal perusahaan berdiri. Sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini mulai dari bulan Januari tahun 2013 hingga Desember 2016 yakni laporan bulanan 48 bulan berturut-turut sehingga diketahui jumlah sampel penelitian sebanyak 48 data. Pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini menggunakan uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis.

Variabel penelitian terdiri dari dua jenis yaitu variabel independen dan variabel dependen, maka variabel independennya adalah tingkat penjualan (X_1) dan persediaan barang dagang (X_2) dan dependennya laba perusahaan (Y).

Tabel 3.1 Operasional Variabel Penelitian

Jenis Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Tingkat Penjualan (X_1)	<i>Profit Margin</i> mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu	<i>Profit Margin</i> = $\frac{\text{Laba bersih}}{\text{Penjualan}}$ Sumber : Hanafi dan Halim (2007:87)	Skala Rasio
Persediaan Barang Dagang (X_2)	Perputaran Persediaan (<i>Inventory Turnover</i>) mengukur kemampuan perputaran persediaan perusahaan dalam satu tahun	Perputaran Persediaan = $\frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Persediaan}}$ Sumber : Hanafi dan Halim (2007:87)	Skala Rasio
Laba Perusahaan (Y)	<i>Return On Asset (ROA)</i> mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba	<i>Return On Asset</i> = $\frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$ Sumber : Hanafi dan Halim	Skala Rasio

	bersih berdasarkan tingkat aset yang tertentu	(2007:87)	
--	---	-----------	--

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum PT Balam Jaya Sentosa

PT Balam Jaya Sentosa yang merupakan perusahaan distributor bahan baku roti dan kue yang berlokasi di Kota Batam. PT Balam Jaya Sentosa telah berdiri sejak tahun 2012. Oleh karena itu, laporan keuangan PT Balam Jaya Sentosa hanya terdiri dari laporan periode 2012 hingga 2016. Sampel yang digunakan untuk penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan PT Balam Jaya Sentosa periode 2013 hingga 2016. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah tingkat penjualan, persediaan barang dagang dan laba perusahaan. Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui hal-hal yang dapat mempengaruhi laba perusahaan PT Balam Jaya Sentosa.

a. Analisis Data

1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi tentang ringkasan suatu data penelitian yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), modus, minimum, maximum, sum, standar deviasi, varian, range, serta untuk mengukur distribusi data. Data hasil uji statistik deskriptif adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Profit Margin	48	.01	.06	.0255	.01350
Perputaran Persediaan	48	.97	3.87	2.1422	.59232
ROA	48	.00	.03	.0130	.00776
Valid N (listwise)	48				

Sumber : olahan SPSS (2016)

Nilai minimum variabel tingkat penjualan (*Profit Margin*) adalah 0,01 dan nilai maksimumnya adalah 0,06. Nilai rata-rata yang diperoleh 0,0255 dengan standar deviasi sebesar 0,01350. Sementara itu, nilai minimum variabel persediaan barang dagang (perputaran persediaan) dari 48 data yang diuji adalah 0,97 dan nilai maksimumnya sebesar 3,87. Nilai rata-rata persediaan barang dagang adalah sebesar 2,1422 dengan standar deviasi senilai 0,59232. Kemudian nilai minimum variabel laba perusahaan (*return on asset*) adalah 0,00 dan nilai maksimumnya sebesar 0,03. Nilai rata-rata variabel laba adalah sebesar 0,0130 dengan standar deviasi senilai 0,00776.

2. Uji Asumsi Klasik

Penelitian ini menggunakan uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi. Asumsi klasik harus dipenuhi dalam regresi linier yaitu terdistribusi normal, tidak ada multikolinearitas, tidak ada heteroskedastisitas, dan tidak ada autokorelasi pada model regresi.

Uji Normalitas dilihat dari uji *Kolmogorov-Smirnov*, diketahui besarnya nilai *Kolmogorov-Smirnov* adalah 0,709 dan nilai signifikansi (Asymp. Sig. 2-tailed) sebesar 0,696. Nilai tersebut melebihi nilai signifikansi 0,05 maka dapat diambil kesimpulan bahwa data terdistribusi normal.

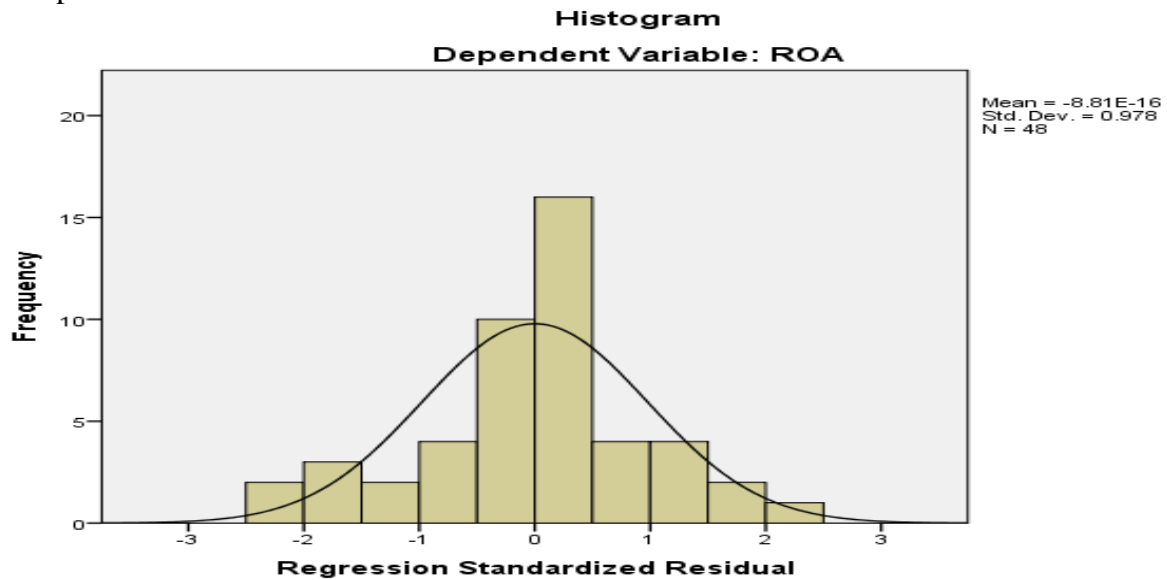
Tabel 4.2 Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Profit Margin	Perputaran Persediaan	ROA
N		48	48	48
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0255	2.1422	.0130
	Std. Deviation	.01350	.59232	.00776
Most Extreme Differences	Absolute	.094	.085	.102
	Positive	.094	.085	.102
	Negative	-.069	-.074	-.083
Kolmogorov-Smirnov Z		.651	.588	.709
Asymp. Sig. (2-tailed)		.790	.879	.696

a. Test distribution is Normal.

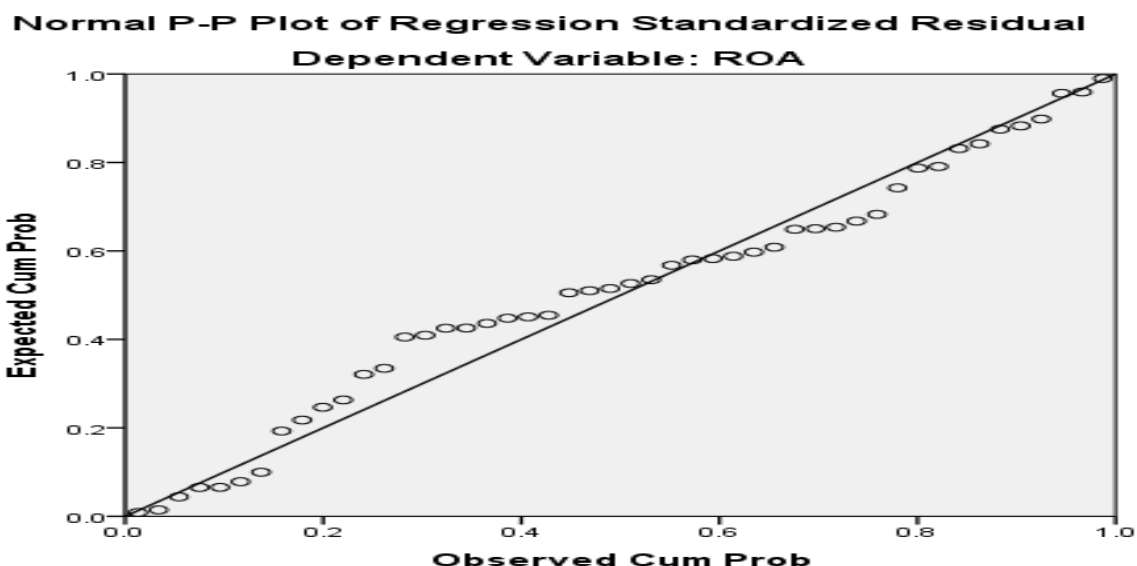
b. Calculated from data.

Hasil uji normalitas dengan metode grafik histogram tampak bahwa bentuk histogram yang dihasilkan menyerupai gunung atau lonceng (*bell-shaped*). Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi secara normal.



Gambar 4.1 Grafik Histogram

Sementara itu, grafik normal P P-Plot menunjukkan bahwa titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, hal ini juga membuktikan bahwa data tersebut berdistribusi normal. Dengan demikian berdasarkan hasil uji normalitas yang telah dilakukan melalui uji *Kolmogorov-Smirnov*, grafik histogram, dan grafik normal P P-Plot menghasilkan hasil yang sama yaitu data berdistribusi normal maka dapat diambil kesimpulan bahwa data yang diteliti terdistribusi normal.



Gambar 4.2 Grafik Normal P P-Plot

3. Uji Autokorelasi

Nilai DW didapatkan 1,560 sedangkan dari tabel DW dengan signifikansi 0,05 dan jumlah data (n)=48, serta jumlah variable independen (k)=2 diperoleh nilai dL sebesar 1,4500 dan dU sebesar 1,6231. Dengan ini maka dapat diketahui bahwa nilai DW berada di antara nilai dL dan dU ($1,4500 < 1,560 < 1,6231$) sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi autokorelasi positif.

Tabel 4.3 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.978 ^a	.956	.954	.00167	1.560

a. Predictors: (Constant), Perputaran Persediaan , Profit Margin

b. Dependent Variable: ROA

4. Uji Multikolinearitas

Nilai VIF adalah 1,043 yang berarti kurang dari 10 dan nilai Tolerance adalah 0,959 yaitu lebih dari 0.1 pada masing-masing variabel maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi masalah multikolinearitas

Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.005	.001		-4.991	.000		
	Profit Margin	.539	.018	.938	29.337	.000	.959	1.043
	Perputaran Persediaan	.002	.000	.145	4.520	.000	.959	1.043

a. Dependent Variable: ROA

5. Uji Heterokedastisitas

Hasil uji heterokedastisitas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas yaitu di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas pada model regresi.



Gambar 4.3 Grafik Scatter plot

6. Uji Hipotesis

Berdasarkan hasil uji di atas, persamaan regresi yang dapat disusun untuk variabel Tingkat Penjualan (*Profit Margin*) dan Persediaan Barang Dagang (Perputaran Persediaan) terhadap Laba Perusahaan (ROA), maka didapatkan persamaan Regresi Linear Berganda yaitu $Y' = -0,005 + 0,539X_1 + 0,002X_2 + 0,001$. Tabel regresi linear berganda sebagai berikut:

Tabel 4.5 Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.005	.001		-4.991	.000
	Profit Margin	.539	.018	.938	29.337	.000
	Perputaran Persediaan	.002	.000	.145	4.520	.000

a. Dependent Variable: ROA

Hasil Uji koefisien determinasi (R^2) tersebut diperoleh angka *Adjusted R Square* sebesar 0,954 atau (95,4%). Hal ini menunjukkan bahwa presentase sumbangan pengaruh variabel independen Tingkat Penjualan (*Profit Margin*) dan Persediaan Barang Dagang (Perputaran Persediaan) secara bersama-sama terhadap variabel dependen Laba Perusahaan (ROA) sebesar 95,4%. Dengan kata lain, variasi variabel bebas yang digunakan dalam model mampu menjelaskan sebesar 95,4% variasi variabel dependen, sedangkan sisanya yaitu 4,6% dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya perlu dilakukan penelitian lebih lanjut yang berhubungan dengan variabel-variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Tabel hasil uji koefisien determinasi sebagai berikut:

Tabel 4.6 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.978 ^a	.956	.954	.00167	1.560

a. Predictors: (Constant), Perputaran Persediaan, Profit Margin

b. Dependent Variable: ROA

Hipotesis pertama dapat dilihat berdasarkan hasil uji t, maka diperoleh t_{hitung} Tingkat Penjualan (*Profit Margin*) sebesar 29,337. Tabel distribusi t dicari pada $\alpha = 5\% : 2 = 2,5\%$ (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (df) $n-k-1$ atau $48-2-1 = 45$ (n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen). Dengan pengujian 2 sisi (signifikansi = 0,025) hasil

diperoleh untuk t_{tabel} sebesar 2,014. Dengan demikian, diketahui nilai $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($29,337 > 2,014$) maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, dan H_a diterima. Hipotesis kedua, maka diperoleh t_{hitung} Persediaan Barang Dagang (Perputaran Persediaan) sebesar 4,520, sehingga ($4,520 > 2,014$) maka dapat disimpulkan bahwa H_0 ditolak, dan H_a diterima.

Berdasarkan F_{hitung} sebesar 487,682 dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dengan df 1 (jumlah variabel – 1) atau $3-1 = 2$ dan df 2 ($n-k-1$) atau $48-2-1 = 45$. Hasil diperoleh untuk F_{tabel} sebesar 3,204. F_{tabel} dapat dilihat pada lampiran tabel statistik. Nilai $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ ($487,682 > 3,204$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil untuk uji hipotesis ketiga dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.7 Hasil Uji F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.003	2	.001	487.682	.000 ^b
	Residual	.000	45	.000		
	Total	.003	47			

a. Dependent Variable: ROA

b. Predictors: (Constant), Perputaran Persediaan , Profit Margin

Pembahasan

Hasil pengujian hipotesis pertama menunjukkan bahwa tingkat penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Perusahaan. Nilai t_{hitung} berpengaruh positif dan artinya semakin meningkatnya tingkat penjualan maka semakin meningkat pula laba perusahaan yang diperoleh. Hal ini disebabkan karena perusahaan yang bersifat *profit-oriented*, setiap penjualan yang dilakukan perusahaan tentu akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Tingkat penjualan yang mengalami peningkatan akan menambah laba perusahaan karena setiap penjualan yang terjadi meningkatkan kesempatan perusahaan untuk mendapatkan laba secara terus-menerus. Hasil ini mengindikasikan bahwa tingkat penjualan secara parsial berpengaruh terhadap laba perusahaan. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Irawan (2016) yang menyatakan bahwa tingkat penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan. Hasil penelitian Rustami dan Cipta (2014) juga menyatakan bahwa tingkat penjualan berpengaruh secara parsial terhadap laba.

Hasil pengujian hipotesis kedua bahwa persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan. Persediaan Barang Dagang secara parsial berpengaruh terhadap Laba Perusahaan. Nilai t_{hitung} berpengaruh positif dan signifikan, artinya semakin meningkatnya perputaran Persediaan Barang Dagang maka semakin meningkat pula Laba Perusahaan yang diperoleh. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Farhana,dkk (2016) yang menyatakan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan secara parsial dari perputaran persediaan terhadap profitabilitas. Hal ini senada dengan Hanafi dan Halim (2007:80) yang menyatakan bahwa perputaran persediaan yang tinggi menandakan semakin tingginya persediaan berputar dalam satu tahun dan ini menandakan manajemen persediaan berjalan dengan efektif.

Hasil pengujian hipotesis ketiga menunjukkan bahwa tingkat penjualan dan persediaan barang dagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan artinya bahwa Tingkat Penjualan dan Persediaan Barang Dagang secara simultan (bersama-sama) berpengaruh terhadap Laba Perusahaan. Nilai F_{hitung} positif, artinya berpengaruh positif, artinya semakin meningkatnya Tingkat Penjualan (*profit margin*) dan Persediaan Barang Dagang maka Laba Perusahaan yang diperoleh juga akan semakin meningkat. Hasil ini mengindikasikan bahwa tingkat penjualan dan persediaan barang dagang secara simultan berpengaruh terhadap laba perusahaan. Hasil penelitian yang sama diperoleh dari penelitian yang dilakukan oleh Wisesa (2014) yang meneliti tentang volume penjualan dan Farhana (2016) yang meneliti tentang perputaran persediaan yaitu *volume* penjualan dan perputaran persediaan berpengaruh terhadap laba.

V. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut :

1. Tingkat penjualan (*profit margin*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (ROA). Artinya semakin meningkatnya tingkat penjualan maka semakin meningkat pula laba perusahaan yang diperoleh.
2. Persediaan barang dagang (perputaran persediaan) berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap laba perusahaan (ROA). Artinya semakin meningkatnya perputaran Persediaan Barang Dagang maka semakin meningkat pula Laba Perusahaan yang diperoleh
3. Tingkat penjualan (*profit margin*) dan persediaan barang dagang (perputaran persediaan) berpengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap laba perusahaan (ROA), dengan persamaan regresi $Y' = -0,005 + 0,539X_1 + 0,002X_2 + 0,001$ dan memiliki nilai *Adjusted R*² yang dihasilkan sebesar 95,4%, sedangkan sisanya sebesar 4,6% dipengaruhi oleh faktor lain.

Saran

Saran yang dapat diberikan terkait dari penelitian yang diadakan, maka diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut :

1. Perusahaan disarankan supaya dapat memaksimalkan laba dengan cara meningkatkan penjualan, karena berdasarkan simpulan penelitian peningkatan penjualan memberikan pengaruh positif bagi laba perusahaan dan dapat memaksimalkan perputaran persediaan serta mengendalikan jumlah persediaan yang tersimpan supaya tidak terjadi hal-hal yang merugikan perusahaan seperti *overload* ataupun kekurangan persediaan.
2. Konsumen disarankan mempertimbangkan untuk dapat menjalin kerjasama dengan PT Balam Jaya Sentosa karena meskipun masih tergolong perusahaan yang baru beroperasi. Namun PT Balam Jaya Sentosa telah membangun *goodwill* di kalangan konsumen saat ini. Hal ini terbukti dari kian meningkatnya angka penjualan dan jumlah konsumen setiap bulannya.
3. Bagi peneliti selanjutnya akan lebih baik jika memperpanjang atau menambah periode pengamatan supaya menghasilkan akurasi data yang lebih baik dan sebaiknya menambahkan variabel-variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini supaya memperoleh hasil penelitian yang lebih bervariasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, Partiw Dwi. (2012). *Akuntansi Keuangan Dasar*. Center for Academic Publishing Service. Yogyakarta.
- Farhana, Cintya Dewi; Gede Putu Agus Jana Susila dan I Wayan Suwendra. (2016). Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT Ambara Madya Sejati di Singaraja Tahun 2012-2014. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Volume 4 Tahun 2016.
- Hanafi, Mamduh M. dan Abdul Halim. (2013). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Ketiga. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Hery (2012). *Mengenal dan Memahami Laporan Keuangan*. Center for Academic Publishing Service. Yogyakarta.
- _____ (2016). *Akuntansi Perusahaan Dagang dan Manufaktur*. PT. Grasindo. Jakarta.
- Irawan, Mohamad Rizal Nur. (2016). Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD Sari.
- Kuswanto, Dedy. (2012). *Statistik untuk Pemula dan Orang Awam*. Laskar Aksara. Jakarta.

- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2008. *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Nazir. (2013). *Metodologi Penelitian*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Pulungan, Audrey Hasiholan; Ahmad Basid Hasibuan dan Luciana Haryono. (2013). *Akuntansi Keuangan Dasar Berbasis PSAK Per 1 Juni 2012*. Mitra Wacana Media. Jakarta.
- Rangkuti, Freddy. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama
- Rudianto. (2012). *Pengantar Akuntansi: Konsep dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Erlangga. Jakarta.
- Rustami, Putu; I Ketut Kiryadan Wayan Cipta. (2014). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Persahaan Kopi Bubuk Banyuatis. *E-journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Volume 2 Tahun 2014.
- Sugiyono. (2011). *Statistika untuk Penelitian*. Penerbit Alfabeta. Bandung.
- Syakur, Ahmad Syafi'I. (2015). *Intermediate Accounting*. Edisi Revisi. AV Publisher. Jakarta.
- Swastha, Basu. (2009). *Manajemen Penjualan*. Edisi Pertama. BPFY-Yogyakarta. Yogyakarta.
- Wibowo, Elisabeth Maria dan Iriyadi. (2014). Pengaruh Persediaan Terhadap Peningkatan Profitabilitas Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*. Volume 2 No. 1 Tahun 2014.
- Wisesa, I Wayan; Anjuman Zuhri dan Kadek Rai Suwena. (2016). Pengaruh Volume Penjualan Mentel dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD Agung Esha Karangasem Tahun 2013. *E-journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*. Volume 4 No. 1 Tahun 2014.