

Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba: Studi Kasus pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung Periode Januari 2018 – Desember 2019

**Christiadi Senjaya¹, Siti Titta Partini², Waluya Waluya³,
Mulyani Mulyani⁴, Susilo Susilo⁵**

¹²³⁴*Universitas Mandiri, Indonesia*

⁵*STIE Manajemen Bisnis Indonesia,*

Corresponding Author: tittasiti@gmail.com

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap laba pada perusahaan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019. Volume penjualan merupakan hal yang penting karena akan berpengaruh terhadap laba perusahaan, jika volume penjualan meningkat maka laba akan meningkat. Namun pada fakta di lapangan terdapat hal berbeda pada beberapa periode antara lain pada bulan Juli dan Desember 2018. Metode penelitian ini menggunakan metode kuantitatif yang dilakukan dengan cara mengolah data dengan bantuan aplikasi SPSS. Data yang digunakan berasal dari laporan keuangan perusahaan sebanyak 24 bulan atau periode. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan secara signifikan berpengaruh terhadap laba pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019.

Kata Kunci : Volume Penjualan dan Laba

ABSTRACT

The aim of this research is to determine the effect of sales volume on profits at the company PT Prana Nayaka Tirta Dago Bandung Branch for the period January 2018 - December 2019. Sales volume is important because it will affect the company's profits, if sales volume increases then profits will increase. However, in the facts on the ground there were different things in several periods, including July and December 2018. This research method uses quantitative methods which are carried out by processing data with the help of the SPSS application. The data used comes from the company's financial reports for 24 months or periods. The research results show that sales volume significantly influences profits at PT Prana Nayaka Tirta Dago Bandung Branch for the period January 2018 – December 2019.

Keywords: Sales Volume and Profit

History: Received: 27 September 2023

Revised: 19 Desember 2023

Accepted: 25 Februari 2024

PENDAHULUAN

Semua perusahaan dituntut untuk selalu mengikuti perubahan yang terjadi di lingkungannya. Baik perubahan yang terjadi di lingkungan internal maupun eksternal perusahaan. Tidak terbatas pada perusahaan swasta saja, melainkan juga seluruh instansi pemerintahan. Begitu pula perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, juga yang di luar manufaktur atau industri, yakni di sektor jasa, dagang maupun yang lainnya. Tuntutan untuk mengikuti perkembangan hidup usahanya dilakukan sebagai salah satu

cara perusahaan untuk bertahan dan melangsungkan hidup. Perusahaan diharapkan mampu melakukan berbagai upaya untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di luar maupun di dalam perusahaan (Cintia, 2016). Salah satunya adalah kegiatan menentukan besarnya kebutuhan modal kerja yang dapat dikaitkan dengan peningkatan laba.

Salah satu tujuan perusahaan adalah mencapai laba yang optimal. Hal ini berarti perusahaan dituntut untuk dapat mengoperasikan perusahaannya dengan sumber daya yang tersedia sehingga dapat mencapai laba yang optimal tersebut. Pencapaian laba yang optimal tentu saja merupakan hal penting yang mempengaruhi perusahaan dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Setiap perusahaan yang bertujuan laba atau *profit oriented* akan berupaya secara terus-menerus untuk meningkatkan perolehan labanya.

Salah satu ukuran untuk menilai kinerja perusahaan adalah dengan pencapaian laba. Pencapaian laba yang rendah menunjukkan kinerja perusahaan yang buruk, demikian juga sebaliknya. Dua hal yang harus dilakukan oleh perusahaan dalam rangka mencapai laba yang sesuai target adalah perencanaan dan pengendalian laba. Terdapat dua faktor yang dapat menentukan atau mempengaruhi laba, yakni pendapatan dan biaya. Pendapatan merupakan arus kas atau peningkatan nilai aset dari suatu *entity* atau penyelesaian kewajiban dari *entity* atau gabungan dari keduanya selama periode tertentu yang berasal. Sedangkan biaya adalah seluruh pengorbanan yang harus dilakukn demi berlangsungnya suatu proses produksi. Dalam hal ini biaya dinyatakan dengan satuan berdasarkan harga pasar, baik harga pasar yang masih berlaku, sudah terjadi ataupun yang akan terjadi.

Ketika perusahaan berupaya meraih laba optimalnya, dalam memperhitungkan laba perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Salah satu faktor yang dimaksud adalah harga jual (baik barang maupun jasa). Perlu diperhatikan terkait adanya perubahan harga jual, dengan membandingkan antara saat dianggarkan dengan harga jual yang terjadi pada periode yang lalu. Selain itu, biaya yang timbul dalam mengolah maupun memperoleh suatu produk tentunya berpengaruh terhadap harga jual produk tersebut. Pada akhirnya akan berdampak terhadap kenaikan dan penurunan laba. Hal lain yang akan berpengaruh terhadap laba adalah volume barang atau jasa yang dijual. Volume barang terjual yang tinggi tentu akan berakibat terhadap perolehan laba yang tinggi pula, demikian juga sebaliknya. Dengan kata lain, naik turunnya jumlah barang yang dijual akan mempengaruhi naik turunnya laba yang diperoleh.

Penjualan dapat dijadikan alat untuk menaksir tingkat pendapatan periode yang selanjutnya datang. Sementara itu, penjualan sendiri dapat diartikan sebagai penukaran barang dan jasa dengan uang. Pada gilirannya, pendapatan itulah yang akan digunakan untuk menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Selain itu perusahaan memerlukan pula untuk kelangsungan hidupnya. Karena penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan, maka harus dikelola dengan baik. Pengelolaan yang baik akan menunjang peningkatan laba perusahaan, namun jika tidak dikelola dengan baik, yang terjadi adalah sebaliknya, merugikan perusahaan.

Jika penjualan sebuah perusahaan semakin tinggi, maka keuntungan yang diterima oleh perusahaan akan semakin besar pula (Rangkuti, 2010). Volume penjualan berkaitan

dengan laba bersih perusahaan. Jika Volume penjualan meningkat, maka laba perusahaan yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat. Sebaliknya yang terjadi ketika volume penjualan turun berakibat pada laba bersih terdorong mengalami penurunan. Agar target penjualan tercapai secara optimal, perusahaan perlu selektif dalam menjual produk atau jasanya.

Perusahaan akan melakukan berbagai upaya agar target yang telah direncanakan dapat tercapai. Salah satunya dengan mencapai volume penjualan yang optimal. Dengan kata lain, untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan harus mencapai volume penjualan optimal (Sumayah, 2011). Agar dapat mencapai volume penjualan yang optimal tersebut, maka produk yang ditawarkan haruslah berkualitas sehingga memiliki daya saing apalagi di era kompetisi yang sangat ketat seperti saat ini.

Tabel 1.
Volume Penjualan dan Laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung
Periode Januari 2018 – Desember 2019

TAHUN	BULAN	PENJUALAN	LABA
2018	JAN	Rp362.681.200	Rp116.057.984
	FEB	Rp361.054.000	Rp101.095.120
	MAR	Rp403.655.400	Rp115.041.789
	APR	Rp569.959.450	Rp144.769.700
	MEI	Rp420.490.505	Rp147.171.677
	JUN	Rp564.991.300	Rp109.608.312
	JUL	Rp419.415.200	Rp111.983.858
	AGU	Rp904.170.820	Rp252.263.659
	SEP	Rp617.440.150	Rp203.755.250
	OKT	Rp541.236.050	Rp113.659.571
	NOV	Rp766.259.400	Rp176.239.662
	DES	Rp880.421.990	Rp144.389.206
2019	JAN	Rp531.472.000	Rp170.071.040
	FEB	Rp594.246.800	Rp166.389.104
	MAR	Rp675.566.100	Rp192.536.339
	APR	Rp555.968.440	Rp141.215.984
	MEI	Rp658.385.600	Rp230.434.960
	JUN	Rp613.420.600	Rp119.003.596
	JUL	Rp517.928.200	Rp138.199.921
	AGU	Rp501.928.200	Rp140.037.968
	SEP	Rp494.078.040	Rp163.045.753
	OKT	Rp467.102.000	Rp 98.091.420
	NOV	Rp507.511.700	Rp116.727.691
	DES	Rp689.689.490	Rp113.109.076

Sumber: PT Prana Nayaka Tirta cabang Dago Bandung (Data diolah penulis)

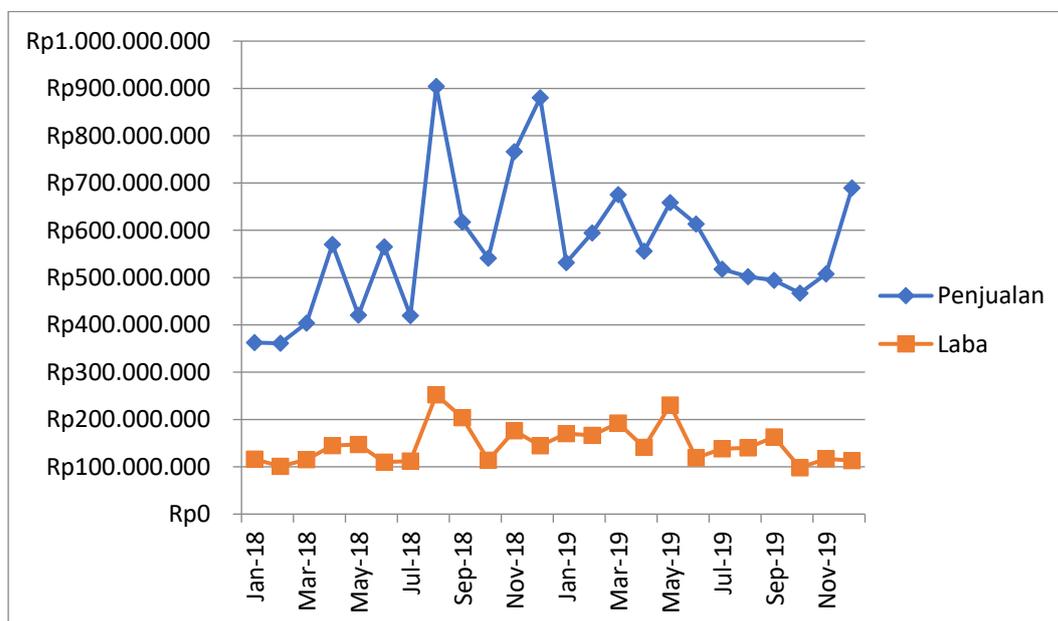
Diharapkan dengan menawarkan produk yang berkualitas, perusahaan dapat memberikan yang terbaik bagi pelanggannya. Produk atau jasa yang sesuai dengan

ekspektasi konsumen diharapkan akan memberikan kepuasan. Karenanya, peningkatan kualitas produk maupun jasa harus selalu dilakukan oleh perusahaan.

PT Prana Nakaya Tirta Cabang Dago Bandung merupakan perusahaan dalam bidang usaha retail yang berdiri sejak tahun 2017 (pusatnya berdiri sejak 2015). Produk dan merek yang dipasarkan oleh PT Prana Nakaya Tirta Cabang Dago Bandung adalah Hermes Paris, Lanvin Paris, Masari, Rodo, Petit Bateau, Under Armour, Glow Living Beauty, dan Bonheur. Data penjualan dan laba yang penulis olah dari laporan keuangan perusahaan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019 tampak pada Tabel 1.

Terlihat pada Tabel 1 bahwa PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago mengalami kenaikan laba pada bulan Januari 2019 dibanding Januari 2018 sekitar 47%, hal ini seiring dengan bertambahnya volume penjualan yang meningkat sekitar 46%, namun apabila menghitung laba Desember 2019 dibanding Desember 2018, PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago mengalami penurunan laba sekitar 21 %, hal ini seiring dengan volume penjualan yang mengalami penurunan sekitar 21%. Tetapi total penjualan tahun 2019 dibanding 2018 mengalami penurunan sebesar Rp 4.478.295 atau sebesar 0,065% sedangkan laba tahun 2019 mengalami kenaikan sebesar Rp 52.827.064 atau sebesar 3%.

Gambar 1. Menunjukkan nilai penjualan dan laba bersih yang diolah dari laporan keuangan perusahaan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019 dalam bentuk grafik:



Gambar 1.
Grafik Volume Penjualan dan Laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung Periode Januari 2018 – Desember 2019

Berdasarkan Gambar 1. dapat dijelaskan bahwa pada Maret, April, Agustus, November 2018 dan Maret, Mei, November 2019 laba bersih perusahaan mengalami kenaikan, hal ini terjadi karena penjualan juga mengalami kenaikan.

Pada bulan Februari, September, Oktober 2018 dan April, Oktober 2019, laba bersih perusahaan mengalami penurunan dengan diiringi penjualan yang juga mengalami penurunan. Namun pada bulan Juni 2018 dan Desember 2018 mengalami kenaikan penjualan sebesar Rp144.500.795 dan Rp114.162.590 namun laba yang diperoleh mengalami penurunan sebesar Rp37.563.365 dan Rp31.850.456 dari periode sebelumnya. Sebaliknya, pada bulan Mei, Juli 2018 dan Januari, Februari, Juni, Juli, Agustus, September 2019, perusahaan mengalami penurunan dalam penjualan namun mengalami peningkatan dalam memperoleh laba bersih. Hal ini berbeda dengan teori yaitu apabila volume penjualan semakin tinggi maka laba yang dihasilkan akan semakin tinggi pula, sebaliknya apabila volume penjualan menurun maka laba bersih akan turun juga. Penyebabnya adalah karena beberapa faktor antara lain adanya bentuk promosi yang dilakukan.

Adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan (Rahardjo, 2012).

Penelitian ini mengacu pada jurnal penelitian yang dilakukan oleh Sumayah (2011), adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan perusahaan ternyata membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil laba yang setiap periodenya meningkat seiring dengan perubahan volume penjualan.

Sonnya Nurman Sasongko (2014) meneliti Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih (studi kasus pada Perusahaan Industri Logam yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia), hasil penelitian menyimpulkan bahwa modal dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba. Sedangkan menurut Putu Rustami, I Ketut Kirya, Wayan Cipta (2014), ada pengaruh secara parsial dari biaya produksi, biaya promosi, dan volume penjualan terhadap laba pada perusahaan Kopi Bubuk Banyuantis Singaraja tahun 2010-2013.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung Periode Januari 2018 – Desember 2019”. Selanjutnya, maka peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut: 1) Selama periode Januari 2018 – Desember 2019, dapat diketahui bahwa perolehan laba mengalami fluktuasi. Fluktuasi laba tersebut dipengaruhi oleh volume penjualan. Volume penjualan pada periode 2018 dan 2019 (*head to head*) mengalami penurunan padahal laba yang diperoleh mengalami peningkatan, hal tersebut tidak sesuai dengan teori yang ada. 2) Pada periode Januari 2018 – Desember 2019 disetiap periode bulannya, PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago mengalami perolehan laba yang cenderung berfluktuatif.

Berdasarkan identifikasi tersebut di atas, maka penulis merumuskan masalah yaitu: bagaimana perkembangan volume penjualan dan laba di PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019 dan bagaimana pengaruh volume

penjualan terhadap Laba di PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019.

TINJAUAN PUSTAKA

Penjualan

Penjualan (*sales*) diartikan sebagai aktivitas menjual produk maupun jasa. Dalam aktivitas ini, kepemilikan produk atau jasa diberikan oleh penyedia kepada pembeli dengan harga tertentu. Penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual atau pembeli Basu (Swastha, 2012).

Standar akuntansi keuangan (2015) dalam PSAK no. 23 menyatakan lebih luas lagi, yakni meliputi pula barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali. Sedangkan penjualan jasa mencakup pelaksanaan tugas yang disepakati untuk dilaksanakan dalam periode tertentu.

Dari uraian tersebut, penulis menyimpulkan bahwa penjualan meliputi suatu aktivitas maupun proses pembuatan disertai upaya untuk mempengaruhi pihak lain untuk terjadinya suatu pembelian (barang atau jasa) sesuai harga yang disepakati. Sementara itu, pembayaran dapat dilakukan secara tunai maupun kredit.

Volume Penjualan

Pengertian Volume Volume adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas pengguna. Organisasi dapat saja beroperasi dengan kapasitas yang lebih rendah dari yang direncanakan (Swastha, 2012). Volume adalah indikasi pengukuran terkait luasnya kapasitas suatu penggunaan.

Penjualan selalu dihubungkan dengan volume penjualan yang dipengaruhi oleh jumlah produk. Volume penjualan diartikan sebagai seluruh penjualan yang didapat dari produk yang diperdagangkan dalam suatu periode tertentu (Sumayah, 2011), juga terkait tingkat kegiatan atau upaya yang dilakukan secara efektif untuk mendorong agar konsumen melakukan pembelian (Horngen, 2012). Dengan kata lain, volume penjualan adalah keseluruhan hasil dari kegiatan penjualan barang. Dalam kaitannya dengan laba, semakin besar jumlah penjualan maka besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan (Rangkuti, 2013), atau yang dicapai perusahaan pada periode tertentu (Alamiyah, 2013). Sedangkan tujuan dari setiap perusahaan melakukan penjualan adalah untuk memaksimalkan laba atau profit dan tetap menjaga kelangsungan hidup perusahaan untuk selalu berkembang. Penjualan yang baik merupakan kunci dari sukses tidaknya suatu perusahaan.

Laba

Perusahaan akan berupaya berusaha menghasilkan *output* yang nilainya lebih tinggi daripada input agar menghasilkan laba. Laba diperlukan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup juga untuk berkembang. Laba merupakan selisih antara penerimaan dan pendapatan total dan jumlah seluruh biaya (Soemarso, 2012). Laba (*income*) diartikan juga sebagai kenaikan manfaat ekonomi selama periode akuntansi.

Dapat berupa kenaikan aset atau penurunan kewajiban. Apabila total pendapatan lebih besar dari total beban maka akan didapat laba bersih (Harisson, *et al.* 2012).

Tugas laba adalah menyediakan, baik pengukuran perubahan kekayaan pemegang saham selama periode maupun estimasi laba usaha saat ini, yaitu hingga perusahaan dapat menutupi biaya operasi secara keseluruhan serta memberikan pengembalian kepada pemegang saham (Subramanyam, 2014).

Berbagai uraian di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*total revenue*) dan seluruh beban (*total expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Dengan kata lain, laba adalah kelebihan pendapatan atau keuntungan, yang disebabkan pengorbanan. Informasi laba yang diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutupi biaya non produksi.

METODOLOGI

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung yang berlokasi di Jl. Ir. H. Djuanda no.23 Kecamatan Bandung Wetan Kota Bandung Provinsi Jawa Barat dan dilaksanakan pada bulan Januari 2020 hingga selesai.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data penelitian adalah data sekunder dan sumber data berasal dari laporan keuangan yaitu data *time series* periode Januari 2018 – Desember 2019 atau selama 24 bulan/ periode yang diperoleh langsung dari perusahaan tersebut, yakni berupa dokumen laporan keuangan pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung dan informasi laporan keuangan yang berhubungan dengan penelitian.

Metode dan Desain Penelitian

Metode penelitian adalah metode deskriptif dan verifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Metoda kuantitatif bertujuan menggambarkan benar tidaknya fakta-fakta yang ada (Sugiyono, 2016) serta untuk menjelaskan hubungan antar variabel volume penjualan terhadap laba di PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019. Peneliti melakukan pengumpulan data, mengolah, menganalisis dan menginterpretasikan data yang diperoleh dalam pengujian hipotesis statistik. Menurut Sugiyono (2010) dinamakan pendekatan kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik dan secara ilmiah yang sistematis menelaah bagian-bagian dan fenomena serta hubungan-hubungannya antar variabel. Penelitian ini menguji pengaruh penjualan terhadap laba. Penelitian berdasarkan data yang telah dikumpulkan dari dokumen PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi literatur, salah satunya studi dokumen dengan mengumpulkan informasi laporan keuangan bulanan PT Prana Nayaka

Tirta Cabang Dago Bandung dari periode bulan Januari 2018 – Desember 2019. Selain itu dari serta data-data dari berbagai sumber lainnya.

Teknik Analisa Data

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier sederhana untuk mengetahui pengaruh variabel Volume Penjualan (X) terhadap Laba (Y). Persamaan umum regresi sederhana adalah sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Nilai a dan b, diperoleh ditentukan dengan menggunakan persamaan sebagai berikut (Sugiyono, 2016):

$$a = \frac{\sum Y - b \sum X}{n} \qquad b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

Keterangan :

X = Variabel Independen

Y = Variabel dependen

a = Konstanta

b = Angka arah atau koefisien regresi

n = Banyaknya sampel

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian ini, data diperoleh dari pihak PT Prana Nayaka Tirta langsung. Dimana pihak PT Prana Nayaka Tirta memberikan data berupa laporan bulanan perusahaan. Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan suatu data secara statistik. Statistik deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk menampilkan *mean* (rata-rata data), *median* (nilai tengah atau rata-rata dua nilai tengah apabila datanya genap), *max* (nilai paling besar dari data) dan *min* (nilai paling kecil dari data), dan *Std.Dev* atau *Standar Deviasi* (ukuran dispersi atau penyebaran data).

Deskripsi Variabel Independen (Volume Penjualan)

Variabel independen penelitian ini adalah volume penjualan. Untuk itu peningkatan volume penjualan yang dilakukan oleh PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung dilakukan setiap periodenya guna mencapai perolehan laba yang telah ditetapkan.

Tabel 2 menunjukkan perkembangan jumlah volume penjualan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019. Selanjutnya penulis melakukan pengolahan data dengan bantuan komputer, untuk melihat secara statistik agar variabel ini dapat dilakukan analisis secara deskriptif. Pengamatan dilakukan untuk periode yang sama yakni periode Januari 2018 – Desember 2019. Selanjutnya penulis melakukan analisis deskriptif terhadap data tersebut.

Tabel 2. Perkembangan Volume Penjualan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019

Periode	2018	2019
Januari	Rp362.681.200	Rp531.472.000
Februari	Rp361.054.000	Rp594.246.800
Maret	Rp403.655.400	Rp675.566.100
April	Rp569.959.450	Rp555.968.440
Mei	Rp420.490.505	Rp658.385.600
Juni	Rp564.991.300	Rp613.420.600
Juli	Rp419.415.200	Rp517.928.200
Agustus	Rp904.170.820	Rp501.928.200
September	Rp617.440.150	Rp494.078.040
Oktober	Rp541.236.050	Rp467.102.000
November	Rp766.259.400	Rp507.511.700
Desember	Rp880.421.990	Rp689.689.490

Sumber: PT Prana Nayaka Tirta cabang Dago Bandung (Data diolah penulis)

Tabel diatas, dapat disajikan dalam bentuk statistik deskriptif, yaitu:

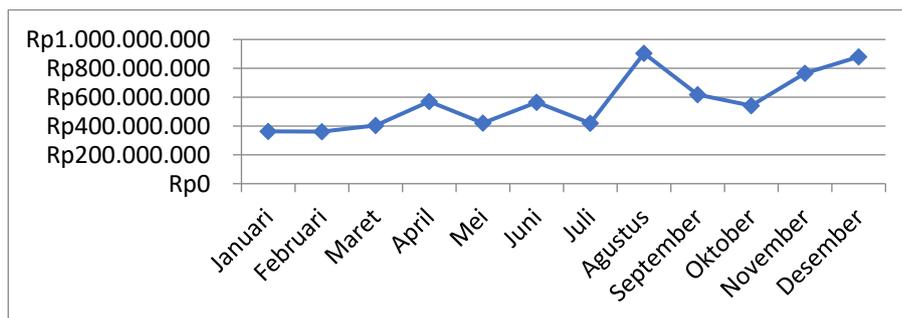
Tabel 3. Statistik Deskriptif Penjualan

Descriptive Statistics					
	N	Minimu m	Maximu m	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	24	3610540 00,00	9041708 20,00	5674613 59,7917	1435384 31,7284 6
Valid N (listwise)	24				

Sumber: Lampiran Output SPSS 23 (Data diolah penulis)

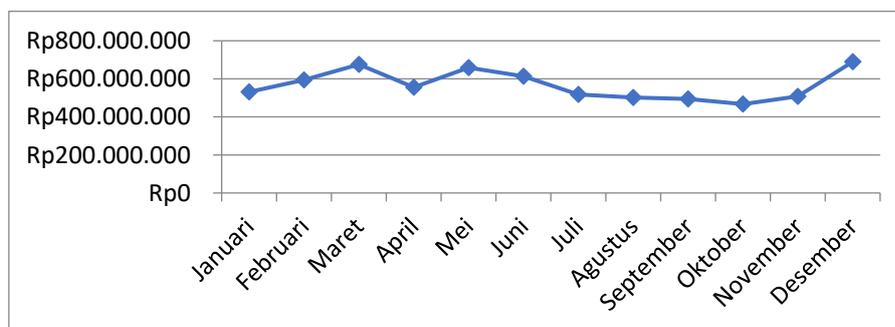
Tabel 3. Menunjukkan hasil pengamatan selama 24 bulan atau 2 tahun penjualan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung memiliki nilai maksimum sebesar Rp 904.170.820 yaitu pada bulan Agustus tahun 2018 dan nilai minimum sebesar Rp361.054.000. kemudian nilai rata-rata penjualan pada PT Prana Nayaka Tirta sebesar Rp 567.461.359,7917 dengan standar deviasi sebesar Rp 143.538.431,72846.

Hal ini berarti bahwa nilai *mean* lebih besar daripada standar deviasi, sehingga mengindikasikan bahwa hasil yang baik. Sebab standar deviasi merupakan pencerminan penyimpangan yang sangat tinggi, sehingga penyebaran data menunjukkan hasil yang normal. Berikut adalah perkembangan volume penjualan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019:



Gambar 2. Presentase Penjualan Tahun 2018

Berdasarkan hasil penelitian, pada tahun 2018 total penjualan sebesar Rp 6.811.755.465. Hasil penjualan tersebut diperoleh disertai berbagai upaya, seperti pemasaran produk, iklan, promosi dan juga dengan meningkatkan kualitas pelayanan terhadap pelanggan. Diharapkan upaya pemasaran tersebut dapat meningkatkan permintaan konsumen dan akhirnya akan meningkatkan laba.



Gambar 3. Presentase Penjualan Tahun 2019

Sedangkan penjualan pada tahun 2019 mengalami penurunan sebesar Rp 4.478.295 dari penjualan sebelumnya. Penurunan ini diduga disebabkan oleh beberapa hal yakni adanya pesaing yang menawarkan harga yang lebih rendah dan promosi yang lebih menarik, adanya kenaikan harga jual produk dan lain sebagainya.

Deskripsi Variabel Dependen (Laba)

Variabel dependen penelitian ini adalah laba. Laba dalam hal ini merupakan hasil atau keuntungan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan transaksi jual beli barang yang diproduksi perusahaan. Dalam penelitian laba diperoleh dari laporan bulanan PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung selama 24 bulan/ 2 tahun.

Setelah Tabel 4 diolah kembali menjadi Tabel 5, tampak pada Tabel 5, hasil penelitian selama 24 bulan atau 2 tahun laba pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung memiliki nilai maksimum sebesar Rp252.263.659 yaitu pada Agustus 2018 dan nilai minimum sebesar Rp98.091.420 yaitu pada Oktober 2019. Kemudian nilai rata-rata laba pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung sebesar Rp146.870.777 dengan standar deviasi sebesar Rp 40.961.630,08820.

Tabel 4. Data Laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung Januari 2018 – Desember 2019

PERIODE	2018	2019
Januari	Rp116.057.984	Rp170.071.040
Februari	Rp101.095.120	Rp166.389.104
Maret	Rp115.041.789	Rp192.536.339
April	Rp144.769.700	Rp141.215.984
Mei	Rp147.171.677	Rp230.434.960
Juni	Rp109.608.312	Rp119.003.596
Juli	Rp111.983.858	Rp138.199.921
Agustus	Rp252.263.659	Rp140.037.968
September	Rp203.755.250	Rp163.045.753
Oktober	Rp113.659.571	Rp 98.091.420
November	Rp176.239.662	Rp116.727.691
Desember	Rp144.389.206	Rp113.109.076

Sumber: PT Prana Nayaka Tirta cabang Dago Bandung (Data diolah penulis)

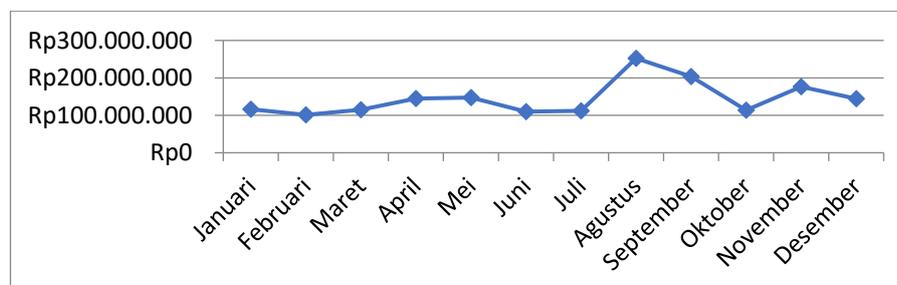
Tabel diatas, dapat disajikan dalam bentuk statistik deskriptif, yaitu:

Tabel 5. Statistik Deskriptif Laba

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Laba	24	98091420,0 0	252263659, 00	146870776,6 667	40961630,088 20
Valid N (listwise)	24				

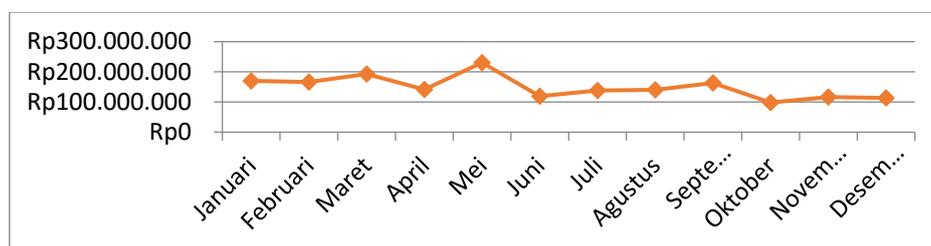
Sumber: Lampiran Output SPSS 23 (Data diolah penulis)

Hal ini berarti bahwa nilai *mean* lebih besar daripada standar deviasi, sehingga mengindikasikan bahwa hasil yang baik. Sebab standar deviasi merupakan pencerminan penyimpangan yang sangat tinggi, sehingga penyebaran data menunjukkan hasil yang normal. Berikut adalah perkembangan laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung:



Gambar 4. Presentase Laba 2018

Dapat disimpulkan bahwa laba yang diperoleh pada tahun 2018 sebesar Rp 1.736.035.788 diperoleh dari kegiatan penjualan yang dilakukan oleh PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung.



Gambar 5. Presentase Laba 2019

Pada bulan Januari 2019, jumlah laba yang diperoleh mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya menjadi Rp 170.071.040. Kenaikan laba yang diperoleh sekitar 17,79%. Pada bulan Desember 2019, jumlah laba yang diperoleh mengalami penurunan dari bulan sebelumnya menjadi Rp 116.727.691. penurunan laba yang diperoleh sekitar 3,1%.

Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019

Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik pada penelitian merupakan syarat sebagai asumsi dasar, dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh memenuhi syarat sebagai agar hasilnya tidak bias. Pengujian asumsi klasik menggunakan *software SPSS 23 for Windows* menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov menunjukkan hasil bahwa titik menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah diagonal, hal ini menunjukkan model regresi telah memenuhi asumsi normalitas dan data telah terdistribusi normal. Variabel yang ada berdistribusi normal karena memiliki signifikan $\geq 0,05$ yaitu sebesar 0,2 yang artinya setiap terdistribusi normal dan pengujian hipotesis menggunakan statistik parametis. Selain itu, melalui histogram data juga terdistribusi secara normal yaitu dari simetrisnya bentuk histogram tidak condong kesalah satu arah.

Uji Heteroskedastisitas

Hasil pengujian heteroskedastisitas menggunakan gambar *scatterplot* pada penelitian ini menunjukkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Ditunjukkan oleh penyebaran titik-titik tidak berpola atau tidak membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan melebat kembali, dan titik-titik tersebut menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y.

Analisis Regresi Linier Sederhana

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan *SPSS versi 23* persamaan regresi linier sederhana pada penelitian ini dan diperoleh dari tabel koefisien adalah:

$$Y = a + bX$$
$$Y = 46622778,382 + 0,177X$$

Sedangkan intepretasinya sebagai berikut:

1. Konstanta sebesar 46622778,382, mengandung arti bahwa nilai konstanta variabel laba adalah sebesar 46622778,382. Ketika variabel bebas volume penjualan bernilai nol, maka laba akan bernilai positif (mengalami peningkatan) sebesar Rp46.622.778,382
2. Koefisien regresi X sebesar 0,177 berarti setiap penambahan 1% nilai volume penjualan, maka terjadi kenaikan laba sebesar 0,177. Koefisien regresi tersebut bernilai positif, sehingga dapat dikatakan bahwa arah pengaruh variabel X terhadap Y adalah positif.

Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi nilai yang menyatakan besarnya pengaruh secara simultan variabel independen terhadap variabel dependen yang pada penelitian ini pengaruh Volume Penjualan (X), secara simultan dalam memberikan kontribusi pengaruh terhadap Laba (Y).

Perhitungan pada penelitian ini diperoleh hasil R (korelasi) sebesar 0,619 atau 61,9% yang menyatakan bahwa R berada di antara 0,60 – 0,799. Menggunakan panduan pedoman interpretasi koefisien korelasi menunjukkan hubungan antar variabel (volume penjualan dan laba) kuat (Sugiyono, 2016). Sedangkan R^2 (*R Square* atau determinasi) sebesar 0,619 atau 61,9% yang mengartikan bahwa besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang diterangkan oleh model persamaan ini adalah sebesar 61,9% dan sisanya 38,1% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Pengujian secara Parsial (Uji-t)

Pengujian secara parsial dilakukan menggunakan Uji t. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai t_{hitung} yang diperoleh variabel Volume Penjualan sebesar 3,697. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} pada tabel distribusi t. Dengan $\alpha = 0,05$, $df = n-k-1$ yaitu $df = 24-1-1 = 22$, untuk pengujian dua sisi diperoleh nilai $t_{tabel} \pm 2,07387$. Dari nilai-nilai tersebut terlihat bahwa t_{hitung} yang diperoleh sebesar 3,697 berada diluar nilai t_{tabel} (-2,07387 dan 2,07387).

Hasil dari uji statistik diperoleh bahwa nilai 0,001 dimana nilai ini signifikan pada tingkat signifikansi 0,05 karena lebih kecil dari 0,05 sehingga H_0 ditolak (signifikan). Sesuai dengan kriteria $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 tidak berhasil diterima.

Berdasarkan hasil pengolahan data tersebut, dapat dikatakan bahwa variabel X pada penelitian ini berpengaruh terhadap variabel Y. Dengan kata lain, Volume Penjualan sebagai variabel X secara parsial berpengaruh terhadap Laba (dalam hal ini sebagai variabel Y) pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018- Desember 2019. Uji ini dilakukan untuk mendapatkan kesimpulan terhadap pendekatan penelitian yang bersifat verifikatif.

Tabel 6. Pengujian Koefisien Regresi secara Parsial

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	46622778,38	27933011,667		1,669	,109
2 Volume Penjualan	,177	,048	,619	3,697	,001

a. Dependent Variable: Laba

Sumber: Lampiran Output SPSS, data diolah

PEMBAHASAN

Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada perusahaan yang menghasilkan volume penjualan yang besar cenderung memiliki laba bersih yang lebih tinggi. Volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih, jika hasil penjualan atau pendapatan lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan. Hasil uji koefisien regresi linier sederhana menunjukkan bahwa variabel volume penjualan bernilai positif yang artinya volume penjualan memberikan pengaruh signifikan terhadap laba PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung.

Hasil uji parsial menunjukkan bahwa volume penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago periode Januari 2018 – Desember 2019, terbukti dengan memiliki t_{tabel} sebesar 2,07387 dan t_{hitung} sebesar 3,697 dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 yang lebih kecil dari 0,05 sehingga H_0 ditolak (signifikan).

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Sumayah (2011), berjudul “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih PT. Metrodata Electronics Tbk” dimana Volume Penjualan dan Biaya Produksi secara simultan berpengaruh signifikan dan positif terhadap Laba Bersih.

Terdapat fenomena yang berbeda ditunjukkan pada praktek lapangan hasil penelitian yang terjadi pada beberapa periode pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung. Perbedaan yang dimaksud adalah keadaan dimana volume yang terjadi pada periode antara lain pada bulan Juli dan Desember 2018. Penjualannya terus naik tetapi tidak diimbangi dengan peningkatan laba bersih. Menurut teori yang berlaku seperti telah dijelaskan pada sub bab sebelumnya, kenaikan volume penjualan berkorelasi positif dengan laba. Dalam hal ini, terjadi kenaikan penjualan tetapi tidak disertai dengan kenaikan laba seperti dijelaskan pada teori yang berlaku atau hasil penelitian lainnya. Penulis menduga ada faktor lain yang mempengaruhi laba bersih beberapa periode tersebut. Hal ini diduga dikarenakan harga jual produk mengalami kenaikan, adanya promosi mendapatkan *free* produk dan adanya potongan harga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Perkembangan volume penjualan pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019 mengalami kenaikan dan penurunan. Peningkatan yang mencapai titik tertinggi di periode Agustus 2018, sedangkan penurunan titik terendah di periode Februari 2019. Sedangkan perkembangan laba pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019 mengalami kenaikan dan penurunan. Kenaikan Tertinggi pada periode Agustus 2018, sedangkan penurunan terendah di periode Oktober 2019. Mengenai volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Bandung periode Januari 2018 – Desember 2019. Terdapat hubungan yang kuat dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih. Maka hipotesis bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap PT Prana Nayaka Tirta Cabang Dago Cabang Dago Bandung.

Berdasarkan hasil penelitian, saran dari penulis adalah agar perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih efektif terutama dalam hal penetapan harga dengan mengamati harga pesaing agar kinerja keuangan perusahaan semakin baik. Selain itu peningkatan kualitas produksi dilakukan agar volume penjualan dapat meningkat. Sedangkan bagi peneliti berikutnya agar menambah variabel penelitian sehingga diperoleh hasil penelitian yang lebih baik dan akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamiyah. 2013. *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung: Yrama Widya.
- Farhana, Cintia Dewi. 2016. *Pengaruh Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Profitabilitas*. Jurnal Manajemen Hal.2.
- Harrison Jr., Walter T., et al. 2012. *Akuntansi Keuangan IFRS Edisi Kedelapan Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Horngren, Charles, T. 2012. *Akuntansi Biaya*. Jilid 1, Edisi ke 12. Jakarta: Erlangga.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2015. *Standar Keuangan Akuntansi*. Jakarta: IAI.
- Rahardjo, Budi. 2012. *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rangkuti, Freddy. 2010. *Measuring Customer Satisfaction : Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Strategi Promosi Yang Efektif & Analisis Kasus Intergrated Marketing Communication*. Jakarta: Pustaka Utama.
- Rustami, Putu. I Ketut Kirya & Wayan Cipta. 2014. *Pengaruh Biaya produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis*. E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha. Vol.2 . No. 1 :Hlm.9
- Sasongko, Sonnya Nurman. 2014. *Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada Perusahaan Industri Logam yang Terdaftar di BEI Tahun 2010-2012)*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unikom.
- Soemarso, SR. 2012. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Rineka Citra. Soemarso, SR. 2013. *Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi Revisi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Subramanyam. K. R dan John J. Wild. 2014. *Analisi Laporan Keuangan*. Penerjemah Dewi Y. Jakarta: Salemba Empat.

- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumayah. 2011. *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada PT Metrodata Electronics Tbk)*. Jurnal Penelitian Universitas Komputer Indonesia. Bandung.
- Swastha, Basu. 2012. *Manajemen Penjualan*. Edisi 3 cetakan 5. Yogyakarta: BPF