

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN
DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
LABA BERSIH PADA UD. MANGGA INDAH
KOTA BANDUNG TAHUN 2018**

Oleh :

**ALDI ROSID MUSLIM
NIM : 4122.4.15.12.0006**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Winaya Mukti



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

2019

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN
DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
LABA BERSIH PADA UD. MANGGA INDAH
KOTA BANDUNG TAHUN 2018**

Oleh :

**ALDI ROSID MUSLIM
4122.4.15.12.0006**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Ujian
guna Memperoleh Gelar Sarjana
pada Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Winaya Mukti

Bandung, 02 Agustus 2019

Wafa Tsamrotul Fuadah, S.Pd., M.M
Pembimbing

Menyetujui,
Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Dr. H. Deden Komar Priatna, ST, Sip., MM.CHRA

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **ALDI ROSID MUSLIM**

NIM : **4112.4.15.12.0006**

Program Studi : **AKUNTANSI**

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi saya dengan judul Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Mangga Indah Kota Bandung Tahun 2018 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 sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang serta dicantumkan dalam daftar pustaka seperti yang terlampir di dalam naskah Skripsi ini.

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

Bandung, 02 Agustus 2019

Yang membuat pernyataan,

ALDI ROSID MUSLIM
4122.4.15.12.0006

ABSTRAK

Aldi Rosid Muslim, 2019, Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD Mangga Indah Kota Bandung Tahun 2018, Skripsi Program Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Winaya Mukti di Bawah Bimbingan Wafa Tsamrotul Fuadah, S.Pd., M.M

Penelitian ini dilakukan pada UD. Mangga Indah Kota Bandung. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada UD. Mangga Indah Kota Bandung baik secara parsial maupun simultan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data keuangan dari U.D Mangga Indah Bandung selama 2 periode atau dari tahun 2017-2018. Pemilihan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling* dengan jumlah data yang diolah sebanyak 2 tahun. Data yang digunakan adalah data sekunder. Metode statistik yang digunakan adalah analisis regresi liner berganda dan korelasi dengan menggunakan program SPSS 16.0 *For Windows*.

Hasil pengujian menunjukkan bahwa volume penjualan secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada UD. Mangga Indah Kota Bandung begitu juga biaya operasional secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada UD. Mangga Indah Kota Bandung. Sedangkan secara simultan volume penjualan dan biaya operasional memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 72,5% terhadap laba bersih pada UD. Mangga Indah Kota Bandung.

Kata Kunci : Volume Penjualan, Biaya Operasional, Laba Bersih

ABSTRACT

Dimas Jatnika Permana, 2019, effect of liquidity ratio on credit developments at PT. Bank BRI TBK. Unit Cihaurbeuti (Period 2015-2018), thesis Program on Economics Bachelor Degree in Accounting Study Program Winaya Mukti University Under The Guidance of Wafa Tsamrotul Fuadah, S.PD., MM.

This thesis discusses the influence of bank liquidity ratio on the development of commercial credit at PT Bank BRI Unit Cihaurbeuti. The issue of this research problem is: how big is the effect of liquidity on credit ratio at PT Bank BRI Unit Cihaurbeuti period 2015-2018

The type of research used is descriptive research, this analysis gives an overview of the specific characteristics of the data that has been collected. The Data will be analyzed, resulting in an overview of what is the most dominant factor in encouraging bank customers to take commercial credit in BRI bank. This research is relatively quantitative with an associative approach. The research is a technique of data collection conducted is a technical documentation based on the financial statements that are given directly by the BRI Bank through direct visits to the Bank. Furthermore, processing techniques and data analysis were conducted through classical assumption tests, simple linear regression analyses, and hypothesis testing (Test T).

The results showed that the influence of bank liquidity on the development of commercial credit is seen from the increase in the four years backwards, which is in tandem with the increase in liquidity of banks that demonstrates the relationship or influence . The test results of the classical assumption of the study showed the results of normal distributed data and free of correlation and coefficient of determination. Furthermore, the result of the hypothesis test results in the test that the bank's liquidity ratio has a partial effect on commercial credit.

Keywords: Bank liquidity, Commercial credit

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Bismillahirrahmanirrahim. Puji syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas segala limpahan rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD Mangga Indah Kota Bandung Tahun 2018” dengan lancar. Peneliti menyadari sepenuhnya, tanpa bimbingan dan motivasi dari berbagai pihak, skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih yang tulus kepada:

1. Prof. Dr. Hj. Ai Komariah, Ir., M.S. selaku Rektor Universitas Winaya Mukti Bandung.
2. Dr.H. Deden Komar Priatna, ST., SIP., MM., CHRA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.
3. H. Nandang Djunaedi, Drs., M.M., CHRA. selaku wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.
4. Ibu Mariana Lusiana Yulianti, SE., MM. selaku Ketua Program Studi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.
5. Ibu Wafa Tsamrotul Fuadah, S.PD., MM. selaku dosen pembimbing, yang telah berkenan meluangkan waktu dan memberikan tambahan ilmu serta membimbing penulis selama proses penyusunan skripsi.

6. Seluruh Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi yang telah memberikan pengetahuan yang sangat bermanfaat selama masa perkuliahan.
7. Kedua orang tua saya terima kasih yang tak terhingga atas doa, semangat, kasih sayang, didikan, pengorbanan dan ketulusannya dalam mendampingi penulis. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan ridho-Nya kepada kalian berdua.
8. Segenap keluarga dan teman yang telah menyemangati dan membantu penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan berkah dan rahmat-Nya bagi kita semua, terima kasih untuk bantuannya selama ini, semoga juga dapat menjadi amal ibadah di hadapan-Nya. Aamiin. Penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua khususnya bagi penulis dan mahasiswa/i Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Winaya Mukti Bandung.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Bandung, 02 Agustus 2019

Peneliti

Aldi Rosid Muslim
4122.4.15.12. 0006

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN

LEMBAR PERNYATAAN

ABSTRAK

ABSTRACT

KATAPENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1.Latar Belakang Penelitian	1
1.2.Identifikasi dan Rumusan Masalah	7
1.2.1. Identifikasi Masalah	7
1.2.2. Rumusan Masalah	7
1.3.Tujuan Penelitian	8
1.4.Kegunaan Penelitian	8
1.4.1. Secara Praktis	8
1.4.2. Secara Teoritis	8
1.5. Sistematika Penulisan	8

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN

HIPOTESIS	10
2.1. Kajian Pustaka	10
2.1.1. Volume Penjualan	10
2.1.1.1. Pengertian Volume	10
2.1.1.2. Pengertian Penjualan	10
2.1.1.3. Jenis dan Bentuk Penjualan	11
2.1.1.4. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	12
2.1.1.5. Fungsi dan Tujuan Penjualan	14
2.1.1.6. Pengertian Volume Penjualan	15
2.1.1.7. Indikator Volume Penjualan	15
2.1.2. Biaya Operasional	15
2.1.2.1. Pengertian Biaya Operasional	15
2.1.2.2. Pengukuran Biaya Operasional	16
2.1.3. Laba Bersih	19
2.1.3.1. Pengertian Laba	19
2.1.3.2. Jenis-Jenis Laba	20
2.1.3.3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba	21
2.1.3.4. Pengertian Laba Bersih	22
2.1.3.5. Pengukuran Laba Bersih	23
2.1.4. Penelitian Terdahulu	24
2.2. Kerangka Pemikiran	27
2.3. Hipotesis	30

4.1.2.3. Analisis Laba Bersih PD. Mangga Indah Tahun	
2017 – 2018	60
4.2. Pembahasan	62
4.2.1. Analisis Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya	
Operasional Terhadap Laba Bersih	62
4.2.2. Analisis Regresi Linear Berganda	68
4.2.3. Analisis Korelasi Parsial	69
4.2.4. Koefisien Korelasi Berganda	71
4.2.5. Koefisien Determinasi	71
4.2.6. Pengujian Hipotesis Secara Simultan	72
4.2.7. Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya operasional	
Terhadap Laba Bersih Secara Parsial	74
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	80
5.1. Kesimpulan	80
5.2. Saran	81
DAFTAR PUSTAKA.....	83
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Perkembangan Laba Bersih di U.D Mangga Indah Bandung	4
2.1	Penelitian Terdahulu	24
3.1	Operasionalisasi Variabel	33
3.2	Kriteria Penilaian Koefisien Korelasi	38
3.3	Kriteria Penilaian Koefisien Determinasi	39
4.1	Volume Penjualan Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung Tahun 2017 (dalam ribuan rupiah)	47
4.2	Volume Penjualan Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung Tahun 2018 (dalam ribuan rupiah)	51
4.3	Biaya Operasional Perusahaan Untuk Periode 2017	56
4.4	Biaya Operasional Perusahaan Untuk Periode 2018	56
4.5	Perkembangan Biaya Operasional Periode 2017-2018	57
4.6	Perkembangan Laba Bersih PD Mangga Indah Bandung	60
4.7	Hasil Pengujian Asumsi Normalitas	63
4.8	Hasil Pengujian Asumsi Multikolinieritas	65
4.9	Hasil Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas	66
4.10	Nilai Durbin-Watson Untuk Uji Autokorelasi	67
4.11	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	68
4.12	Koefisien Korelasi Parsial Volume Penjualan Dengan Laba Bersih	69

4.13	Koefisien Korelasi Parsial Biaya Operasional Dengan Laba bersih	70
4.14	Analisis Koefisien Korelasi Berganda dan Koefisien Determinasi	71
4.15	Annova untuk Uji Simultan (Uji-F)	73
4.16	Uji Parsial (Uji-T)	75

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.1	Grafik Laba Perusahaan Tahun 2018.....	5
2.1	Kerangka Pemikiran.....	29
4.1	Perkembangan Volume Penjualan PD Mangga Indah Bandung	47
4.2	Perkembangan Volume Penjualan PD Mangga Indah Bandung Periode 2018	52
4.3	Perkembangan Biaya Operasional PD Mangga Indah Bandung Tahun 2017 dan Tahun 2018	57
4.4	Grafik Perkembangan Laba Bersih PD. Mangga Indah Bandung	61
4.5	Grafik Normalitas Data	64
4.6	Daerah Kriteria Pengujian Autokorelasi	67

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1	Waktu Penelitian	86
2	Data Keuangan Perusahaan	87
3	Output SPSS Penelitian	88

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. LatarBelakang Penelitian

Berdasarkan Pasal 1 Ayat 1 Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan Dengan Sistem Penjualan Langsung disebutkan bahwa penjualan langsung (*Direct Selling*) adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

Sedangkan dalam Pasal 1 Ayat 8 berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 32 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Dengan Sistem Penjualan Langsung dijelaskan bahwa program pemasaran (*Marketing Plan*) adalah program perusahaan dalam memasarkan barang dan/atau jasa yang akan dilaksanakan dan dikembangkan oleh mitra usaha melalui jaringan pemasaran dengan bentuk pemasaran satu tingkat atau pemasaran multi tingkat.

Merujuk pada peraturan tersebut, pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan. Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian dimana krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat dan

merusak segala sektor dari perekonomian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.

Dengan semakin banyaknya pesaing dalam dunia usaha yang sama membuat konsumen mempunyai banyak pilihan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan, sehingga konsumen akan lebih selektif dalam menentukan pilihan produk yang diinginkannya. Keadaan seperti ini sudah tentu dapat mempengaruhi volume penjualan produk pada suatu perusahaan dan tentu juga berpengaruh pada laba yang didapatkan oleh perusahaan bersangkutan. Tujuan perusahaan antara yang satu dengan yang lainnya belum tentu sama, tetapi secara umum tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang sebesar-besarnya untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan agar segala kegiatan dalam perusahaan dapat berlangsung dengan baik.

Laba atau profit adalah salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha atau perusahaan, jika tidak mendapatkan laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan yang lain, misalnya pertumbuhan yang terus menerus atau perkembangan perusahaan atau yang bisa disebut *going concern* serta tanggung jawab sosial atau *corporate social responsibility*. Dengan laba ini membuat perusahaan tumbuh dan berkembang, bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar, bisa memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, dan perusahaan bisa memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan (Basu Swastha, 2010 : 187).

Semua perusahaan baik itu perusahaan besar ataupun kecil, biasanya selalu berusaha meningkatkan laba yang diperolehnya. Banyak cara akan ditempuh untuk

mendapatkan laba yang lebih besar. Salah satunya yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan memperhatikan volume penjualan serta menekan biaya-biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan. Dalam hal ini perusahaan diharuskan agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu bisa tercapai dengan optimal dengan biaya operasional yang efisien. Volume penjualan yang optimal dan biaya operasional yang efisien merupakan target perusahaan, oleh karena itu perusahaan akan melakukan banyak cara dalam mencapai target yang telah direncanakan, karena faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal dan biaya operasional yang efisien.

Volume penjualan dan biaya sangatlah berpengaruh terhadap laba bersih. Volume penjualan yang meningkat serta biaya yang efisien mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. Sesuai dengan Pendapat Budi Rahardjo (2007 : 59) yang menyatakan :

Bahwa adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan 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 yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan serta biaya.

Perolehan laba bersih sangat ditentukan oleh besar kecilnya biaya yang digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih

perusahaan. Sesuai dengan pendapat Jopie Jusuf (2006 :13) bahwa :

Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba.

Keberhasilan suatu perusahaan bisa dilihat pada tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama 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 volume penjualan mencapai hasil yang maksimal serta biaya yang dikeluarkan dapat ditekan sekecil mungkin.

UD. Mangga Indah merupakan sebuah usaha dagang yang menjual berbagai hasil perkebunan terutama aneka buah-buahan seperti Buah Mangga, Jeruk, Duku, Manggis, Rambutan dan sebagainya. Produk buah-buahan yang dijual oleh UD. Mangga Indah memiliki harga jual menjanjikan. Volume penjualan aneka Buah-Buahan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap laba perusahaan yang akan didapat. Masalah yang masih dihadapi oleh UD. Mangga Indah dalam menjalankan usahanya adalah volume penjualan buah-buahan setiap bulannya pada tahun 2018 meningkat sampai bulan Desember, tetapi laba yang diperoleh tidak selalu mengalami peningkatan tiap bulannya pada tahun 2018 serta biaya yang dikeluarkan terus meningkat.

Dalam penelitian pendahuluan dapat dilihat bahwa volume penjualan produk aneka buah-buahan dan biaya operasional selalu mengalami kenaikan setiap bulannya, tetapi tidak sejalan dengan laba bersih yang diperoleh perusahaan seperti terlihat dalam tabel berikut :

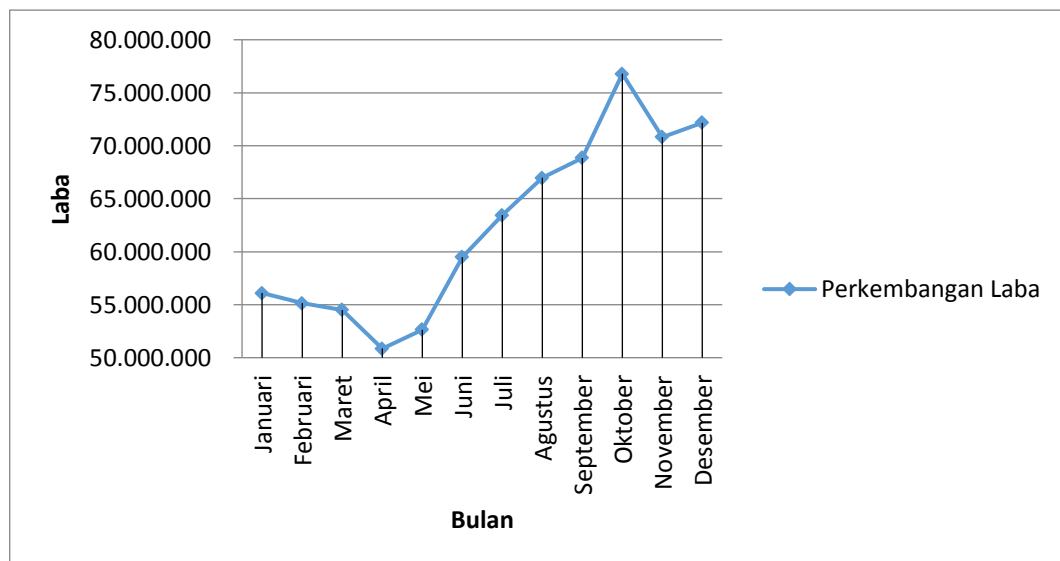
Tabel 1.1
Perkembangan Laba Bersih di UD. Mangga Indah Bandung
Tahun 2018

No	Bulan	Laba Yang Diperoleh (Rp)	Kenaikan Dari Bulan Sebelumnya (%)	Penurunan Dari Bulan Sebelumnya (%)
1	Januari	56.100.000,00	-	-
2	Februari	55.125.000,00	-	1,73
3	Maret	54.500.000,00	-	1,13
4	April	50.850.000,00	-	6,79
5	Mei	52.650.000,00	3,51	-
6	Juni	59.500.000,00	11,51	-
7	Juli	63.450.000,00	6,23	-
8	Agustus	66.955.000,00	5,23	-
9	September	68.850.000,00	2,75	-
10	Oktober	76.795.000,00	10,35	-
11	November	70.825.000,00	-	7,77
12	Dersemer	72.175.000,00	1,87	-

Sumber : UD. Mangga Indah Bandung Tahun 2019

Untuk lebih jelasnya, penulis tampilkan grafik perubahan dari kenaikan dan penurunan tingkat laba yang diperoleh perusahaan dalam tahun 2018 sebagai berikut :

Gambar 1.1
Grafik Laba Tahun 2018



Dari tabel 1.1 dan grafik dapat dijelaskan bahwa pada bulan Januari laba yang diperoleh mencapai Rp 56.100.000,00 tetapi dari bulan Februari sampai bulan April laba bersih terus mengalami penurunan walaupun volume penjualannya meningkat. Pada bulan Pebruari turun menjadi Rp. 55.125.000,00 bulan Maret turun lagi menjadi Rp. 54.500.000,00 dan pada bulan April mencapai Rp. 50.850.000,00. Hal ini disebabkan karena biaya operasional dalam mendistribusikan buah-buahan mengalami kenaikan. Dari bulan Mei laba bersih mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya yang hanya mencapai Rp. 50.850.000,00 naik menjadi Rp. 52.650.000,00 dan pada bulan Juni laba bersih mengalami kenaikan hingga mencapai Rp. 59.500.000,00. Kenaikan laba bersih ini terus berlangsung sampai bulan Oktober. Hal ini disebabkan karena dari bulan Juli sampai bulan Oktober volume penjualan mengalami peningkatan yang pesat demikian juga dengan laba bersih yang diperoleh perusahaan, namun demikian pada bulan Nopember dan Desember volume penjualan Buah-buahan meningkat, tetapi laba bersih kembali mengalami fluktuatif. Hasil tersebut cenderung disebabkan turunnya harga jual akibat ketatnya persaingan diantara perusahaan yang sejenis seperti perusahaan-perusahaan supplier, distributor maupun agen-agen buah segar yang ada di Indonesia.

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya dapat diketahui adanya masalah yang dihadapi oleh UD. Mangga Indah yaitu perkembangan laba bersih pada UD. Mangga Indah dari bulan ke bulannya tidak mengalami peningkatan yang signifikan seperti yang diharapkan hal itu bisa dilihat dari laporan keuangannya pada tahun 2018 dari bulan Januari sampai bulan Desember yang cenderung

mengalami fluktuasi. Walaupun volume penjualan Produk Buah-Buahan tiap bulannya dari bulan Januari sampai dengan bulan Nopember terus mengalami peningkatan, tetapi laba bersih yang diperoleh belum tentu mengalami peningkatan pula, hal ini dikarenakan adanya peningkatan biaya operasional dalam pendistribusian produk buah-buahan, dan persaingan yang ketat diantara perusahaan yang sejenis. Menelaah perihal tersebut, maka penulis berkeinginan untuk membuat penelitian yang berjudul Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Mangga Indah Kota Bandung Tahun 2017-2018.

1.2. Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

1. Adanya kondisi dimana UD. Mangga Indah pada tahun 2018 mengalami penurunan laba bersih, dengan meningkatnya volume penjualan perusahaan.
2. Dengan naiknya volume penjualan dan menurunnya biaya operasional seharusnya perusahaan mengalami kenaikan laba bersih namun pada kenyataannya laba bersih yang diterima oleh perusahaan malah mengalami fluktuasi dalam setiap bulannya. Hal ini bertolak belakang dengan teori yang ada.

1.2.2. Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi permasalahan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Seberapa besar volume penjualan di UD. Mangga Indah Bandung ?
2. Seberapa besar Biaya Operasional di UD. Mangga Indah Bandung ?

3. Seberapa besar tingkat Laba Bersih di UD. Mangga Indah Bandung ?
4. Seberapa besar pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap laba bersih baik secara parsial maupun secara simultan di UD. Mangga Indah Bandung ?

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui volume penjualan di UD. Mangga Indah Bandung.
2. Untuk mengetahui biaya operasional di UD. Mangga Indah Bandung.
3. Untuk mengetahui laba bersih di UD. Mangga Indah Bandung.
4. Pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih di UD. Mangga Indah Bandung.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Secara Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dalam pengembangan ilmu pengetahuan terutama dalam ilmu akuntansi keuangan khususnya yang berkenaan dengan biaya operasional pada suatu perusahaan.

1.4.2. Secara Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengalaman tentang dunia kerja yang akan dihadapi di masa depan serta sebagai persyaratan tugas akhir dalam menyelesaikan pendidikan S1 di Universitas Winaya Mukti Bandung.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan pada penelitian ini terdiri dari lima bab, dijelaskan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Membahas mengenai, latar belakang penelitian, identifikasi dan perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

Membahas mengenai teori yang menjadi dasar bagi penelitian, hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan, kerangka pemikiran, dan hipotesis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan mengenai karakteristik penelitian, alat pengumpulan data, pengumpulan data dan sumber data, validitas dan realibilitas, dan teknik analisis data yang digunakan.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan mengenai karakteristik responden (sampel) dan hasil penelitian yang telah diperoleh dengan menggunakan alat analisis yang diperlukan serta pembahasan hasil penelitian yang diperoleh.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini membahas mengenai kesimpulan peneliti yang diperoleh dari penelitian yang telah dilakukan. Selain itu juga disertakan saran yang berguna bagi penelitian selanjutnya.

BAB II

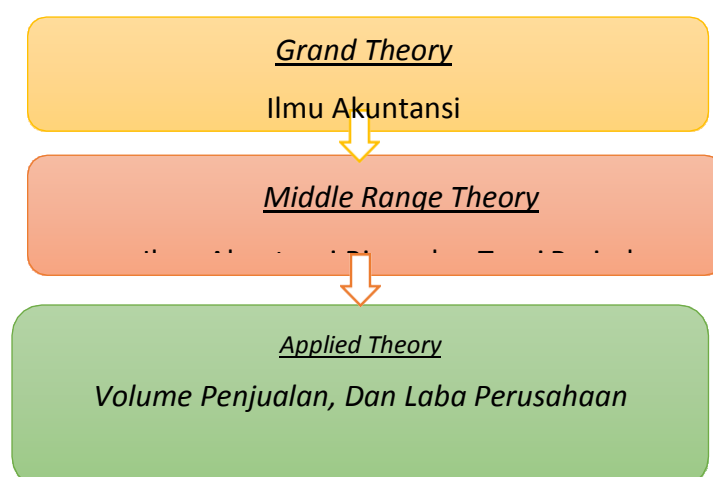
KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1.Kajian Pustaka

Kajian pustaka merupakan kegiatan mendalami, mencermati, menelaah dan mengidentifikasi pengetahuan (Suharsimi Arikunto, 2010:58). Penelitian ini menggunakan berbagai sumber dan literatur baik berupa buku maupun referensi lain sebagai dasar teori dalam analisis perhitungan. Pada kajian pustaka, dilakukan kajian mengenai teori yang digunakan terdiri dari : *grand theory*, *middle range theory*, *applied theory*. Selain *theory* dilakukan juga pengkajian hasil para peneliti sebelumnya dari jurnal-jurnal yang mendukung penelitian ini. Ruang lingkup hasil kajian atas teori-teori, penelitian sebelumnya dan penelitian sekarang digambarkan pada gambar 2.1 berikut ini :

Gambar 2.1

Ruang Lingkup Teori



2.1.1. Pengertian Akuntansi

Riyono dalam Sumarsan (2013 : 1), mengemukakan bahwa :

Akuntansi didefinisikan sebagai suatu kegiatan jasa yang fungsinya adalah menyediakan informasi kuantitatif, khususnya yang berkaitan dengan keuangan. Informasi tersebut diharapkan dapat menjadi masukan dalam proses pengambilan keputusan ekonomik dan rasional.

Berikut merupakan beberapa contoh keputusan ekonomik adalah sebagai berikut :

1. Menerima atau menolak permintaan kredit (bagi bank atau lembaga keuangan lain yang sedang mempertimbangkan permintaan kredit dari nasabah atau calon nasabahnya).
2. Melepas kembali atau mempertahankan saham (surat tanda pemilikan pada persero terbatas) yang sekarang dimiliki.
3. Mengeluarkan saham atau obligasi untuk menarik dana dari masyarakat.

Akuntansi terdiri dari tiga komponen utama yaitu sebagai berikut :

1. Input (masukan) : berupa transaksi, yaitu peristiwa bisnis yang bersifat keuangan.
2. Proses (prosedur) : meliputi berbagai fungsi mulai dari pengidentifikasi transaksi sampai dengan penyajian informasi keuangan. Proses utama akuntansi adalah pencatatan yang terdiri dari dua fungsi yaitu penjumlahan dan pemindahbukuan.
3. Output (keluaran) : berupa informasi keuangan seperti laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, perubahan posisi keuangan, dan laporan arus kas.

Sumarsan (2013 : 4) menjelaskan bahwa :

Akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi yaitu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. metode pencatatan, penggolongan, analisa dan pengendalian transaksi serta kegiatan-kegiatan keuangan, kemudian melaporkan hasilnya. Kegiatan akuntansi, diantaranya :

1. Pengidentifikasian dan pengukuran data yang relevan untuk suatu pengambilan keputusan.
2. Pemrosesan data yang bersangkutan kemudian pelaporan informasi yang dihasilkan.
3. Pengkomunikasian informasi kepada pemakai laporan.

Menurut Marshall B. Romney (2014:11), “Akuntansi adalah proses indentifikasi, pengumpulan, dan penyimpanan data serta proses pengembangan, pengukuran, dan komunikasi”.

Lebih jauh Sumarsan mengemukakan bahwa :

Akuntansi juga merupakan suatu ilmu yang di dalamnya berisi bagaimana proses pemikiran sehingga dihasilkan suatu kerangka konseptual yang mencakup prinsip, standar, metode, dan teknik, serta prosedur yang akan dijadikan landasan dalam pelaporan keuangan dan informasi-informasi lainnya untuk melaporkan keadaan keuangan dari suatu kesatuan usaha.

Dari beberapa definisi di atas, dapat penulis simpulkan bahwa akuntansi berarti memerlukan analisis dari transaksi dan dalam pengumpulan dan pengolahan data untuk memberi penjelasan dan argumentasi. Pengertian akuntansi berarti seni pencatatan (yang harus dicatat dalam buku jurnal maupun laporan), penggolongan (yang harus dibedakan menurut golongan apa saja transaksi tersebut), harus

mengikhtisarkan setiap kejadian transaksi agar bias masuk ke dalam laporan keuangan.

2.1.2. Fungsi Akuntansi

Walaupun akuntansi mengalami perkembangan yang pesat dalam dunia usaha, tetapi tidaklah berarti akuntansi hanya tertutup dalam ruang lingkup perusahaan. Menurut Abdullah Shahab (2012 : 2) bahwa :

Fungsi akuntansi pada hakekatnya diterapkan oleh setiap unit dalam kegiatan masyarakat. Fungsi utama akuntansi adalah sebagai informasi keuangan suatu organisasi. Dari laporan akuntansi kita bisa melihat posisi keuangan suatu organisasi beserta perubahan yang terjadi di dalamnya. Akuntansi dibuat secara kualitatif dengan satuan ukuran uang. Informasi mengenai keuangan sangat dibutuhkan khususnya oleh pihak manajer / manajemen untuk membantu membuat keputusan suatu organisasi.

Sedangkan manfaat akuntansi menurut Abdullah Shahab (2012 : 14) adalah sebagai berikut :

Akuntansi dilengkapi dengan tehnik untuk menghimpun dan diutamakan untuk menghubungkan data ekonomi ke dalam bermacam-macam bentuk perusahaan, baik perorangan maupun lembaga. Dengan tujuannya terdiri dari :

1. Mengetahui status dan kondisi keuangan perusahaannya serta bagaimana kemungkinannya pada masa mendatang (bagi pemilik dan calon investor)
2. Menetapkan tingkat resiko yang berkaitan dengan pinjaman atau kredit yang akan diberikan (bagi bankers dan kreditor)
3. Dasar menentukan pajak dan peraturan-peraturan (bagi badan pemerintah)
4. Mendapatkan gambaran kemandirian dan tingkat laba dari perusahaan (bagi pekerja dan wakil serikat buruh)

Dari laporan akuntansi dapat dilihat perubahan keuangan suatu perusahaan yang terjadi di perusahaan, baik itu rugi ataupun untung. Akuntansi sangat identik dengan perhitungan atau keluar masuknya uang di suatu perusahaan, jadi seorang akuntan harus dapat memperhitungkan biaya-biaya yang akan dikeluarkan perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Laporan akuntansi juga berfungsi untuk seorang manager dalam mengambil keputusan apa yang akan dilakukan untuk kedepannya agar perusahaan tersebut terus mendapat untung besar.

2.1.3. Volume Penjualan

Menurut Basu Swasta (2012:31) Volume adalah sebagai berikut:

“Volume adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas penggunaan, yang diukur dengan selisih antara *fixed overhead* yang semula dianggarkan dan ditentukan untuk tingkat produksi yang sesungguhnya dicapai, jika *overhead* tetap yang dihitung lebih rendah dari pada yang semula dianggarkan, akan timbul varians volume yang menguntungkan yang menunjukkan bahwa organisasi beroperasi dengan kapasitas yang lebih rendah dari pada tingkat yang direncanakan, karena masalah ini dapat diinterpretasikan dengan berbeda-beda, maka pengertiannya harus ditetapkan menurut konteksnya.”

Menurut Simamora (2010 : 575) “Volume adalah tingkat aktivitas perusahaan baik produksi maupun penjualan”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2005 : 239) Volume merupakan ukuran yang menunjukan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Dari kutipan diatas dapat disimpulkan bahwa volume adalah suatu indikasi pengukuran mengenai luasnya kapasitas suatu penggunaan.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa para ahli mengemukakan

tentang definisi penjualan antara lain.

Menurut M. Narafin (2006:60), bahwa:

“Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (*sales*) atau jualan”.

Adapun menurut *Warren Reeve fess* yang diterjemahkan oleh Aria Faramita dan kawan-kawan, (2006:300), bahwa : “Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit”.

Sedangkan menurut Kusnadi (2009:300), bahwa : “Penjualan (*sales*) adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual”.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit.

2.1.4. Jenis, Bentuk dan Faktor Penjualan

Menurut Basu Swasta (2001:11) Terdapat beberapa jenis penjualan yang bisa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

1. *Trade Selling*

Penjualan Yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar memperhasikan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan kegiatan promosi perdagangan, persediaan dan produk yang baru,

jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.

2. *Missionary selling*

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

3. *Technical Selling*

Berusaha Meningkatkan Penjualan dan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4. *New Business Selling*

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

5. *Responsive selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *Roote driving and Retaining*, jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun akan terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Menurut Basu Swasta (2001:129) dalam kenyataanya sebuah kegiatan penjualan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik dari dalam maupun dari luar, beberapa faktor tersebut antara lain :

1. Kondisi dan Kemampuan Pasar

Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tertentu, penjual harus memahami masalah penting yang sangat berkaitan yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga Pokok
- c. Syarat penjualan seperti pembayaran, Perantaraan garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Hal yang diperhatikan pada kondisi pasar antara lain:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli dan segmen pasarnya.
- c. Daya beli.
- d. Frekuensi pembeliannya.
- e. Keinginan Dan Kebutuhan.

3. Modal

Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk :

- a. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan.
- b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan.
- c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

2.1.5. Fungsi Dan Tujuan Penjualan

Menurut Basu Swasta (2003:406) Fungsi penjualan meliputi aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjual 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:

1. Mencapai Volume penjualan tertentu.
2. Menentukan Laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.1.6. Pengertian Volume Penjualan

Pengertian volume penjualan menurut *John Downes* dan *Jordan Elliot Goodman* yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmo (2000 : 646), yaitu : “Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu”.

Selain itu menurut Alamiyah dan Padji (2003:126) bahwa : “Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu”.

Indikator volume penjualan sebagai berikut :

Volume Penjualan = Total Penjualan
Alamiyah dan Padji (2003:126)

Dimana untuk mencari total penjualan berikut ini adalah rumusnya :

Total Penjualan = Harga Jual per unit x total unit yang dijual
Dwi Prastowo dan Rifka Julianty (2002:148)

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba.

2.1.7. Biaya Operasional

Definisi biaya operasional menurut Margaretha (2007:24) menyatakan bahwa : “Biaya Operasional adalah keseluruhan biaya sehubungan dengan operasional di luar kegiatan proses produksi termasuk didalamnya (1) biaya penjualan dan (2) biaya administrasi umum.”

Definisi biaya operasional menurut Jopie Jusuf (2008:33) menyatakan bahwa:

“Biaya operasional adalah biaya yang terus dikeluarkan oleh entitas, yang tidak berhubungan dengan produk namun berkaitan dengan aktivitas operasional sehari-hari.”

Sedangkan menurut Syarul dan Muhhammad Afri Nizar (2000:256)

sebagai berikut :

“Biaya operasional adalah biaya – biaya yang berkaitan dengan kegiatan – kegiatan administrative dan penjualan dari suatu perusahaan. Disebut juga *non manufacturing expense*. Merupakan biaya periode – periode yang berkaitan dengan waktu, bukan dengan produk. Biaya ini di bagi menjadi biaya penjualan dan biaya administrasi umum.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya operasional (*operational cost*) adalah biaya-biaya yang dikorbankan untuk menunjang dan berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan termasuk di dalamnya biaya penjualan dan biaya administrasi umum, di luar aktivitas kegiatan proses produksi.

Menurut Margaretha (2007:24) rumus untuk mengetahui biaya operasional adalah sebagai berikut

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan/Pemasaran} + \text{Biaya Administrasi Umum}$$

Menurut Ony et al (2012:13) Biaya Operasional memiliki 2 indikator yaitu:

1. Biaya Pemasaran/Penjualan: Merupakan biaya – biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran/penjualan produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian – bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (sample).
2. Biaya Administrasi Umum: Merupakan biaya – biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produk dan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, Personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntansi dan biaya fotokopy.

Menurut indikator diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Administrasi Umum: Biaya administasi umum seluruh perusahaan.
2. Gaji Pegawai Kantor : Gaji pegawai tetap di semua bagian, termasuk di bagian produksi
3. Perlengkapan dan Peralatan kantor: Penggunaan perlengkapan dan peralatan seluruh bagian, termasuk perlengkapan kamar mandi, pencetakan form atau blanko dan fotocopy.
4. Penyusutan bangunan kantor: Penyusutan bangunan kantor dan bangunan – bangunan lain diluar pabrik dan gudang penyimpanan, termasuk bangunan parkir dan pos penjagaan.
5. Pemeliharaan bangunan kantor: Pemeliharaan untuk bangunan kantor.
6. Penyusutan peralatan kantor: Penyusutan peralatan yang tidak digunakan untuk aktivitas produksi, termasuk didalamnya komputer dan penyejuk ruangan diseluruh bagian.
7. Pemeliharaan perabotan kantor: Pemeliharaan untuk perabotan kantor seperti meja dan kursi.
8. Penyusutan kendaraan: Penyusutan kendaraan operasional kantor, termasuk kendaraan dinas yang digunakan oleh *executive*, manajer, dan pegawai diseluruh bagian.
9. Pemeliharaan kendaraan: Penyusutan kendaraan operasional termasuk biaya pengurusan STNK dan membayar pajak kendaraan. Asuransi – biaya asuransi bangunan, mesin dan pegawai.
10. Listrik kantor: Listrik yang digunakan untuk keperluan kantor termasuk

aktivitas – aktivitas yang tidak ada d bagian produksi.

11. Telepon: Penggunaan telepon di seluruh bagian termasuk penggunaan telepon genggam yang ditanggung oleh perusahaan.
12. Perjalanan dinas: Biaya – biaya yang timbul akibat aktivitas perjalanan dinas, tiket, akomodasi, transportasi, termasuk akomodasi dan transportasi tamu perusahaan yang berkunjung dan ditanggung oleh perusahaan.
13. Iklan dan promosi: Iklan dan promosi untuk keseluruhan bagian, termasuk iklan lowongan dari bagian sumber daya manusia.
14. Lain – Lain: Biaya – biaya operasional yang tidak bisa digolongkan ke dalam akun yang telah ada.
15. Pajak Penghasilan: Pajak penghasilan perusahaan (PPh Badan).
16. Bunga: Bunga atas pinjaman baik dari bank maupun institusi keuangan lainnya.

2.1.8. Laba Bersih

Sedangkan, berikut ini definisi laba menurut Soemarso (2010 : 230) :

“Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala). Laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi yang sebenarnya. Laba atau rugi yang sebenarnya baru dapat diketahui apabila perusahaan telah menghentikan kegiatannya dan dilikuidasikan”.

Menurut Sofyan S Harahap (2007:241) mendefinisikan laba sebagai berikut :

“Gains (Laba) adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang bersifat insidentil dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik”.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan

selisih antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, yang diperoleh dari transaksi-transaksi atau kejadian yang mempengaruhi badan usaha dalam suatu periode tertentu. Laba dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan penjualan dan meminimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Menurut Stice dan Skousen (2004:241) jenis-jenis laba dalam kaitannya dengan perhitungan laba-rugi terdiri dari beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :

1. Laba Kotor

Yang dimaksud dengan laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok persediaan.

2. Laba Operasional

Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas yang termasuk rencana-rencana kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam ekonomi yang dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karena, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai balas jasa pada pemilik modal.

3. Laba sebelum di kurangi pajak

Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu dalam hal pajak, angka itu adalah yang terpenting karena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.

4. Laba sesudah pajak atau laba bersih

Laba sesudah pajak atau laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan pajak. Laba bersih dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan atau *Retained Earning*. Dalam perkiraan ini akan diambil suatu jumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham.

Laba merupakan pos yang penting dan paling dasar dari ikhtisar keuangan yang memiliki beberapa kegunaan. Dalam berbagai konteks laba pada umumnya dipandang sebagai dasar bagi perpajakan, penentuan kebijakan, pembayaran dividen, pedoman investasi, pengambilan keputusan (decision making), dan unsur prediksi.

Menurut Mulyadi (2009 : 513) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap laba, antara lain :

1. Biaya

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

2. Harga Jual

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

3. Volume penjualan dan produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

Sedangkan menurut Sofyan S.Harahap (2002;233) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya adalah:

1. Perubahan dalam prinsip akuntansi adalah perubahan yang diterima umum dengan prinsip lain yang juga diterima umum yang lebih baik, misalnya menggunakan metode penyusutan *straight line* yang sebelumnya *declining balance*, FIFO ke LIFO dan sebagainya.
2. Perubahan dalam taksiran adalah merubah taksiran dari yang ditetapkan setelah taksiran tersebut tidak sesuai dengan apa yang kita taksir, contoh taksiran umur, taksiran deposit, barang tambang dan lain -lain jika beberapa lama kita mendapat informasi yang baru sehingga mengubah taksiran yang lama tersebut.
3. Perubahan dalam pelaporan *entity* adalah perubahan yang terjadi sebagai akibat dari perubahan yang terjadi sebagai akibat dari perubahan yang material yang terjadi dalam *entity* yang sebelumnya dilaporkan melalui laporan keuangan misalnya anak perusahaan yang sebelumnya dilaporkan mengalami perubahan penting dibanding dengan keadaan sebelumnya”.

Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah produk, dan harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi, kemudian perubahan dalam prinsip akuntansi, perubahan dalam taksiran, dan perubahan dalam pelaporan *entity*.

Sedangkan menurut Simamora (2013:46) yang dimaksud dengan laba bersih adalah :

“Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transaksi-transaksi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi.

Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu”.

Kemudian definisi laba bersih menurut Harmono (2011:231) adalah sebagai berikut : “Laba bersih adalah pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya bunga dan pajak.”

Menurut Nasution & Lisa (2013:4) yang dimaksud dengan laba bersih adalah :

“Laba setelah pajak merupakan laba yang diperoleh setelah dikurangkan dengan pajak. Ini disebut *net income* (laba bersih) atau *net profit* yang diterima oleh perusahaan”.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, yang diperoleh dari transaksi-transaksi atau kejadian yang mempengaruhi badan usaha dalam suatu periode tertentu. Laba dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan penjualan dan meminimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Menurut Simamora (2013:25) rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba sebelum pajak} - \text{Pajak penghasilan}$$

Menurut Soemarso S. R (2009:234) yang mempengaruhi laba bersih adalah sebagai berikut : “Laba bersih adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian, jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal.”

2.1.9. Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat hasil yang diperoleh dalam penelitian ini, berikut penulis tampilkan hasil penelitian terdahulu sebagai berikut :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti / Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Frendy O. Moku & Altje Tumbel (2015) Jurnal EMBA Vol. 3 No.1.	Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV Minahasa Mantap Perkasa	Kualitas produk, harga, distribusi secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap volume penjualan. Kualitas produk, Harga, Distribusi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan	Persamaan dengan penelitian penulis yaitu pada fokus penelitian dimana sama-sama berfokus pada akuntansi biaya.	Perbedaan dengan penelitian yang dilaksanakan penulis terletak pada variabel penelitian yang dipergunakan baik Variabel Independent maupun Variabel Dependent.
2	Devita Widya Ariyanti (2014) Jurnal FEB Vol. 1 Nomor 22 Universitas Muhamadiyah Surakarta.	Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Pelanggan Pizza Hut di Solo	Hasil penelitian ini memperlihatkan variabel kualitas pelayanan, harga dan promosi secara bersama-sama memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel volume penjualan di Pizza Hut Solo. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi (R^2) menunjukkan bahwa variabel independen dapat menerangkan variabel dependen di Pizza Hut Solo	Persamaan dengan penelitian penulis yaitu pada fokus penelitian dimana sama-sama berfokus pada akuntansi biaya	Perbedaan dengan penelitian terletak pada variabel penelitian dimana dalam penelitian Devita Volume Penjualan dijadikan variabel dependent, sedangkan pada penelitian penulis variabel volume penjualan dijadikan sebagai variabel independent
3	Astri Fitrihartini (2015) Jurnal Ilmu Akuntansi Vol. 22 No. 2 UNIKOM.	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek	Secara parsial, volume penjualan dan biaya operasional memiliki pengaruh yang signifikan untuk laba bersih. Hasil volume penjualan secara bersamaan dengan biaya operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap	Persamaan dengan penelitian penulis yaitu pada variabel yang dipergunakan dimana dalam variabel <i>independent</i> baik penelitian Astri Fitrihartini maupun penelitian yang	Perbedaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan penulis terletak lokasi penelitian, dimana penelitian Astri Fitrihartini menggunakan Perusahaan Baturbara sebagai lokasi

		Indonesia Periode 2011-2014)	laba bersih.	dilaksanakan penulis sama-sama menggunakan Volume penjualan dan biaya operasional, dan laba bersih perusahaan sebagai variabel <i>dependent</i>	penelitian, sedangkan dalam penelitian penulis yang menjadi lokasi penelitian adalah U.D Mangga Indah Bandung
4	Aslichah, SS Dwiningwarni, Yulianto, Suppriyadi (2018) Jurnal FE Universitas Darul U'lum Jombang Vol. 1 No. 2 Oktober 2018.	Penelitian Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi	1) ada pengaruh yang positif dan signifikan antara modal usaha terhadap laba usaha, 2) ada pengaruh yang positif dan signifikan antara penjualan dan laba usaha, 3) ada pengaruh yang positif dan signifikan antara modal usaha dan penjualan terhadap laba usaha secara simultan, 4) variabel modal usaha berpengaruh dominan terhadap laba usaha.	Persamaan dengan penelitian penulis yaitu pada variabel dependen yang digunakan yaitu laba bersih,	Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan penulis terletak pada variabel independen yaitu modal usaha dan lokasi penelitian yaitu Usaha Penggilingan Padi.
5	Wayan Widyantara (2016) E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata ISSN: 2301-6523 Vol. 5, No. 4, Oktober 2016.	Hubungan Harga dan Volume Penjualan Buah Lokal dalam Strategi Penentuan Harga Bauran Produk (Kasus Pada Ritel UD Moena Farm Sejahtera I)	Korelasi antara harga jual pada komoditas lain (pisang, Lumajang jeruk dan jeruk Kintamani) sangat lemah. Harga Jual yang mempengaruhi volume penjualan terjadi di buah komoditi salak Bali, pisang, jeruk Lumajang jeruk, dan Kintamani jeruk. Harga Jual jambu tidak berpengaruh pada volume penjualan. Terdapat dua komoditas buah-buahan yang telah prospek, yaitu : jeruk Lumajang, dan jeruk Kintamani, tetapi komoditas ini merupakan barang substitusi. Salak Bali dan pisang yang terkena dampak negatif pada penjualan.	Persamaan dengan penelitian penulis yaitu pada variabel independen yang digunakan yaitu volume penjualan	Sedangkan perbedaan dengan penelitian yang akan dilaksanakan penulis terletak pada variabel dependen yaitu strategi penentuan harga produk dan metode penelitian yang dipergunakan.
6	Syifa Sahwa Nur Sayyidah	Pengaruh Volume	Secara parsial, pengaruh volume	Persamaan dengan penelitian	Sedangkan perbedaan

	(2017) Jurnal Manajemen Keuangan Syari'ah Fakultas Syari'ah dan Hukum Vol. 3 No. 5 UIN Sunan Gunung Djati Bandung.	Penjualan Dan Pendapatan Bersih Terhadap Laba Kotor Pada Perusahaan Yang Listing Di Jakarta Islamic Index (JII) (studi kasus pada pt. Astra agro lestari, tbk. Periode 2007- 2016).	penjualan terhadap laba kotor. Sedangkan pengaruh pendapatan bersih terhadap laba kotor menunjukkan hasil positif . Secara simultan, volume penjualan dan pendapatan bersih berpengaruh terhadap laba kotor.	penulis terletak pada variabel volume penjualan sebagai variabel <i>independent</i> ,	dengan penulis terletak pada variabel <i>dependent</i> yang dipergunakan, dimana dalam penelitian penulis menggunakan variabel laba bersih.
7	Bunga Teratai (2017) eJournal Administrasi Bisnis, Vol. 5 No. 297-308 ISSN 2355- 5408, fisip- unmul	Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011- 2015	Hasil penelitian menunjukkan nilai probabilitas sig F sebesar $0,000 < 0,05$ artinya secara simultan variabel Modal Kerja dan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih. Dan secara parsial variabel Modal Kerja dan Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba Bersih perusahaan food and beverages di Bursa Efek Indonesia.	Persamaan dengan penelitian penulis terletak pada variabel <i>dependent</i> dengan menggunakan variabel laba bersih,	Sedangkan perbedaan dengan penulis terletak pada variabel <i>independent</i> yang dipergunakan, dimana dalam penelitian bunga menggunakan variabel modal kerja dan penjualan dan dalam penelitian penulis menggunakan variabel volume penjualan dan biaya operasional.
8	Sutarjo (2016) Jurnal Ekonomi Bisnis Vol. I Tahun 2016 Nomor : XXIV ISSN : 1411 - 545X.	Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT.Indah Kiat Pulp And PAPER TBK PERIODE 2006 – 2015.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Variabel biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba bersih tetapi signifikan terhadap laba bersih. Volume penjualan dan biaya produksi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih	Persamaan dengan penelitian penulis terletak pada variabel baik <i>independent</i> maupun <i>dependent</i> yang digunakan yaitu variabel volume penjualan dan laba bersih.	Sedangkan perbedaan dengan penulis terletak pada lokasi penelitian, dimana dalam penelitian Sutarjo lokasi penelitiannya adalah PT.Indah Kiat Pulp And PAPER TBK, sedangkan dalam penelitian penulis yang menjadi lokasi penelitiannya adalah UD. Mangga Indah Bandung.

9	Mike Tumanggor (2015) Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi Vol. 1 No. 15 STKIP PGRI Sumatera Barat.	Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal kerja, Dan Perputaran Total Aktiva Terhadap Laba Bersih Perusahaan Sub Sektor Logam Dan Sejenisnya Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.	Hasil penelitian ini menunjukkan Secara simultan untuk variabel jumlah biaya operasional, volume penjualan, modal kerja dan perputaran total aktiva secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.	Persamaan dengan penelitian penulis terletak pada variabel <i>dependent</i> yang digunakan yaitu variabel laba bersih.	Sedangkan perbedaan dengan penulis terletak pada variabel <i>independent</i> yang digunakan.
10	Murni (2018) Jurnal EMBA Vol. 1 No.13	Pengaruh Biaya Operasional Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan <i>Corporate Social Responsibility</i> (CSR) Sebagai Variabel Moderating. (Studi pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009 - 2016)	Hasil penelitiannya memperlihatkan biaya operasional dan volume penjualan secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi sub rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2009 – 2016. CSR memperkuat pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi sub rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.	Persamaan dengan penelitian penulis terletak pada variabel <i>Independent</i> dan <i>dependent</i> yang digunakan yaitu Volume Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Bersih.	Sedangkan perbedaan dengan penulis terletak pada penelitian Murni menggunakan variabel moderating dan objek penelitian yang diteliti.

2.2.Kerangka Pemikiran

Keberhasilan pemasaran dapat dilihat dari tingkat yang dicapai oleh suatu kegiatan pemasaran. Tingkat penjualan ini umumnya disebut dengan volume penjualan. Pengertian volume penjualan menurut Swastha (2012: 11) “adalah jumlah barang atau jasa yang terjual dalam proses pertukaran”.

Selain itu menurut Alamiyah dan Padji (2003:126) bahwa : “Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu”.

Untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut, manajemen perusahaan harus mampu mengelola dan mengembangkan perusahaannya sesuai dengan strategi dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan. Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan harus mengeluarkan biaya penjualan termasuk dalam hal kegiatan promosi yang akan menarik konsumen untuk membeli produk yang diproduksi oleh perusahaan dimana kegiatan tersebut masuk ke dalam biaya operasional.

Menurut Jopie Jusuf (2014:33) menyatakan bahwa: “Biaya operasional adalah biaya yang terus dikeluarkan oleh entitas, yang tidak berhubungan dengan produk namun berkaitan dengan aktivitas operasional sehari-hari.”

Menurut Ony et al (2012:13) Biaya Operasional memiliki 2 indikator yaitu:

1. Biaya Pemasaran/Penjualan: Merupakan biaya – biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran/penjualan produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian – bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (sample).
2. Biaya Administrasi Umum: Merupakan biaya – biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produk dan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, Personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntansi dan biaya fotokopy.

Biaya operasional merupakan biaya yang akan mendukung perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan produk yang diproduksi perusahaan. Oleh karena itu suatu manajemen pemasaran perusahaan harus memikirkan perencanaan

anggaran biaya untuk operasional penjualan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Laba Bersih menurut Simamora (2013:46) adalah :

“Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transaksi-transaksi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu”.

Menurut Budi Rahardjo (2010:33) bahwa : “Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini 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”.

Sedangkan menurut Jopie Jusuf (2014:35) menyatakan bahwa : “Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunnya *net profit*”.

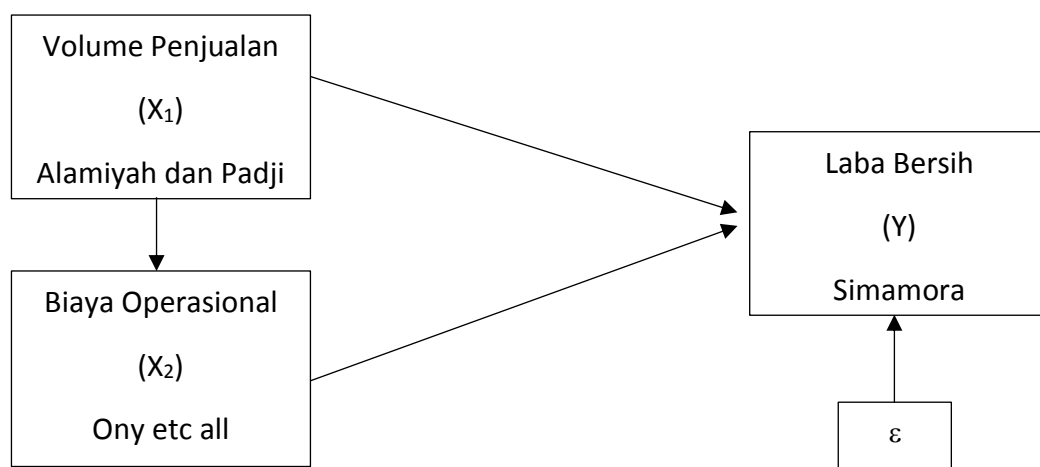
Sedangkan menurut Kuswadi (2007:78) bahwa pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih yaitu : “Dalam perhitungan laba rugi, besarnya biaya ini akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan”. Dapat disimpulkan bahwa semakin besar biaya operasional suatu perusahaan dapat menurunkan laba dan sebaliknya jika dapat menekan biaya operasional, maka dapat meningkatkan laba bersih yang diperoleh perusahaan.

Berdasarkan teori-teori diatas, penulis menuangkan kerangka

pemikirannya dalam bentuk skema kerangka pemikiran sebagai berikut : Dengan paradigma penelitian, penulis dapat menggunakannya sebagai panduan untuk hipotesis penelitian yang selanjutnya dapat digunakan dalam mengumpulkan data dan analisis. Paradigma pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran



2.3.Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut :

H₁ : Volume Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih

H₂ : Biaya Operasional berpengaruh secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih

H₃ : Volume Penjualan dan Biaya Operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Metode Yang Dipergunakan

Metode penelitian adalah suatu teknis atau cara mencari, memperoleh, mengumpulkan atau mencatat data, baik berupa data primer maupun data sekunder yang digunakan untuk keperluan menyusun suatu karya ilmiah dan kemudian menganalisa faktor-faktor yang berhubungan dengan pokok-pokok permasalahan sehingga akan terdapat suatu kebenaran data-data yang akan diperoleh.

Menurut Umi Narimawati, (2010:29) “Metode penelitian merupakan cara penelitian yang digunakan untuk mendapatkan data untuk mencapai tujuan tertentu”.

Metode deskriptif menurut Sugiyono (2010:29) adalah sebagai berikut: “Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.”

Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan rumusan masalah. Data yang dibutuhkan adalah data yang sesuai dengan masalah-masalah yang ada dan sesuai dengan tujuan penelitian, sehingga data tersebut akan dikumpulkan, dianalisis dan diproses lebih lanjut sesuai dengan teori-teori yang telah dipelajari dan dari data tersebut akan ditarik kesimpulan.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif sebagai metode penelitian. Metode tersebut digunakan peneliti untuk menguji lebih dalam apakah terdapat pengaruh dari Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih serta menguji teori dengan pengujian suatu hipotesis apakah diterima atau ditolak.

3.2.Operasionalisasi Variabel

Menurut Nur Indriantoro (2002:69) dalam Umi Narimawati (2010:31) mendefinisikan operasionalisasi variabel sebagai berikut :

“Operasionalisasi variabel adalah penentuan *construct* sehingga menjadi variabel yang dapat diukur. Definisi operasional menjelaskan cara tertentu dapat digunakan oleh peneliti dalam mengoperasionalkan *construct*, sehingga memungkinkan bagi peneliti lain untuk melakukan replikasi pengukuran dengan cara yang sama atau mengembangkan cara pengukuran *construct* yang lebih baik”.

Operasionalisasi variabel diperlukan untuk menentukan jenis, indikator serta skala dari variabel-variabel yang terkait dalam penelitian, sehingga pengujian hipotesis dengan alat bantu statistik dapat dilakukan secara benar sesuai dengan judul penelitian mengenai Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada UD. Mangga Indah Bandung Tahun 2018

Moh. Nazir (2009:132) mendefinisikan ukuran rasio sebagai berikut :

“Ukuran rasio adalah ukuran yang mencakup semua ukuran yang memberikan keterangan tentang nilai *absolute* dari objek yang diukur”. Dalam skala rasio, angka nol mempunyai makna, sehingga angka nol dalam skala ini diperlukan sebagai dasar dalam perhitungan dan pengukuran terhadap objek yang diteliti. Agar penelitian ini dapat dilaksanakan sesuai dengan yang diharapkan, maka perlu dipahami berbagai unsur-unsur yang menjadi dasar dari suatu penelitian ilmiah,

maka operasionalisasi variabel penelitian dapat disajikan dalam Tabel sebagai berikut :

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Skala
Volume Penjualan (X ₁) Alamiyah dan Padji (2003:126)	Pencapaian Penjualan Perusahaan	Volume Penjualan = Total Penjualan	Rasio
Biaya Operasional (X ₂) Ony etc all (2012:13)	Biaya Operasional Perusahaan	• Biaya Pemasaran • Biaya Administrasi Umum	Rasio
Laba Bersih (Y) Simamora (2013:46)	Laba sebelum dikurangi pajak penghasilan	Laba Bersih = laba sebelum pajak - pajak penghasilan	Rasio

3.3.Sumber Dan Cara Penentuan Data

3.3.1. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian penulis hanya menggunakan data primer dengan penjelasan sebagai berikut :

- Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari subjek penelitian.

Sumber asli dan dikumpulkan secara khusus guna menjawab pertanyaan penelitian yang bersangkutan (Sugiama, 2008 : 20).

3.3.2. Cara Penentuan Data

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data yang bersifat

kuantitatif, karena dinyatakan dengan angka-angka yang menunjukkan nilai terhadap besaran variabel yang diwakilinya. Berdasarkan pengertian tersebut maka populasi dalam penelitian ini adalah data keuangan dari U.D Mangga Indah Bandung selama 2 periode atau dari tahun 2017-2018.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang ditetapkan (Sugiyono, 2013:224)

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dengan dua cara, yaitu penelitian lapangan (*Field Research*) dan studi kepustakaan (*Library Research*). Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Metode pengamatan (*Observasi*), yaitu teknik pengumpulan data dengan cara dengan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat pada perusahaan khususnya yaitu berupa Laporan keuangan.

2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini dilakukan melalui studi kepustakaan atau studi literatur dengan cara mempelajari, meneliti, mengkaji serta menelaah literatur berupa buku-buku (*text book*), peraturan perundang-undangan, majalah, surat kabar, artikel, situs web dan penelitian-penelitian sebelumnya yang memiliki hubungan dengan masalah yang diteliti. Studi kepustakaan ini bertujuan untuk memperoleh sebanyak mungkin teori yang diharapkan akan dapat menunjang data yang

dikumpulkan dan pengolahannya lebih lanjut dalam penelitian ini.

3.5. Teknik Analisis Data dan Uji Hipotesis

3.5.1. Teknik Analisis Data

Menurut Umi Narimawati (2010:41) mendefinisikan rancangan analisis sebagai berikut :

“Rancangan analisis adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang telah diperoleh dari hasil observasi lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang lebih penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain”.

Peneliti melakukan analisa terhadap data yang telah diuraikan dengan menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Miles dan Huberman (2002:2) adalah sebagai berikut : “Metode Deskriptif berusaha mengungkapkan berbagai keunikan yang terdapat dalam individu, kelompok, masyarakat, dan/atau organisasi dalam kehidupan sehari-hari secara menyeluruh, rinci, dalam, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah”.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis kuantitatif yang meliputi : Analisis Regresi Linier Berganda, Analisis Korelasi, dan Koefisien Determinasi. Alasan menggunakan analisis tersebut karena analisis regresi dan korelasi digunakan untuk mempelajari hubungan antara dua variabel atau lebih, dengan maksud bahwa dari hubungan tersebut dapat memperkirakan (memprediksi) besarnya pengaruh yang terjadi dari perubahan suatu kejadian terhadap kejadian lainnya (Andi Supangat, 2010:325).

3.5.1.1. Uji Asumsi Klasik

Karena data yang digunakan adalah data sekunder, maka untuk menentukan ketepatan model perlu dilakukan pengujian atas beberapa asumsi klasik yang mendasari model regresi. Pernyimpangan asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, multikolinieritas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Adapun masing-masing pengujian tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Uji Normalitas

Menurut Erlina (2011:103), tujuan uji normalitas adalah ingin “mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal”. Pengujian ini diperlukan karena untuk melakukan uji t dan uji F mengasumsikan bahwa nilai residual mengikuti distribusi normal. Menurut Ghazali (2011:112), ada dua cara untuk mendeteksi “apakah residual berdistribusi normal atau tidak yaitu dengan analisis grafik dan analisis statistik”.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah model regresi ditemukan adanya korelasi diantara variabel independen. Jika terjadi korelasi, berarti terjadi masalah multikolinieritas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinieritas dalam model regresi dilihat dari nilai *tolerance* dan lawannya nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Batasan yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya mutikolinieritas adalah nilai *Tolerance* $< 0,10$ atau sama dengan $VIF > 10$ (Ghozali, 2011). Dan untuk matrik korelasi adanya indikasi multikolinearitas dapat

dilihat jika antar variabel independen ada korelasi yang cukup tinggi (umumnya diatas 0,90).

3. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Imam Ghozali (2011:15), “uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terdapat ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain”. Konsekuensinya adanya heteroskedastisitas dalam model regresi adalah penaksir yang diperoleh tidak efisien, baik dalam sampel kecil maupun besar. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengetahui ada tidaknya gejala heteroskedastisitas adalah dengan melihat pada grafik *scatter plot*. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas dilakukan karena kebanyakan data *crossection* mengandung situasi heteroskedastisitas karena data ini menghimpun data yang mewakili berbagai ukuran.

Untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas juga dapat diketahui dengan melakukan uji *gletser*. “Jika variabel bebas signifikan secara statistik mempengaruhi variabel terikat maka ada indikasi terjadi heteroskedastisitas (Ghozali, 201:69).

4. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ atau sebelumnya. Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi (Ghozali, 2011:95). Untuk menguji ada tidaknya gejala autokorelasi maka dapat dideteksi dengan uji Durbin-Waston (*DW test*).

Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang tahun yang berkaitan satu dengan lainnya.

3.5.1.2. Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Ghazali (2005:92) untuk menguji model pengaruh dan hubungan variabel bebas yang lebih dari dua variabel terhadap variabel tergantung digunakan persamaan regresi linier berganda (*multiple linear regression method*).

Garis regresi (*regression line/line of the best fit/estimating line*) adalah suatu garis yang ditarik diantara titik scatter diagram sedemikian rupa sehingga dapat dipergunakan untuk menaksir besarnya variabel yang satu berdasarkan variabel yang lain, dan dapat juga dipergunakan untuk mengetahui macam korelasinya (positif atau negatifnya). (Andi Supangat, 2010:325).

Berikut ini persamaan Regresi Linier Berganda :

$$Y = a_0 + b_1x_1 + b_2x_2$$

Keterangan :

Y = *Dependent Variable* (Laba Perusahaan)

a = Konstanta, merupakan nilai terikat yang dalam hal ini adalah pada saat variabel bebasnya adalah 0 ($=0$)

x_1 = Volume Penjualan

x_2 = Biaya Operasional

b_1 = Koefisien regresi berganda antara variabel bebas terhadap variabel terikat Y , apabila variabel bebas dianggap konstan.

b_2 = Koefisien regresi berganda antara variabel bebas terhadap variabel terikat Y , apabila variabel bebas dianggap konstan.

Jika b_1 dan b_2 positif, maka hal ini menunjukkan hubungan yang searah antara variabel bebas dengan variabel terikat. Dengan kata lain peningkatan atau penurunan besarnya variabel bebas akan diikuti oleh peningkatan atau penurunan besarnya variabel terikat. Sedangkan jika nilai b_1 dan b_2 negatif berarti menunjukkan hubungan yang berlawanan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Dengan kata lain setiap peningkatan besarnya nilai variabel bebas akan diikuti oleh penurunan besarnya nilai variabel terikat, dan sebaliknya.

3.5.1.3. Analisis Korelasi

Yang dimaksud dengan koefisien korelasi adalah tingkat hubungan antar dua variabel atau lebih. Hubungan antara variabel dependent Y dengan variabel independent X (Andi Supangat, 2010:339). Korelasi pearson memiliki formulasi sebagai berikut :

$$r = \frac{n (\sum X_i Y_i) - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{\sqrt{\{n(\sum X_i^2) - (\sum X_i)^2\}\{n(\sum Y_i^2) - (\sum Y_i)^2\}}}$$

Dimana : $-1 \leq r \leq +1$

r = koefisien korelasi

X = Volume Penjualan, Biaya Operasional

Y = Laba Bersih

n = jumlah data

Kuatnya hubungan antar variabel dinyatakan dalam koefisien korelasi. Koefisien korelasi positif terbesar = 1 dan Koefisien korelasi negatif terbesar adalah -1, sedangkan yang terkecil adalah 0. Bila hubungan antar dua variabel atau lebih itu mempunyai koefisien korelasi = 1 atau = -1 maka hubungan tersebut sempurna.

Setelah diperoleh nilai (r) kemudian diinterpretasikan terhadap koefisien korelasi yaitu sebagai berikut :

Tabel 3.2

Kriteria Penilaian Koefisien Korelasi

Nilai Koefisien	Tingkat Hubungan
0,000 – 0,199	Korelasi Sangat Rendah
0,200 – 0,399	Korelasi Rendah
0,400 – 0,599	Korelasi Sedang
0,600 – 0,799	Korelasi Kuat
0,800 – 1,000	Korelasi Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2011:184)

3.5.1.4. Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi merupakan ukuran (besaran) untuk menyatakan tingkat kekuatan hubungan dalam bentuk persen (%). (Andi Supangat, 2010:341). Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh antara variabel bebas Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih sebagai variabel terikat, maka rumus persamaan yang dapat digunakan, yaitu :

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

Keterangan :

Kd : Koefisien Determinasi

r^2 : Koefisien Korelasi

Pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini yaitu ukuran Cohen sebagai berikut :

Tabel 3.3
Kriteria Penilaian Koefisien Determinasi

Nilai Koefisien Determinasi	Tingkat Hubungan
$d > 0,8$	Kuat (Substansial)
$0,2 < d < 0,8$	Sedang (Moderat)
$0 < d < 0,2$	Kecil (Lemah)

Sumber : Dali santum Naga (2009 : 99)

3.5.2. Pengujian Hipotesis

Menurut Sumadi Suryabrata (2006:21) hipotesis penelitian adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya masih harus diuji secara empiris. Hipotesis merupakan jawaban terhadap masalah penelitian yang secara teoretis dianggap paling mungkin dan paling tinggi tingkat kebenarannya. Dalam penelitian ini akan di uji seberapa besar pengaruh dari variabel bebas yaitu Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap variabel terikat yaitu Laba Bersih.

3.5.2.1. Uji Hipotesis Secara Parsial

Untuk menguji apakah ada pengaruh signifikan dari variabel-variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y), selanjutnya pengujian dilakukan dengan menggunakan uji statistik t dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Menentukan hipotesis parsial antara variabel bebas Volume Penjualan terhadap variabel terikat Laba Bersih. Hipotesis statistik dari penelitian ini adalah :

$H_0 : \beta_1 = 0$ Volume Penjualan tidak berpengaruh terhadap Laba Bersih

$H_a : \beta_1 \neq 0$ Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih
- b. Menentukan hipotesis parsial antara variabel bebas Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. Hipotesis statistik dari penelitian ini adalah:

$H_0 : \beta_1 = 0$ Biaya Operasional tidak berpengaruh terhadap Laba Bersih

$H_a : \beta_1 \neq 0$ Biaya Operasional berpengaruh terhadap Laba Bersih

- c. Menentukan tingkat signifikan. Ditentukan dengan 5% dari derajat bebas $(dk)=(n-k-1)$, untuk menentukan t_{tabel} sebagai batas daerah penerimaan dan penolakan hipotesis. Tingkat signifikan yang digunakan adalah 0,05 atau 5% karena dinilai cukup untuk mewakili hubungan variabel-variabel yang diteliti dan merupakan tingkat signifikansi yang umum digunakan dalam suatu penelitian.
- d. Menghitung nilai thitung dengan mengetahui apakah variabel koefisien korelasi signifikan atau tidak dengan rumus :

$$t_1 = r_{x1}Y \sqrt{\frac{n-k-1}{(1-r_{x1}^2)}} \text{ dan } t_1 = r_{x1}Y \sqrt{\frac{n-k-1}{(1-r_{x1}^2)}}$$

Dimana :

r = koefisien korelasi parsial

k = jumlah variabel independen

n = jumlah anggota sampel

$n-k-1$ = derajat bebas

- a. Menentukan kesimpulan berdasarkan perbandingan t_{hitung} dengan t_{tabel}
- b. Jika $t_{\text{hitung}} \geq t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ada di daerah penolakan, berarti H_a diterima artinya antara variabel X dan variabel Y ada hubungannya.
- c. Jika $t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ada di daerah penerimaan, berarti H_a ditolak artinya antara variabel X dan variabel Y tidak ada hubungannya
- d. Menentukan kesimpulan berdasarkan Probabilitas Dengan menggunakan nilai probabilitas, H_a akan diterima jika probabilitas kurang dari 0,05.

3.5.2.2. Uji Hipotesis Secara Simultan

Melakukan uji F untuk mengetahui pengaruh seluruh variable bebas secara simultan terhadap variabel terikat.

- a. Rumus uji F yang digunakan adalah :

$$F = \frac{R^2 / (k - 1)}{1 - R^2 / n - k}$$

(Sumari Suryabrata, 2006 : 21)

R = koefisien kolerasi ganda

k = jumlah variabel independen n = jumlah anggota sampel

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas secara bersama-sama dapat berperan atas variabel terikat. Pengujian ini dilakukan menggunakan distribusi F dengan membandingkan antara nilai F_{kritis} dengan nilai F_{test} yang terdapat pada Tabel Analisis of Variance (ANOVA) dari hasil perhitungan dengan SPSS Versi 19. Jika nilai $F_{hitung} > F_{kritis}$, maka H_0 yang menyatakan bahwa variasi perubahan nilai variable bebas tidak dapat menjelaskan perubahan nilai variabel terikat ditolak dan sebaliknya.

- b. Hipotesis Pengujian

H_0 ; $\rho = 0$, Secara simultan volume penjualan dan biaya operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

H_1 ; $\rho \neq 0$, Secara simultan volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

- c. Menentukan nilai signifikansi α yaitu 5% atau 0,05 dan derajat bebas ($dk=k$; $n-k-1$), untuk mengetahui daerah F_{tabel} sebagai batas daerah penerimaan dan penolakan.
- d. Hasil F_{hitung} dibandingkan dengan F_{tabel} dengan kriteria :

- Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen
- Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, variabel indenpenden secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

c. Menentukan kesimpulan berdasarkan probabilitas

Dengan menggunakan nilai probabilitas, H_1 akan diterima jika probabilitas kurang dari 0.05.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1.Hasil Penelitian

4.1.1. Profil Perusahaan

Secara historis, Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung telah hadir sejak Tahun 1985 dengan membuka lapak kecil di Pasar Ciroyom dan barang yang dijual belikan hanya satu jenis komoditi yaitu Buah Salak. Meskipun Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung telah ada sejak tahun 1985 perkembangan dan pertumbuhan PD. Mangga Indah tidak berjalan seperti yang diharapkan, bahkan pada beberapa periode kegiatan PD. Mangga Indah mengalami kevakuman. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa faktor seperti kurang strategisnya lokasi perusahaan, terbatasnya komoditi yang diperdagangkan karena dalam satu tahun musim buah, perusahaan hanya mampu berjualan selama 5 bulan dari bulan Agustus sampai Desember, serta berbagai kondisi yang menyebabkan operasi PD. Mangga Indah tidak dapat berjalan normal.

Selanjutnya pada tahun 2000 pemerintah Kota Bandung mengeluarkan kebijakan dalam hal pembangunan pasar ritel modern seperti Yomart dan berbagai toko fashion yang berlokasi tepat di Pasar Ciroyom, keadaan ini memaksa adanya pengusuran dan pemindahan para pedagang yang biasa berjualan di Pasar Ciroyom dan para pedagang yang tergusur kemudian diberi opsi pemindahan ke dua lokasi yaitu Pasar Caringin dan Pasar Induk Gede Bage Bandung, atas dasar kebijakan tersebut selanjutnya pihak perusahaan PD Mangga Indah memilih lokasi

Pasar Induk Gede Bage sebagai lokasi baru perusahaan yang bertahan hingga sekarang.

PD. Mangga Indah mulai berkembang sejak periode 2010 sampai sekarang, dimana hingga saat ini perusahaan mampu memiliki 2 lapak dengan sistem 1 lapak dengan menyewa dan 1 lapak lainnya kepemilikan sendiri. Dari segi komoditi buah yang ditampung pun terjadi perubahan yang cukup signifikan, dimana yang asalnya hanya menjual 1 jenis komoditi buah yaitu buah salak, sekarang buah apapun dapat ditampung perusahaan yang kemudian dijual kembali, diantaranya komoditi Dukuh, Jeruk, Manggis, Salak, Rambutan, Buah Naga, Timun Suri sehingga dalam satu tahunnya itu perusahaan mampu menjual beberapa komoditi buah-buahan.

Aspek kegiatan perusahaan merupakan kegiatan apa saja yang dilakukan oleh perusahaan. Pembagian fase-fase kegiatan perusahaan ini dilihat dari apa dan bagaimana perusahaan-perusahaan manufaktur menetapkan visi dan misinya. Apa tujuan utama bisnis mereka, dan bagaimana pengelolaan perusahaan tersebut dalam mengimplementasikan visi, misi dan tujuannya. Adapun kegiatan perusahaan dagang mangga indah adalah penjualan. Pada fase ini perusahaan dagang Mangga Indah sudah lebih memusatkan perhatian pada bagaimana memasarkan produknya. Bagaimana meningkatkan jumlah penjualannya agar terus meningkat. Perusahaan ini memiliki visi dan misi yang mengedepankan upaya meningkatkan jumlah dan nilai penjualan produknya. Hal ini diwujudkan dalam misi, sasaran strategi dan program kerja yang memang diarahkan Dalam mendukung visiya tersebut. Baik dalam bentuk promosi yang gencar, jaringan distribusi yang luas, dan banyak lagi.

Salah satu strategi perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan dan menurunkan biaya adalah dengan mendekatkan lokasi dengan konsumen.

Pada fase ini pula perusahaan mulai menerapkan apa yang kita sebut sebagai segmentasi pasar. Dimana perusahaan telah membagi produknya berdasarkan segemen pasar yang dapat dijangkau. Pada fase ini sebenarnya, belum muncul strategi untuk memberikan kualitas pemasaran yang Hebat. Strategi perusahaan masih berfokus pada meningkatkan angka penjualan dengan menjual lebih banyak barang, memperkuat distribusi dan menekan biaya operasional dan distribusi. Kualitas pelayanan pemasaran menjadi strategi utama pada perusahaan.

Perusahaan kemudian mulai menerapkan strategi yang didasarkan pada visi memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumennya. Pada fase ini perusahaan mulai memandang bahwa memberikan pelayanan dan Kepuasan pelanggan adalah cara untuk terus dapat bertahan, berkembang dan menjadi besar di tengah persaingan yang demikian ketat.

Strategi perusahaan mulai didasari satu logika bahwa kegiatan bisnis akan gagal jika tidak mampu memuaskan para pelanggannya. Pemikiran yang beranggapan untuk pelangganlah kegiatan bisnis itu ada. keberhasilan kunci bisnis adalah bagaimana kita “menguasai” dan “menjaga” pelanggan. Perusahaan pada fase ini mulai tidak terlalu menaruh perhatian penuh pada kuantitas dan kualitas produk serta jumlah dan nilai penjualan di dalam strategi level korporatnya. Karena pada fase ini, manajemen proses distribusi dan manajemen penjualan produk telah menjadi sebuah sistem tersendiri yang telah tertata baik. Proses pengadaan barang telah memiliki fondasi yang kuat untuk selalu terjaga. Demikian juga dengan

manajemen penjualan dan distribusi. Strategi perusahaan dipusatkan pada penyediaan pelayanan informasi produk, pelayanan keluhan pelanggan, serta meningkatkan kepuasan pelanggan atas produk perusahaan.

4.1.2. Analisis Variabel Penelitian

4.1.2.1. Analisis Volume Penjualan Pada PD. Mangga Indah Periode 2017 – 2018

Indikator yang dapat digunakan menilai volume penjualan yaitu data penjualan yang tercantum pada laporan laba rugi dan catatan atas laporan keuangan.

Perkembangan volume penjualan pada Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung Periode Tahun 2017 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.1
Volume Penjualan Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung
Tahun 2017
(dalam ribuan rupiah)

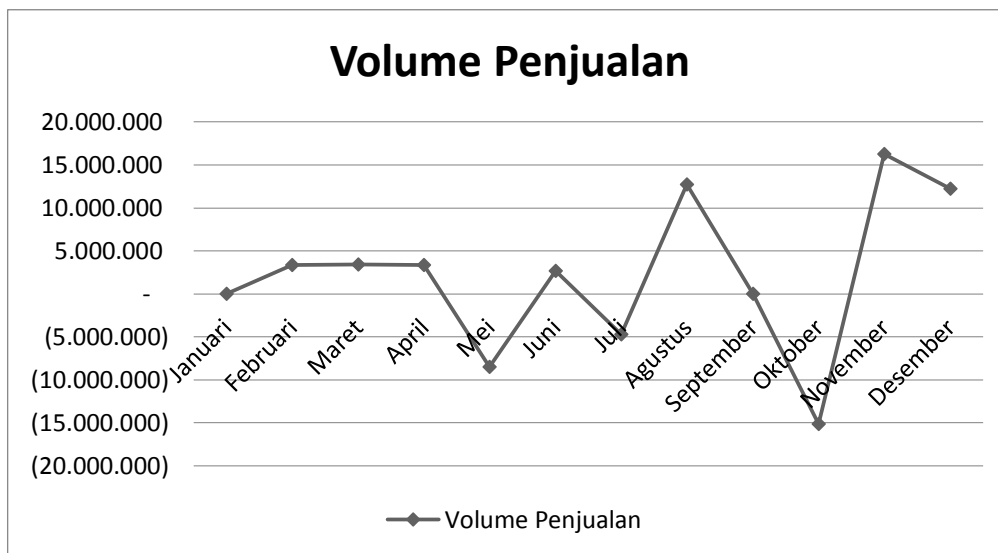
No	Bulan	Volume Penjualan	Perkembangan
1	Januari	64.472.308	-
2	Februari	67.840.370	3,368,062
3	Maret	71.775.365	3,934,995
4	April	75.150.453	3,375,088
5	Mei	66.632.299	(8,518,154)
6	Juni	69.286.090	2,653,791
7	Juli	64.580.988	(4,705,102)
8	Agustus	77.318.725	12,737,737
9	September	77.326.498	7,773
10	Oktober	62.210.130	(15,116,368)
11	November	78.470.233	16,260,103
12	Desember	90.688.308	12,218,075

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2019

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat digambarkan perkembangan volume penjualan secara keseluruhan selama periode Tahun 2017 dalam bentuk grafik sebagai berikut :

Gambar 4.1

Perkembangan Volume Penjualan PD Mangga Indah Bandung



Penjelasan mengenai Volume penjualan dari tabel dan grafik diatas diuraikan sebagai berikut :

1. Pada Bulan Januari Tahun 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 64.472.308.
2. Pada bulan Februari 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 67.840.370. Volume penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan sebesar Rp. 3.368.061 dari bulan sebelumnya. Data yang diperoleh memperlihatkan adanya peningkatan penjualan pada PD. Mangga Indah Bandung sepanjang bulan Februari tahun 2017. Kenaikan penjualan pada bulan Februari tersebut disebabkan karena pihak PD. Mangga Indah Bandung melakukan berbagai macam promosi kepada konsumen akibatnya penjualan pada Bulan Februari 2017 mengalami peningkatan.
3. Pada Bulan Maret 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 71.775.365 pada

bulan Maret volume penjualan mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 3.934.995. Peningkatan yang terjadi pada tahun ini disebabkan penjualan mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya.

4. Pada Bulan April 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 75.150.453. Jumlah volume penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan sebesar Rp. 3.375.088. Peningkatan yang terjadi tidak jauh berbeda dengan bulan sebelumnya. Peningkatan ini disebabkan selain permintaan buah yang terus dilakukan oleh konsumen juga karena pihak PD Mangga Indah Bandung terus berupaya memberikan pelayanan jasa terbaik kepada konsumennya.
5. Pada Bulan Mei 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 66.632.299 atau terjadi penurunan yang cukup signifikan sebesar Rp. 8.518.154. Data yang diperoleh memperlihatkan adanya penurunan penjualan di bulan Mei sebesar 11,33% jika di bandingkan bulan April 2017.
6. Pada bulan Juni 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 69.286.090. Jumlah volume penjualan pada bulan ini juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 2.653.791. Data yang diperoleh memperlihatkan kenaikan ini dikarenakan penjualan meningkat meski tidak begitu signifikan atau terjadi peningkatan sebesar 3,83%.
7. Pada bulan Juli 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 64.580.988. jumlah pada bulan ini mengalami penurunan sebesar Rp. 4.705.102. Data yang diperoleh memperlihatkan penurunan yang terjadi disebabkan kurangnya permintaan produk buah dari konsumen.
8. Pada bulan Agustus 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 77.318.725.

Jumlah pada bulan ini mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar Rp. 12.737.737. Data yang diperoleh kenaikan ini terjadi disebabkan adanya permintaan buah yang cukup besar dari pihak industri makanan dan minuman dan juga tingginya permintaan buah dari konsumen pribadi.

9. Pada bulan September 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 77.326.498. Jumlah volume penjualan pada bulan ini juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 7.773. Data yang diperoleh memperlihatkan kenaikan ini dikarenakan penjualan meningkat meski tidak begitu signifikan atau terjadi peningkatan sebesar 0,01%.
10. Pada bulan Oktober 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 62.210.130. Jumlah volume penjualan pada bulan ini mengalami penurunan yang sangat signifikan sebesar Rp. 15.116.368. Data yang diperoleh memperlihatkan penurunan yang terjadi disebabkan kurangnya permintaan produk buah dari konsumen sehingga terjadi penurunan sebesar 19,54% jika dibandingkan dengan volume penjualan pada bulan sebelumnya.
11. Pada bulan November 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 78.470.233. Jumlah pada bulan ini mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar Rp. 16.260.103 atau terjadi peningkatan sebesar 26% jika dibandingkan volume penjualan pada bulan sebelumnya.
12. Pada bulan Desember 2017 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 90.688.308. Jumlah pada bulan ini kembali mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar Rp. 12.218.075 atau terjadi peningkatan sebesar 15% jika dibandingkan volume penjualan pada bulan sebelumnya.

Pada grafik dapat dilihat volume penjualan PD. Mangga Indah cenderung meningkat selama periode tahun 2017. Hanya pada periode bulan Mei, Bulan Juli dan Bulan Oktober tahun 2017 volume penjualan PD Mangga Indah Bandung sempat mengalami penurunan. Penurunan ini cukup besar bila dibandingkan dengan kenaikan yang terjadi. Kenaikan yang paling besar terjadi pada Bulan November yaitu mencapai Rp. 16.260.103. hal ini sesuai teori Efendi (2000) yaitu jika harga naik maka penawaran akan naik, dan sebaliknya jika harga turun penawaran juga akan turun. Selanjutnya perkembangan volume penjualan pada Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung selama Periode tahun 2018 dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.2
Volume Penjualan Perusahaan Dagang Mangga Indah Bandung Tahun 2018
(dalam ribuan rupiah)

No	Bulan	Volume Penjualan	Perkembangan
1	Januari	61.259.266	-
2	Februari	67.840.370	6.581.104
3	Maret	71.775.365	3.934.995
4	April	75.035.410	3.260.045
5	Mei	76.960.254	1.924.844
6	Juni	74.478.914	(2.481.340)
7	Juli	67.910.166	(6.568.748)
8	Agustus	77.057.368	9.147.202
9	September	78.907.283	1.849.915
10	Oktober	76.964.615	(1.942.668)
11	November	76.979.514	14.889
12	Desember	80.692.993	3.713.479

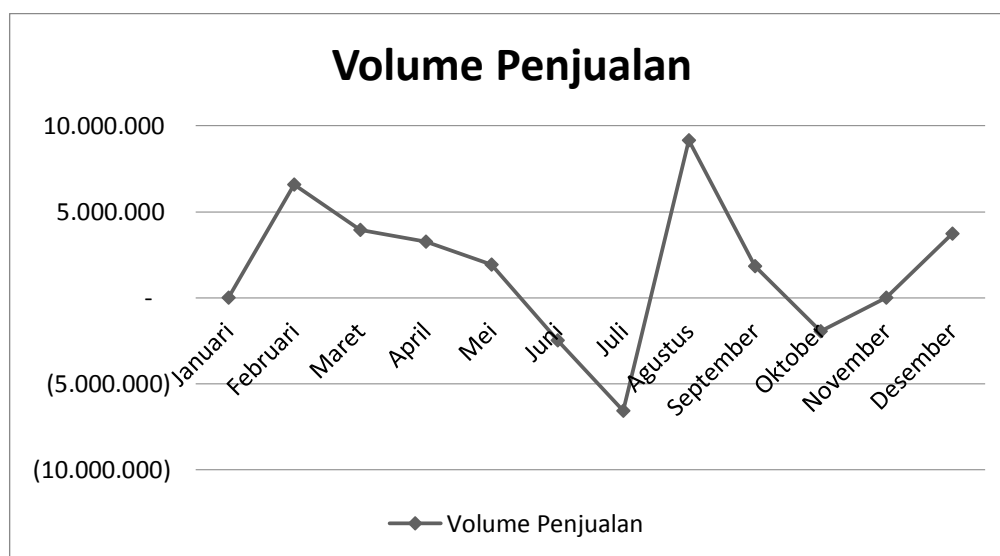
Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2019

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat digambarkan perkembangan volume

penjualan secara keseluruhan selama periode Tahun 2018 dalam bentuk grafik sebagai berikut :

Gambar 4.2

Perkembangan Volume Penjualan PD Mangga Indah Bandung Tahun 2018



Penjelasan mengenai Volume penjualan dari tabel dan grafik diatas diuraikan sebagai berikut :

1. Pada Bulan Januari Tahun 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 61.259.266.
2. Pada bulan Februari 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 67.840.370. Volume penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan sebesar Rp. 6.581.104 dari bulan sebelumnya. Data yang diperoleh memperlihatkan adanya peningkatan penjualan pada PD. Mangga Indah Bandung sepanjang bulan Februari tahun 2018 sebesar 9,7%
3. Pada Bulan Maret 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 71.775.365 pada

bulan Maret volume penjualan mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya sebesar Rp. 3.934.995. Peningkatan yang terjadi pada tahun ini disebabkan penjualan mengalami kenaikan dari bulan sebelumnya.

4. Pada Bulan April 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 75.035.430. Jumlah volume penjualan pada bulan ini mengalami peningkatan sebesar Rp. 3.260.045. Peningkatan yang terjadi tidak jauh berbeda dengan bulan sebelumnya atau hanya meningkat sebesar 4,34%.
5. Pada Bulan Mei 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 76.960.254 atau terjadi peningkatan sebesar Rp. 1.924.844. Data yang diperoleh memperlihatkan adanya peningkatan penjualan di bulan Mei sebesar 2,5% jika di bandingkan bulan April 2018.
6. Pada bulan Juni 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 74.478.914. Jumlah volume penjualan pada bulan ini mengalami penurunan sebesar Rp. 2.481.340. Data yang diperoleh memperlihatkan penurunan ini dikarenakan penjualan menurun atau terjadi penurunan sebesar 3,33%.
7. Pada bulan Juli 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 67.910.166. jumlah pada bulan ini kembali mengalami penurunan sebesar Rp. 6.568.748. Data yang diperoleh memperlihatkan penurunan yang terjadi disebabkan lesunya pembelian yang dilakukan oleh konsumen.
8. Pada bulan Agustus 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 77.057.368. Jumlah pada bulan ini mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar Rp. 9.147.202. Data yang diperoleh kenaikan ini terjadi disebabkan adanya permintaan buah yang cukup besar dari pihak industri makanan dan minuman

dan juga tingginya permintaan buah dari konsumen pribadi.

9. Pada bulan September 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 78.907.283. Jumlah volume penjualan pada bulan ini juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 1.849.915. Data yang diperoleh memperlihatkan kenaikan ini dikarenakan penjualan meningkat meski tidak begitu signifikan atau terjadi peningkatan sebesar 2,3%.
10. Pada bulan Oktober 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 76.964.615. Jumlah volume penjualan pada bulan ini mengalami penurunan sebesar Rp. 1.942.668. Data yang diperoleh memperlihatkan penurunan yang terjadi disebabkan kurangnya permintaan produk buah dari konsumen sehingga terjadi penurunan sebesar 2,55% jika dibandingkan dengan volume penjualan pada bulan sebelumnya.
11. Pada bulan November 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 76.979.514. Jumlah pada bulan ini mengalami peningkatan sebesar Rp. 14.889 atau terjadi peningkatan hanya sebesar 0,019% jika dibandingkan volume penjualan pada bulan sebelumnya.
12. Pada bulan Desember 2018 jumlah volume penjualan sebesar Rp. 80.692.993. Jumlah pada bulan ini kembali mengalami peningkatan yang cukup signifikan jika dibandingkan dengan bulan sebelumnya atau sebesar Rp. 3.713.479 atau terjadi peningkatan sebesar 4,60% jika dibandingkan volume penjualan pada bulan sebelumnya.

Pada grafik di atas dapat dilihat volume penjualan PD. Mangga Indah cenderung stagnan atau tidak jauh berbeda jika dibandingkan dengan tahun 2017.

Begitu juga pada periode bulan Juni, Juli dan Bulan Oktober tahun 2018 volume penjualan PD Mangga Indah Bandung sempat mengalami penurunan. Namun penurunan yang terjadi pada tahun 2018 tidak terlalu besar jika dibandingkan dengan penurunan pada tahun sebelumnya. Sedangkan Kenaikan yang paling besar terjadi pada Bulan Februari 2018 yaitu mencapai Rp. 6.581.104.

4.1.2.2. Analisis Biaya Operasional Yang Dikeluarkan PD. Mangga Indah Tahun 2017 – 2018

Pada umumnya anggaran biaya dilakukan pada rencana-rencana dan program-program tertentu. Pengalaman yang lalu disesuaikan dengan perubahan-perubahan yang diharapkan dalam kebijakan manajemen dan dalam kondisi-kondisi umum perekonomian sangat membantu dalam penyusunan anggaran biaya operasional PD. Mangga Indah Bandung.

Melihat prosedur penyusunan anggaran pada PD. Mangga Indah Bandung yang tidak menggunakan panitia anggaran secara formal, jadi hal ini jika dilihat dari segi biaya mungkin akan menguntungkan bagi perusahaan. Di samping itu juga penyusunan anggaran biaya operasional dapat dimengerti oleh bawahan, karena penyusunan dan pelaksanaan anggaran biaya operasional pada PD. Mangga Indah Bandung tidak begitu rumit sehingga bawahan dapat mengerti maksud dari anggaran tersebut. Berikut perkembangan Biaya Operasional Pada PD. Mangga Indah Bandung Periode Tahun 2017 – 2018.

Tabel 4.3**Biaya Operasional Perusahaan Untuk Periode 2017**

Uraian	2017
Biaya promosi penjualan	6.720.000
Biaya Komisi	2.510.000
Biaya gaji	12.000.000
Biaya Sewa Lapak	5.000.000
Biaya penyusutan	10.400.000
Biaya lain-lain	5.750.000
Total Biaya	42.380.000

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2019**Tabel 4.4****Biaya Operasional Perusahaan Untuk Periode 2018**

Uraian	2018
Biaya promosi penjualan	8.800.000
Biaya Komisi	3.900.000
Biaya gaji	12.000.000
Biaya Sewa Lapak	5.000.000
Biaya penyusutan	15.400.000
Biaya lain-lain	6.000.000
Total Biaya	51.100.000

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2019

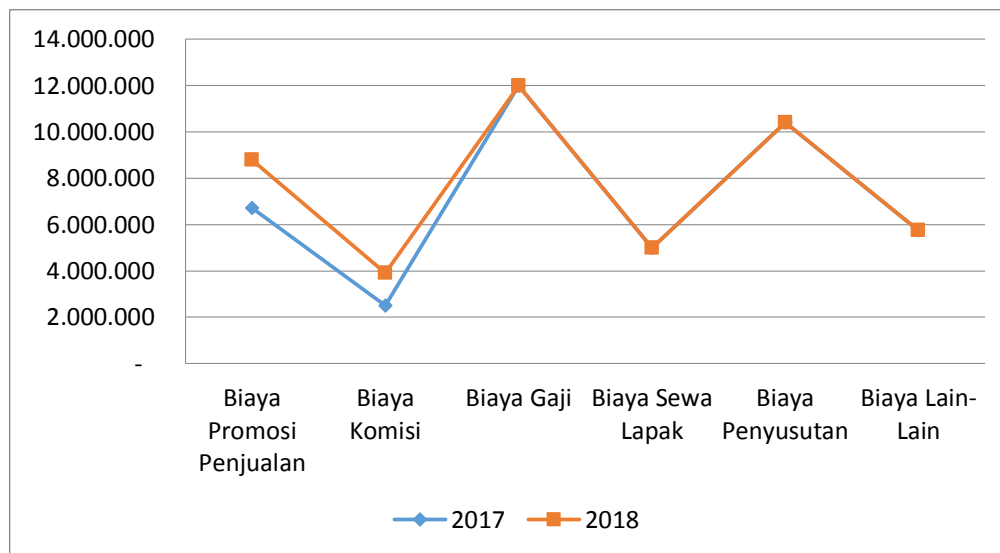
Tabel 4.5**Perkembangan Biaya Operasional Periode 2017-2018**

Uraian	2017	2018	Perkembangan	%
Biaya promosi penjualan	6.720.000	8.800.000	2.080.000	23,6
Biaya Komisi	2.510.000	3.900.000	1.390.000	35,6
Biaya gaji	12.000.000	12.000.000	-	-
Biaya Sewa Lapak	5.000.000	5.000.000	-	-
Biaya penyusutan	10.400.000	15.400.000	5.000.000	32,5
Biaya lain-lain	5.750.000	6.000.000	250.000	4,2
Total Biaya	42.380.000	51.100.000	8.720.000	17,1

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2019

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat digambarkan perkembangan Biaya Operasional PD. Mangga Indah Bandung secara keseluruhan selama periode Tahun 2017 dan Tahun 2018 dalam bentuk grafik sebagai berikut :

Gambar 4.3
Perkembangan Biaya Operasional PD Mangga Indah Bandung Tahun 2017
dan Tahun 2018



Dari tabel dan grafik di atas dapat dijelaskan, secara keseluruhan biaya operasional mengalami kenaikan dari yang dianggarkan dari tahun 2017 sebesar Rp. 4.230.000 sementara pada tahun 2018 sebesar Rp. 51.100.000 dan naik sebesar RP. 8.720.000 dari yang dianggarkan pada tahun 2017 atau terjadi kenaikan sebesar 17,1% dimana kenaikan-kenaikan yang terjadi pada masing- masing jenis biaya dapat dilihat sebagai berikut :

1. Biaya Promosi Penjualan

Biaya ini mengalami kenaikan dalam realisasinya, karena naiknya aktifitas perusahaan, sehingga menyebabkan naiknya biaya promosi dan penjualan sebesar Rp. 2.080.000 yang persentase kenaikannya sebesar 26,6%

2. Biaya Komisi

Biaya ini mengalami kenaikan dalam realisasinya, karena bertambahnya komisi yang diberikan, sehingga menyebabkan naiknya biaya komisi sebesar Rp. 1.390.000 yang persentase kenaikannya sebesar 35,6%

3. Biaya Gaji

Biaya ini tidak mengalami perubahan dalam satu periode ini disebabkan gaji karyawan tidak mengalami kenaikan.

4. Biaya Sewa Lapak

Biaya sewa lapak juga tidak mengalami perubahan dalam satu periode ini sehingga persentasenya juga tidak ada.

5. Biaya penyusutan

Biaya ini mengalami kenaikan dalam tahun 2018, karena bertambahnya aktifitas perusahaan, sehingga menyebabkan bertambahnya biaya penyusutan sebesar Rp. 5.000.000 yang persentase kenaikannya sebesar 32,5%

6. Biaya Lain-lain

Biaya lain-lain mengalami kenaikan dalam tahun 2018, karena bertambahnya aktifitas perusahaan, sehingga menyebabkan kenaikan ini sebesar Rp. 250.000 yang kenaikannya sebesar 4,2%

Berdasarkan perbandingan antara tahun 2017 dan tahun 2018 diatas banyak pos-pos yang mengalami kenaikan biaya sehingga jumlah pengeluaran biaya operasional lebih besar dibanding dengan anggaran yang ditetapkan pada tahun sebelumnya. Hal tersebut disebabkan karena perusahaan menyusun anggaran

biaya operasional dengan melihat situasi dan kondisi yang terjadi pada tahun sebelumnya.

Meskipun demikian, perusahaan dapat mengatasi penyimpangan karena penjualan dalam tahun 2018 tercatat mencapai Rp. 885.861.518 dari tahun 2017 yang sebesar Rp. 865.751.767 sehingga laba kotor pada tahun 2018 sebesar Rp. 20.109.751 yang dengan jumlah ini dapat menutupi kenaikan biaya operasi dari yang dianggarkan oleh perusahaan.

Penganggaran biaya berkaitan dengan pengambilan keputusan manajemen mengenai penggunaan sumber-sumber ekonomik (yang dinyatakan dengan uang) pada masa yang akan datang. Secara keseluruhan biaya operasional perusahaan mengalami kenaikan dari yang dianggarkan pada tahun 2017 sebesar Rp. 42.380.000 sementara pada tahun 2018 sebesar Rp. 51.100.000 dan naik sebesar RP. 8.720.000 dari tahun sebelumnya atau terjadi kenaikan sebesar 17,1%.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat dikatakan bahwa anggaran biaya operasional perusahaan masih efektif dan efisien. Hal ini dapat dibuktikan dari selisih anggaran dengan realisasi secara total tidak begitu besar. Secara keseluruhan selisih anggaran dengan realisasi adalah sebesar 17,1%. Hal ini perlu dipertahankan atau lebih di tingkatkan lagi untuk tahun yang akan datang sehingga perusahaan dapat terus membiaya seluruh kegiatan operasionalnya dengan baik.

4.1.2.3. Analisis Laba Bersih PD. Mangga Indah Tahun 2017 – 2018

Laba bersih merupakan jumlah keuntungan yang didapat perusahaan atas aktivitas usahanya. Perolehan laba bersih sangat ditentukan oleh penjualan

perusahaan. Semakin tinggi penjualan perusahaan diperkirakan akan semakin besar laba bersih yang diperoleh perusahaan. Berikut perkembangan laba bersih yang diperoleh PD Mangga Indah Bandung selama periode tahun 2017-2018.

Tabel 4.6

Perkembangan Laba Bersih PD Mangga Indah Bandung

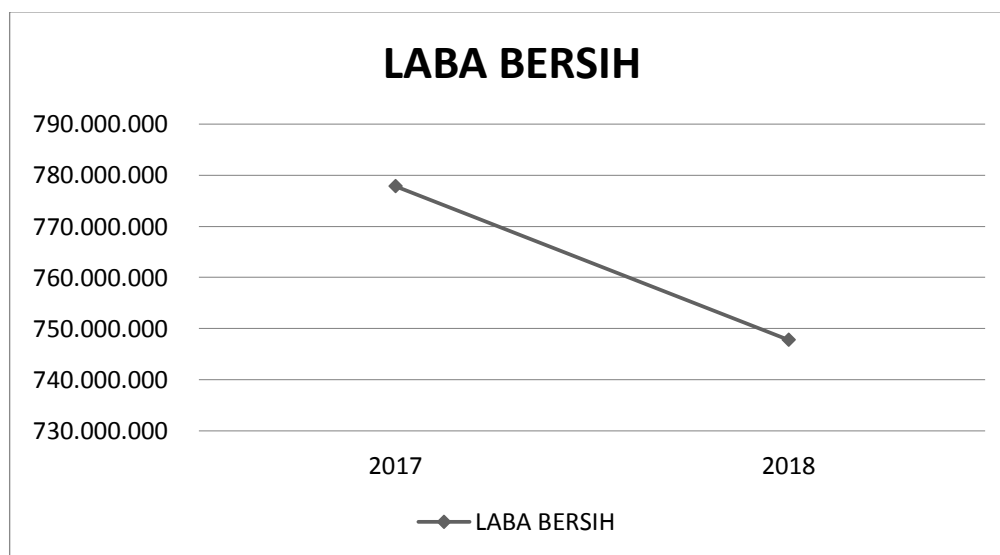
Tahun	Laba Bersih	Perkembangan
2017	777.850.000	
2018	747.775.000	(30.075.000)

Sumber : Hasil Penelitian Tahun 2019

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat digambarkan perkembangan laba bersih secara keseluruhan selama periode 2017-2018 dalam bentuk grafik sebagai berikut :

Gambar 4.4

Grafik Perkembangan Laba Bersih PD. Mangga Indah Bandung



Penjelasan mengenai laba bersih dari tabel dan grafik diatas diuraikan sebagai berikut:

1. Pada tahun 2017 jumlah laba bersih sebesar Rp. 777.850.000.

2. Pada tahun 2018 jumlah laba bersih sebesar Rp. 747.775.000. Laba bersih pada tahun ini mengalami penurunan sebesar 30.075.000 dari tahun sebelumnya. disebabkan adanya penjualan yang menurun, dan biaya operasional yang mengalami kenaikan.

Pada grafik terlihat laba bersih tertinggi yang diperoleh PD. Mangga Indah Bandung terjadi pada tahun 2017, yaitu mencapai Rp. 777.850.000, di sebabkan pejualan yang terus meningkat dan biaya operasional seimbang sehingga laba meningkat. Sebaliknya laba bersih pada tahun 2018, yaitu mengalami kerugian hingga Rp. 30.075.000. Di sebabkan perusahaan kurangnya melakukan promosi sehingga penjualan menurun dan biaya operasional yang terus meningkat sehingga laba menurun. Hal ini sesuai teori Mulyadi (2001:513) mengatakan bahwa Ketika operasional dan penjualan sama, laba bersih opsioanal akan sama secara umum baik.

4.2.Pembahasan

4.2.1. Analisis Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih.

Setelah diuraikan gambaran data masing-masing variabel penelitian, selanjutnya diuji pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih, baik secara simultan maupun secara parsial. Pengujian akan dilakukan melalui tahapan sebagai berikut; Pengujian uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, koefisien korelasi parsial, koefisien determinasi serta pengujian hipotesis. Pengujian tersebut dilakukan dengan bantuan software SPSS.16. dan untuk lebih jelasnya akan dibahas berikut ini.

1. Pengujian Asumsi Klasik

1) Uji Asumsi Normalitas

Asumsi normalitas merupakan persyaratan yang sangat penting pada pengujian kebermaknaan (signifikansi) koefisien regresi, apabila model regresi tidak berdistribusi normal maka kesimpulan dari uji F dan uji t masih meragukan, karena statistik uji F dan uji t pada analisis regresi diturunkan dari distribusi normal. Pada penelitian ini digunakan uji satu sampel Kolmogorov-Smirnov untuk menguji normalitas model regresi.

Tabel 4.7
Hasil Pengujian Asumsi Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	11436.70050
Most Extreme Differences	Absolute	.277
	Positive	.184
	Negative	-.277
Kolmogorov-Smirnov Z		.783
Asymp. Sig. (2-tailed)		.572

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

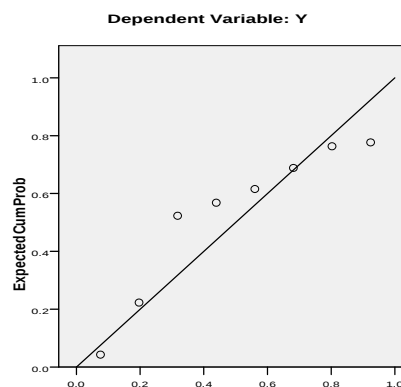
Pada tabel 4.7 dapat dilihat nilai probabilitas (asyp.sig.) yang diperoleh dari uji Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,572. Karena nilai probabilitas pada uji Kolmogorov-Smirnov masih lebih besar dari tingkat kekeliruan 5% (0.05), maka disimpulkan bahwa model regresi berdistribusi normal. Secara visual gambar

grafik normal probability plot dapat dilihat pada gambar 4.5 berikut :

Gambar 4.5

Grafik Normalitas Data

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Grafik diatas mempertegas bahwa model regresi yang diperoleh berdistribusi normal, dimana sebaran data berada disekitar garis diagonal.

2) Uji Asumsi Multikolinieritas

Multikolinieritas berarti adanya hubungan yang kuat di antara beberapa atau semua variabel bebas pada model regresi. Jika terdapat Multikolinieritas maka koefisien regresi menjadi tidak tentu, tingkat kesalahannya menjadi sangat besar dan biasanya ditandai dengan nilai koefisien determinasi yang sangat besar tetapi pada pengujian parsial koefisien regresi, tidak ada ataupun kalau ada sangat sedikit sekali koefisien regresi yang signifikan. Pada penelitian ini digunakan nilai variance inflation factors (VIF) sebagai indikator ada tidaknya multikolinieritas diantara variabel bebas.

Tabel 4.8
Hasil Pengujian Asumsi Multikolinieritas

Coefficients^a

		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
Model			
1	X1	.112	8.901
	X2	.112	8.901

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan nilai VIF yang diperoleh seperti terlihat pada tabel 4.8 diatas menunjukkan tidak ada korelasi yang cukup kuat antara sesama variabel bebas, dimana nilai VIF dari kedua variabel bebas lebih kecil dari 10 dan dapat disimpulkan tidak terdapat multikolinieritas diantara kedua variabel bebas.

3) Uji Asumsi Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas merupakan indikasi varian antar residual tidak homogen yang mengakibatkan nilai taksiran yang diperoleh tidak lagi efisien. Untuk menguji apakah varian dari residual homogen digunakan uji rank Spearman, yaitu dengan mengkorelasikan variabel bebas terhadap nilai absolut dari residual (error). Apabila koefisien korelasi dari masing-masing variabel independen ada yang signifikan pada tingkat kekeliruan 5%, mengindikasikan adanya heteroskedastisitas. Pada tabel 4.9 berikut dapat dilihat nilai signifikansi masing-masing koefisien korelasi variabel bebas terhadap nilai absolut dari residual (error).

Tabel 4.9
Hasil Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas

Correlations

			absolut_error
Spearman's rho	X1	Correlation Coefficient	-.190
		Sig. (2-tailed)	.651
		N	24
	X2	Correlation Coefficient	.190
		Sig. (2-tailed)	.651
		N	24

Berdasarkan hasil korelasi yang diperoleh seperti dapat dilihat pada tabel 4.9 diatas memberikan suatu indikasi bahwa residual (error) yang muncul dari persamaan regresi mempunyai varians yang sama (tidak terjadi heteroskedastisitas), dimana nilai signifikansi (sig) dari masing-masing koefisien korelasi kedua variabel bebas dengan nilai absolut error (0,651 dan 0,651) masih lebih besar dari 0,05.

4) Uji Asumsi Autokorelasi

Autokorelasi didefinisikan sebagai korelasi antar observasi yang diukur berdasarkan deret waktu dalam model regresi atau dengan kata lain error dari observasi tahun berjalan dipengaruhi oleh error dari observasi tahun sebelumnya. Pada pengujian autokorelasi digunakan uji Durbin-Watson untuk mengetahui ada tidaknya autokorelasi pada model regresi dan berikut nilai Durbin-Watson yang diperoleh melalui hasil estimasi model regresi.

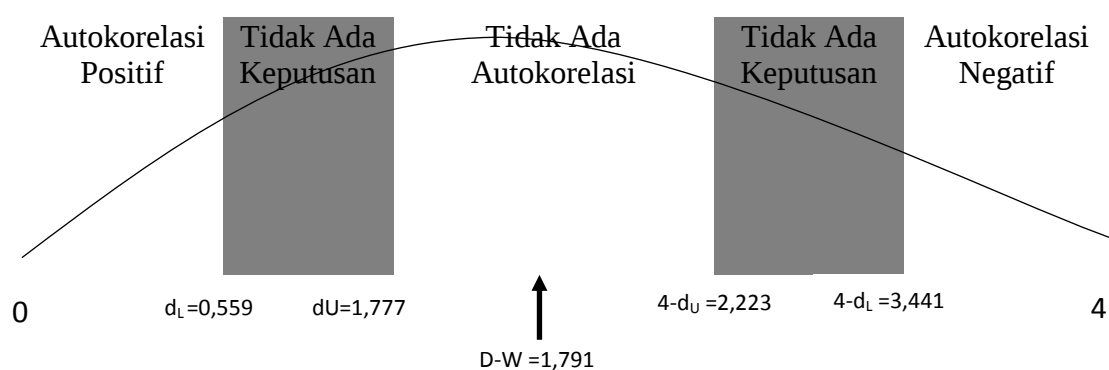
Tabel 4.10**Nilai Durbin-Watson Untuk Uji Autokorelasi****Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.851 ^a	.725	.615	13532.08652	1.791

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan hasil pengolahan diperoleh nilai statistik Durbin-Watson ($D-W$) = 1,791, sementara dari tabel d untuk jumlah variabel bebas = 2 dan jumlah pengamatan $n = 8$ diperoleh batas bawah nilai tabel (d_L) = 0,559 dan batas atasnya (d_U) = 1,777. Karena nilai Durbin-Watson model regresi (1,791) berada diantara d_U (1,777) dan $4-d_U$ (2,223), yaitu daerah tidak ada autokorelasi, maka dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi pada model regresi.

Gambar 4.6**Daerah Kriteria Pengujian Autokorelasi**

Setelah keempat asumsi regresi diuji, selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis, yaitu pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih.

4.2.2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen yaitu volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih. Estimasi model regresi linier berganda ini menggunakan software SPSS.16 dan diperoleh hasil output sebagai berikut :

Tabel 4.11
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10635.480	14551.615		.731	.498
X1	.049	.015	2.319	3.312	.021
X2	-.676	.258	-1.837	-2.624	.047

a. Dependent Variable: Y

Dari tabel diatas dibentuk persamaan regresi linier sebagai berikut :

$$Y = 10635,480 + 0,049 X_1 - 0,676 X_2$$

Dimana :

Y = Laba bersih

X₁ = Volume penjualan

X₂ = Biaya operasional

Koefisien yang terdapat pada persamaan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Konstanta sebesar 10635,480 menunjukkan laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung jika volume penjualan dan biaya operasional sama dengan nol.

2. Volume penjualan memiliki koefisien bertanda positif sebesar 0,049, artinya setiap peningkatan volume penjualan sebesar 1 akan meningkatkan laba bersih sebesar 0,049, dengan asumsi biaya operasional tidak berubah.
3. Biaya operasional memiliki koefisien bertanda negatif sebesar -0,676, artinya setiap penurunan biaya operasional sebesar -0,676 diprediksi akan meningkatkan laba bersih sebesar 0,676 dengan asumsi volume penjualan tidak berubah.

4.2.3. Analisis Korelasi Parsial

Korelasi parsial digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan masing-masing variabel independen (volume penjualan dan biaya operasional) dengan laba bersih. Melalui korelasi parsial akan dicari pengaruh masing-masing variabel independen terhadap laba bersih ketika variabel independen lainnya dianggap konstan.

a. Korelasi Volume Penjualan Dengan Laba Bersih Ketika Biaya Operasional Tidak Berubah

Koefisien korelasi antara volume penjualan dengan laba bersih ketika biaya operasional tidak berubah dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.12
Koefisien Korelasi Parsial Volume penjualan Dengan Laba bersih
Correlations

Control Variables			Y	X1
X2	Y	Correlation	1.000	.829
		Significance (2-tailed)	.	.021
		df	0	5
	X1	Correlation	.829	1.000
		Significance (2-tailed)	.021	.
		df	5	0

Hubungan antara volume penjualan dengan laba bersih ketika biaya operasional tidak berubah adalah sebesar 0,829 dengan arah positif. Artinya hubungan volume penjualan dengan laba bersih termasuk sangat kuat ketika biaya operasional tidak mengalami perubahan. Ini menggambarkan bahwa ketika volume penjualan meningkat, sementara biaya operasional tidak berubah maka akan meningkatkan laba bersih perusahaan. Kemudian besar pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih perusahaan ketika biaya operasional perusahaan tetap adalah $(0,829)^2 \times 100\% = 68,7\%$.

b. Korelasi Biaya operasional Dengan Laba bersih Ketika Volume penjualan Tidak Berubah

Koefisien korelasi antara biaya operasional dengan laba bersih ketika volume penjualan tidak berubah dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.13
Koefisien Korelasi Parsial Biaya Operasional Dengan Laba bersih
Correlations

Control Variables			Y	X2
X1	Y	Correlation	1.000	-.761
		Significance (2-tailed)	.	.047
		df	0	5
	X2	Correlation	-.761	1.000
		Significance (2-tailed)	.047	.
		df	5	0

Hubungan antara biaya operasional dengan laba bersih ketika volume penjualan tidak berubah adalah sebesar 0,761 dengan arah negatif. Artinya hubungan biaya operasional dengan laba bersih sangat kuat/sangat erat ketika volume penjualan tidak mengalami perubahan. Ini menggambarkan bahwa ketika biaya operasional menurun, sementara volume penjualan tidak berubah maka akan meningkatkan laba bersih perusahaan. Kemudian besar pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan ketika volume penjualan perusahaan tetap adalah $(-0,761)^2 \times 100\% = 57,9\%$.

4.2.4. Koefisien Korelasi Berganda

Korelasi ganda merupakan angka yang menunjukkan kekuatan hubungan antar kedua variabel bebas secara bersama-sama dengan variabel laba bersih. Hubungan korelasi secara simultan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.14**Analisis Koefisien Korelasi Berganda dan Koefisien Determinasi****Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.851 ^a	.725	.615	13532.08652	1.791

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan data pada tabel 4.14 diatas dapat dilihat bahwa nilai koefisien korelasi ganda adalah sebesar 0,851 yang berada antara 0,80 - 1,00, artinya volume penjualan dan biaya operasional secara simultan memiliki hubungan yang sangat kuat dengan laba bersih.

4.2.5. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat seberapa besar variabel volume penjualan dan biaya operasional secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih. Untuk nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel 4.14 tepatnya dilihat dari nilai R Square yaitu sebesar 0,725 atau 72,5%, artinya pengaruh volume penjualan dan biaya operasional secara simultan terhadap laba bersih sebesar 72,5%, sedangkan sisanya yaitu 27,5% merupakan pengaruh faktor-faktor lain yang tidak diteliti pada penelitian ini seperti perputaran persediaan, pendapatan dan modal usaha.

4.2.6. Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya operasional Terhadap Laba Bersih Secara Parsial.

Pengujian secara parsial dilakukan untuk menguji pengaruh masing-

masing variabel independen terhadap variabel dependen. Statistik uji yang digunakan pada pengujian parsial adalah uji t. Nilai tabel yang digunakan sebagai nilai kritis pada uji parsial (uji t) sebesar 2,571 yang diperoleh dari tabel t pada $\alpha = 0.05$ dan derajat bebas 5 untuk pengujian dua pihak. Nilai statistik uji t yang digunakan pada pengujian secara parsial dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.15

Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10635.480	14551.615		.731	.498
X1	.049	.015	2.319	3.312	.021
X2	-.676	.258	-1.837	-2.624	.047

a. Dependent Variable: Y

Nilai statistik uji t yang terdapat pada tabel 4.15 selanjutnya akan dibandingkan dengan nilai t_{tabel} untuk menentukan apakah variabel yang sedang diuji berpengaruh signifikan atau tidak.

1) Pengaruh Volume penjualan Secara Parsial Terhadap Laba bersih.

Untuk menguji pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih maka dilakukan pengujian statistik secara parsial dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis statistik

$H_0 : \beta_1 = 0$: Menunjukkan bahwa volume penjualan secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

$H_a : \beta_1 \neq 0$: Menunjukkan bahwa volume penjualan secara parsial berpengaruh terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

b. Menentukan tingkat signifikansi

Tingkat signifikansi tersebut adalah sebesar $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan derajat kebebasan ($df = n - k - 1$) $df = 8 - 2 - 1 = 5$, dimana nilai t_{tabel} pengujian dua arah sebesar 2,571.

c. Mencari nilai t_{hitung}

Dengan bantuan software SPSS.16, seperti terlihat pada tabel 4.16 diperoleh nilai t_{hitung} variabel volume penjualan sebesar 3,312

d. Menentukan daerah penerimaan penerimaan atau penolakan hipotesis dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} dengan ketentuan:

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$ maka H_0 ditolak (signifikan)

Jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima (tidak signifikan)

Maka hasil yang diperoleh dari perbandingan t_{hitung} dengan t_{tabel} adalah $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,312 > 2,571$), sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti volume penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

e. Pengambilan keputusan hipotesis

Berdasarkan tabel 4.15 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 3,312 berada pada daerah penolakan H_0 , yang berarti bahwa volume penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

2) Pengaruh Biaya operasional Secara Parsial Terhadap Laba bersih.

Untuk menguji pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih maka dilakukan pengujian statistik secara parsial dengan langkah-langkah sebagai berikut:

a. Merumuskan hipotesis statistik Hipotesis kedua

$H_0 : \beta_2 = 0$: Menunjukkan bahwa biaya operasional secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

$H_a : \beta_2 \neq 0$: Menunjukkan bahwa biaya operasional secara parsial berpengaruh terhadap variabel laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

b. Menentukan tingkat signifikansi

Tingkat signifikansi tersebut adalah sebesar $\alpha = 0,05$ atau 5 % dengan derajat kebebasan ($df = n - k - 1$) $df = 8 - 2 - 1 = 5$, dimana nilai t_{tabel} pengujian dua arah sebesar 2,571.

c. Mencari nilai t_{hitung}

Dengan bantuan software SPSS.16, seperti terlihat pada tabel 4.15 diperoleh nilai t_{hitung} variabel biaya operasional sebesar -2,624.

d. Menentukan daerah penerimaan atau penolakan hipotesis dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} dengan ketentuan:

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, atau $t_{hitung} < -t_{tabel}$ maka H_0 ditolak (signifikan)

Jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima (tidak signifikan)

Maka hasil yang diperoleh dari perbandingan t_{hitung} dengan t_{tabel} adalah $t_{hitung} < \text{negatif } t_{tabel}$ ($-2,624 < -2,571$), sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima yang berarti variabel biaya operasional secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

e. Pengambilan keputusan hipotesis

Berdasarkan tabel 4.15 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar -2,624 berada pada daerah penolakan H_0 , yang berarti bahwa *biaya operasional* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

Jadi dapat disimpulkan Biaya operasional secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap Laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung. Dengan pengaruh yang signifikan tersebut menunjukkan bahwa hasil uji hipotesis variabel Biaya operasional terhadap laba bersih dalam penelitian ini dapat digeneralisasikan/diberlakukan umum pada anggota populasi secara keseluruhan, sehingga variabel Biaya operasional dapat digunakan untuk memprediksi perubahan Laba bersih.

Hal itu disebabkan karena setiap kenaikan/penurunan Volume penjualan tidak selalu di ikuti dengan kenaikan/penurunan Biaya operasional dimana laba bersih cenderung menurun sedangkan biaya operasional cenderung mengalami kenaikan dalam setiap tahunnya selama tahun 2017 sampai dengan tahun 2018. Biaya operasional yang cenderung menurun tersebut disebabkan oleh kurangnya

biaya bahan baku yang dalam perkembangannya cenderung meningkat sehingga laba bersih menurun. Selain itu, adanya persaingannya yang ketat serta adanya penjualan yang menurun dan kurangnya promosi menyebabkan laba bersih menjadi turun.

Terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan antara volume penjualan, biaya operasional terhadap laba bersih hal ini disebabkan semakin tinggi penjualan disertai diikuti biaya operasional yang seimbang maka laba bersih akan meningkat. Artinya hubungan volume penjualan dan laba bersih termasuk sangat kuat ketika biaya operasional tidak mengalami perubahan dan ketika biaya operasional menurun, selama volume penjualan tidak berubah maka akan meningkatkan laba bersih perusahaan kemudian besar pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih perusahaan ketika volume penjualan tetap.

4.2.7. Pengujian Hipotesis Secara Simultan

Selanjutnya untuk menguji apakah terdapat pengaruh volume penjualan, dan biaya operasional terhadap laba bersih maka dilakukan pengujian hipotesis secara simultan yang dapat dilihat dari tabel ANOVA hasil pengolahan SPSS.16. Langkah-langkah pengujian hipotesis adalah sebagai berikut :

a. Merumuskan hipotesis statistik

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$: Menunjukkan variabel volume penjualan dan biaya operasional secara simultan tidak berpengaruh terhadap variabel laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

$H_a : \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$: Menunjukkan variabel volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap variabel laba bersih

pada PD. Mangga Indah Bandung.

b. Menentukan tingkat signifikansi

Tingkat signifikansi tersebut adalah sebesar $\alpha = 0,05$ atau 5 % dengan derajat kebebasan ($k; n-k-1$) $df = 2; 5$. Pada tabel F untuk $df_1 = 2$, $df_2 = 5$, maka diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 5,786.

c. Mencari nilai F_{hitung}

Dengan bantuan software SPSS versi.16, diperoleh output untuk mendapatkan nilai dari F_{hitung} sebagai berikut :

Tabel 4.15
Anova Untuk Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2.4E+009	2	1205333885	6.582	.040 ^a
Residual	9.2E+008	5	183117365.6		
Total	3.3E+009	7			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Pada tabel diatas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 6,582.

d. Menentukan kriteria penerimaan atau penolakan hipotesis dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} dengan ketentuan :

Jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$, maka H_0 ditolak (signifikan)

Jika $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$, maka H_0 diterima (tidak signifikan)

Hasil yang diperoleh dari perbandingan F_{hitung} dengan F_{tabel} adalah $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ ($6,582 > 5,786$), maka pada tingkat kekeliruan 5% diputuskan untuk menolak H_0 sehingga H_a dapat diterima. Artinya kedua variabel bebas, yang terdiri dari

volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Selain itu peneliti juga melakukan pengujian dengan cara melihat tingkat signifikansi yang dapat dilihat pada tabel 4.16.

Dari tabel ANOVA diatas dapat dilihat nilai signifikansi uji F sebesar 0,040, karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansi adalah H_0 ditolak sehingga disimpulkan terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan dari volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

e. Pengambilan keputusan hipotesis

Berdasarkan tabel 4.16 diatas dapat dilihat bahwa H_0 ditolak, karena F_{hitung} sebesar 6,582 berada pada daerah penolakan H_0 , yang berarti bahwa volume penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung, maka pada bagian akhir dari penelitian ini dapat ditarik kesimpulan sekaligus saran sebagai berikut :

5.1. Kesimpulan

1. Volume penjualan PD. Mangga Indah Bandung cenderung meningkat selama periode tahun 2017 hingga tahun 2018. Hanya pada tahun Mei, Juli dan Oktober Tahun 2017 dan Tahun 2018 volume penjualan PD. Mangga Indah Bandung sempat mengalami penurunan. Rata-rata volume penjualan pada PD. Mangga Indah Bandung mengalami peningkatan sebesar Rp. 343.159 setiap tahunnya.
2. Biaya operasional yang dikeluarkan PD. Mangga Indah Bandung cenderung meningkat setiap tahunnya, rata-rata biaya operasional pada PD. Mangga Indah Bandung mengalami peningkatan sebesar Rp. 8.720.000 setiap tahunnya.
3. Perolehan laba bersih yang diterima PT. Mangga Indah Bandung berdasarkan hasil penelitian cenderung mengalami penurunan hal tersebut disebabkan adanya penjualan yang menurun, dan biaya operasional perusahaan yang mengalami kenaikan.
4. Secara parsial volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba

bersih pada PD. Mangga Indah Bandung, dimana volume penjualan yang meningkat akan membuat laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung juga meningkat. Demikian juga biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung, penurunan biaya operasional akan meningkatkan laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung. Sedangkan secara simultan volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung. Dimana dari hasil penelitian, volume penjualan dan biaya operasional secara bersama-sama memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 72,5% terhadap laba bersih pada PD. Mangga Indah Bandung.

5.2.Saran

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, dan pembahasan yang telah penulis lakukan, maka penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang dapat bermanfaat bagi PD. Mangga Indah Bandung diantaranya :

1. Untuk meningkatkan hasil volume penjualan perusahaan harus meningkatkan dan memperbaiki hasil penjualan dan biaya operasional harus seimbang agar laba bersih yang diperoleh lebih besar dari tahun-tahun sebelumnya. Seperti meningkatkan promosi dan perusahaan juga harus memperbaiki sistem dan strategi dan kegiatan penjualan haruslah dilakukan pemantau dari tahun ke tahun sehingga untuk tahun berikutnya dapat diketahui kekuatan dan kelemahan dari sistem dan strategi kegiatan penjualan tersebut.
2. Besarnya biaya operasional dapat mempengaruhi laba bersih. Oleh karena

itu, perusahaan PD. Mangga Indah Bandung yang merupakan salah satu perusahaan dagang dalam produk buah-buahan hendaknya terus berupaya untuk meminimalisir biaya operasional seefisien untuk meningkatkan laba bersih perusahaan karena laba merupakan hal pokok bagi perusahaan untuk tetap dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang semakin menjamur.

3. Walaupun dari hasil penjualan dan biaya operasional laba bersih yang diperoleh selama 2 tahun yaitu periode tahun 2017 sampai dengan 2018 mengalami turun naik dari tahun ke tahun, pimpinan perusahaan sebaiknya lebih meningkatkan penjualan, penekanan terhadap harga pokok penjualan dan biaya operasi agar laba bersih yang diperoleh bisa mencapai hasil yang optimal. Tetap mempunyai pandangan jauh ke depan agar setiap langkah yang telah dicapai tidak selalu monoton, sehingga tahun-tahun berikutnya bisa disesuaikan dengan kondisi dan situasi yang diinginkan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

(1) Pengarang Tunggal

- Budi Rahardjo. 2010. *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Harmono. 2011. *Manajemen Keuangan Berbasis Balance Scorecard Pendekatan Teori, Kasus dan Riset Bisnis (Edisi1)*. Jakarta: Bumi Aksara
- Henry Simamora. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hery. 2013. *Akuntansi Keuangan Menengah*. CAPS (*Central of Academic Publishing Service*). Yogyakarta.
- Jonathan Sarwono. 2012. *Path analysis dengan SPSS*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Jopie Jusuf. 2014. *Analisis Credit Untuk Account Officer*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama Kuswadi 2007. *Analisis Keekonomian Proyek*. Yogyakarta; PT. Andi
- Margaretha Farah. 2007. *Manajemen Keuangan Bagi Industri Jasa*. Jakarta: Grasindo
- Moh. Nazir. 2003. *Metode Penelitian, Cetakan Ke Tiga*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mulyadi. 2009. *Akuntansi Biaya ,Edisi V*. Yogyakarta: UUP-STIM YKPN.
- Nafarin, M. 2004. *Penganggaran Perusahaan*, Edisi Revisi, Salemba Empat, Jakarta..
- Ony Widilestariningtyas, Dony Waluya, Sri Dewi Anggadini. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Singgih Santoso. 2002. *SPSS Versi 10: Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Sofyan Syahfri Harahap. 2002. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajagrafindo Persada
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Supangat, Andi. 2010. *Statistika dalam Kajian Deskriptif, Inferensi dan Nonparametrik*. Edisi Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group Boediono.

Swastha Basu. 2012. *Manajemen Penjuala*. Edisi 3 cetakan 5. Yogyakarta : BPFE

Umi Narimawati. 2008. *Teknik-teknik Analisis Multivaria tuntut Riset Ekonomi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

(2) Pengarang Bersama

Alimiyah dan Padji. 2003. *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung :YramaWidya.

Downess, John, Jordan Elliot Goodman. 2000. *Kamus Istilah Keuangan dan Investasi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Stice dan Skousen, 2004. *Accounting Intermediete, Edisi ke Sembilan*. Jakarta: Salemba Empat. Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Stice dan Skousen. 2008. *Accounting Intermediete, Edisi ke Sembilan*. Jakarta: Erlangga.

(3) Jurnal dan Skripsi

Aslichah, SS Dwiningwarni, Yulianto, Supriyadi. 2018. *Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi*. Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Darul ‘Ulum Jombang Vol. 1 No. 2 Oktober 2018

Astri Fitrihartini S. 2015. *Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)*. Jurnal Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia

Devita Widya Ariyanti. 2014. *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Pelanggan Pizza Hut Di Solo*. Naskah Publikasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Frendy O. Moku & Altje Tumbel. 2015. *Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan CV. Minahasa Mantap Perkasa*. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Manajemen Universitas Sam Ratulangi ISSN 2303-1174.

Wayan Widyantara. 2016. *Hubungan Harga dan Volume Penjualan Buah Lokal dalam Strategi Penentuan Harga Bauran Produk (Kasus pada Ritel UD Moena Farm Sejahtera I)*. E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata ISSN: 2301-6523 Vol. 5, No. 4, Oktober 2016

LAMPIRAN I

WAKTU PENELITIAN

No	Kegiatan	Periode					
		Desember	Januari	Februari	Maret	April	Mei
		2018	2019	2019	2019	2019	2019
1	Penyusunan Usulan Penelitian						
3	Seminar Usulan Penelitian						
4	Pelaksanaan Penelitian						
	a. Pengumpulan Data						
	b. Mengorganisasikan dan mendeskripsikan data						
	c. Penganalisaan data						
5	Pelaporan						
	a. Penyusunan Laporan						
	b. Laporan Hasil Skripsi						
6	Sidang Skripsi						

LAMPIRAN II**LAPORAN VOLUME PENJUALAN****TAHUN 2017**

No	Bulan	Volume Penjualan	Perkembangan
1	Januari	64.472.308	-
2	Februari	67.840.370	3,368,062
3	Maret	71.775.365	3,934,995
4	April	75.150.453	3,375,088
5	Mei	66.632.299	(8,518,154)
6	Juni	69.286.090	2,653,791
7	Juli	64.580.988	(4,705,102)
8	Agustus	77.318.725	12,737,737
9	September	77.326.498	7,773
10	Oktober	62.210.130	(15,116,368)
11	November	78.470.233	16,260,103
12	Desember	90.688.308	12,218,075

LAPORAN VOLUME PENJUALAN

TAHUN 20178

No	Bulan	Volume Penjualan	Perkembangan
1	Januari	61.259.266	-
2	Februari	67.840.370	6.581.104
3	Maret	71.775.365	3.934.995
4	April	75.035.410	3.260.045
5	Mei	76.960.254	1.924.844
6	Juni	74.478.914	(2.481.340)
7	Juli	67.910.166	(6.568.748)
8	Agustus	77.057.368	9.147.202
9	September	78.907.283	1.849.915
10	Oktober	76.964.615	(1.942.668)
11	November	76.979.514	14.889
12	Desember	80.692.993	3.713.479

LAMPIRAN II

DATA KEUANGAN PERUSAHAAN DAGANG UD MANGGA INDAH KOTA BANDUNG

Bulan	Volume Penjualan	Biaya Operasional	Laba Bersih
Jan-17	64.472.308	3.531.667	64.820.833
Feb-17	67.840.370	3.500.000	60.000.000
Mar-17	71.775.365	3.530.123	59.820.000
Apr-17	75.150.453	3.500.400	75.396.000
Mei-17	66.632.299	3.531.667	80.000.000
Jun-17	69.286.090	3.800.000	53.693.000
Jul-17	64.580.988	3.900.000	64.820.833
Agt-17	77.318.725	3.000.000	44.934.000
Sept-17	77.326.498	4.000.000	77.850.000
Okt-17	62.210.130	3.698.000	63.391.000
Nov-17	78.470.233	3.388.143	53.608.900
Des-17	90.688.308	3.000.000	84.515.434
Jan-18	61.259.266	4.258.333	56.100.000,00
Feb-18	67.840.370	4.000.000	55.125.000,00
Mar-18	71.775.365	3.978.000	54.500.000,00
Apr-18	75.035.410	4.500.000	50.850.000,00
Mei-18	76.960.254	5.000.000	52.650.000,00
Jun-18	74.478.914	5.500.000	59.500.000,00
Jul-18	67.910.166	4.316.000	63.450.000,00
Agt-18	77.057.368	4.258.300	66.955.000,00
Sept-18	78.907.283	3.984.300	68.850.000,00
Okt-18	76.964.615	3.643.980	76.795.000,00
Nov-18	76.979.514	4.500.000	70.825.000,00
Des-18	80.692.993	3.161.087	72.175.000,00

LAMPIRAN III
OUTPUT SPSS PENELITIAN

UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

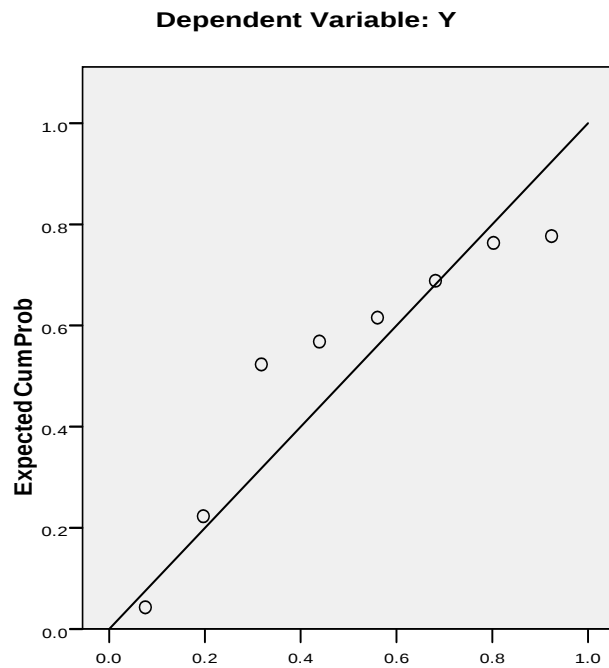
		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	11436.70050
Most Extreme	Absolute	.277
Differences	Positive	.184
	Negative	-.277
Kolmogorov-Smirnov Z		.783
Asymp. Sig. (2-tailed)		.572

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

UJI MULTIKOLINERITAS

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



UJI MULTIKOLINERITAS

Coefficients^a

		Collinearity	Statistics
		Tolerance	VIF
1	Volume_Penjualan	.112	8.901
	Biaya_Operasional	.112	8.901

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

UJI HETEROSKEDASTISITAS

Correlations

			absolut_error
Spearman's rho	Volume_Penjualan	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	-.190
			.651
			24
	Biaya_Operasional	Correlation Coefficient Sig. (2-tailed) N	.190
			.651
			24

UJI AUTOKORELASI

Runs Test

	Unstandardized Residual
Test Value ^a	-6.47874
Cases < Test Value	14
Cases >= Test Value	15
Total Cases	29
Number of Runs	16
Z	.007
Asymp. Sig. (2-tailed)	.995

a. Median

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.851 ^a	.725	.615	13532.08652	1.791

c. Predictors: (Constant), Biaya_Operasional,, Volume Penjualan

d. Dependent Variable: Laba_Berish

KOEFISIEN REGRESI LINEAR

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	10635.480	14551.615		.731	.498
Volume_Penjualan	.049	.015	2.319	3.312	.021
Biaya_Operasional	-.676	.258	-1.837	-2.624	.047

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

Correlations

Control Variables			Laba Bersih	Volume Penjualan
Biaya Operasional	Laba Bersih	Correlation Significance (2-tailed) df	1.000	.829
			.	.021
			0	5
	Volume Penjualan	Correlation Significance (2-tailed) df	.829	1.000
			.021	.
			5	0

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.4E+009	2	1205333885	6.582	.040 ^a
	Residual	9.2E+008	5	183117365.6		
	Total	3.3E+009	7			

a. Predictors: (Constant), Biaya Operasional, Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Laba Bersih