

**PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSIH (STUDI KASUS : CV. MULYA MOTOR UJUNG GADING
KABUPATEN PASAMAN BARAT)**

SKRIPSI

Oleh:

ULFAH WINDA

NIM. 0502171007

Program Studi

AKUNTANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021

**PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSIH (STUDI KASUS : CV. MULYA MOTOR UJUNG GADING
KABUPATEN PASAMAN BARAT)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S1)

Jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

UIN Sumatera Utara

Oleh:

ULFAH WINDA

NIM. 0502171007

Program Studi

AKUNTANSI SYARIAH



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

MEDAN

2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ulfah Winda

NIM : 0502171007

Tempat/Tgl Lahir : Pasir Panjang, 09 Juli 1999

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Jl Flores Jorong Kuamang Ujung Gading, Pasaman Barat

Menyatakan dengan sebenarnya skripsi yang berjudul "**Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus : CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat)**" benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Ujung Gading, 22 Oktober 2021

Yang membuat pernyataan



Ulfah Winda

PERSETUJUAN

**PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSIH (STUDI KASUS : CV. MULYA MOTOR UJUNG GADING
KABUPATEN PASAMAN BARAT)**

Oleh :

ULFAH WINDA

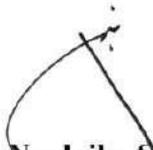
NIM. 0502171007

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun)
Pada Program Studi Akuntansi Syariah

Medan, Oktober 2021

Pembimbing I

Pembimbing II



Dr. Nurlaila, SE., MA., CMA
NIDN. 2021057503



Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I
NIDN. 2026048901

Mengetahui,
Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Dr. Hj. Yenni Samri Juliati Nst, M.A.
NIDN. 2001077903

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus : CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat)** atas nama Ulfah Winda, NIM 0502171007. Program studi Akuntansi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan pada tanggal 01 November 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun) pada Prodi Akuntansi Syariah.

Medan, 01 November 2021
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Program Studi Akuntansi Syariah UIN-SU

Ketua



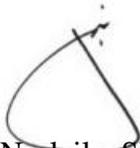
Dr. Hj Yenni Samri Juliati Nst, M.A
NIDN. 2001077903

Sekretaris



Hendra Harmain, SE. M.Pd
NIDN. 2010057302

Pembimbing I



Dr. Nurlaila, SE., MA., CMA
NIDN. 2021057503

Anggota
Pembimbing II



Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I
NIDN. 2026048901

Penguji I



Dr. Muhammad Arif, MA
NIDN. 2012018501

Penguji II



Nurwani, M.Si
NIDN. 0126038901

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Sumatera Utara

Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag
NIDN. 2023047602

ABSTRAK

Ulfah Winda, NIM. 0502171007, dengan judul **“Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus : CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat)”**. Dibawah bimbingan Pembimbing I Dr. Nurlaila, SE., MA., CMA dan Pembimbing II Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan terhadap Laba Bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif. Metode pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dokumentasi yang diperoleh dari laporan keuangan perbulan pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Berdasarkan pengumpulan sampel yang dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*, diperoleh jumlah sampel penelitian 36 sampel dari 60 populasi. Sampel penelitian selama periode 2017-2019 dan Teknik analisis data dalam penelitian ini yaitu uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas, analisis regresi linier berganda, pengujian hipotesis yang meliputi uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Berdasarkan hasil pengujian parsial menunjukkan bahwa *pertama*, perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. *Kedua*, penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Berdasarkan hasil simultan antara perputaran persediaan dan penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat.

Kata Kunci : Perputaran Persediaan, Penjualan, dan Laba Bersih

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Puji dan syukur Alhamdulillah penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, kasih sayang, dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus : CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat)”**, serta tak lupa shalawat beriring salam penulis ucapkan kepada junjungan alam Rasulullah SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Penulisan skripsi ini ditunjukkan untuk memenuhi syarat penyelesaian studi Pendidikan Strata Satu (S1) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Akuntansi Syariah di Universitas Islam Negeri Sumatera Utara. Penulis menyadari bahwa isi yang terkandung didalam skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu dengan kerendahan hati penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pihak-pihak yang berkepentingan dengan skripsi ini baik dengan dosen pembimbing maupun pihak yang berpengalaman.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah berkenan untuk memberikan segala bantuan baik secara materil maupun nonmaterial dalam penulisan skripsi ini. Terutama sekali saya mengucapkan terimakasih kepada kedua orang tua, teristimewa Almarhum Ayahanda Erwin atas kasih dan sayang yang telah diberikan selama masa hidupnya. Teristimewa Ibunda Nurhaida dan saudara kandung saya tercinta Anna Reskiyah (adik), Hanif Hidayat (adik), dan Laura Halida (adik) yang tidak pernah lelah memberikan kasih sayang, doa, nasihat serta dukungan yang tulus hingga saat ini. Serta seluruh keluarga besar yang selalu memberikan doa dan dukungannya. Kiranya Allah SWT dapat membalas dengan segala berkah-Nya.

Penulis juga ingin mengucapkan terimakasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Syahrin Harahap, MA., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
2. Bapak Dr. Muhammad Yafiz, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
3. Bapak Dr. Fauzi Arif Lubis, MA., Ibu Dr. Marliyah, MA., Bapak Dr. Mustopa Khamal Rokan, M.H., selaku Wakil Dekan I, Wakil Dekan II, dan Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
4. Ibu Dr. Hj Yenni Samri Juliati Nst, MA., selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
5. Bapak Hendra Harmain, M.Pd selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
6. Ibu Dr. Nurlaila, SE., MA., CMA selaku Pembimbing Skripsi I dan sekaligus Penasehat Akademik yang bersedia memberikan arahan, bimbingan, nasehat, dan masukan dalam penyelesaian skripsi ini
7. Bapak Muhammad Lathief Ilhamy Nst, M.E.I selaku Pembimbing Skripsi II yang telah memberikan arahan, masukan, dan bimbingan kepada saya selama menyelesaikan skripsi ini
8. Segenap Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara yang tidak dapat penulis sebutkan Namanya satu persatu, yang telah mendidik dan memberikan banyak ilmu dan pengetahuan yang luar biasa dengan ikhlas di bangku perkuliahan
9. Rekan-rekan dari CV. Mulya Motor yang telah memberikan izin penelitian dan banyak membantu dalam memberikan data-data kepada penulis
10. Thank you for being so amazing myself, who has survived to this point. You can because you are strong. And thankyou to special friend Welki Mahendra who has given prayers, encouragement and support so that I can complete this skripsi

11. Sahabat saya Luftiana Fauza, Sasti Diana Putri Yanova, Ummul Latifa, Felia Nevita Sari, M. Rizki, Ramadhanu, Husnul Hadi yang telah memberikan doa, dukungan, dan memotivasi saya dalam menyelesaikan skripsi ini
12. Marisa Febry Sipahutar dan Mahica Assa Syafira selaku teman seperjuangan sekaligus sahabat selama masa perkuliahan yang selalu memberi semangat dan dukungan kepada saya untuk menyelesaikan skripsi ini
13. Keluarga besar Akuntansi Syariah angkatan 2017 terkhusus kelas Akuntansi Syariah-B yang selama ini telah berjuang bersama selama masa perkuliahan, yang telah memberikan dukungan serta doa dalam menyelesaikan skripsi ini
14. Dan semua pihak yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu telah berkenan membantu saya dalam penyelesaian skripsi ini

Akhir kata penulis mengharapkan skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak terutama mahasiswa lain agar dapat dijadikan bahan perbandingan dan dapat digunakan sebagai referensi dalam pembuatan skripsi selanjutnya. Semoga Allah melimpahkan taufik dan hidayah-Nya kepada kita semua. Aamiin Ya Rabbal Alamiin.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Ujung Gading, 10 Oktober 2021



Ulfah Winda

NIM. 0502171007

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN	i
PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	9
C. Pembatasan Masalah	9
D. Perumusan Masalah	10
E. Tujuan Penelitian	10
F. Manfaat Penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORITIS.....	12
A. Kajian Teoritis.....	12
1. Perputaran Persediaan	12
a. Pengertian Persediaan	12
b. Pengertian Perputaran persediaan	15
c. Tujuan dan Manfaat Perputaran Persediaan.....	16
d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perputaran Persediaan....	16
e. Manfaat Menghitung Rasio Perputaran Persediaan	17
f. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba.....	18
2. Penjualan	20
a. Pengertian Penjualan	20
b. Tujuan Penjualan.....	22
c. Jenis dan Bentuk Penjualan.....	23
d. Pengaruh Penjualan terhadap Laba	24

3. Laba Bersih	25
a. Pengertian Laba Bersih	25
b. Laba Dalam Pandangan Islam.....	28
c. Jenis-Jenis Laba	29
d. Manfaat Analisis Laba	29
e. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba	32
B. Penelitian Terdahulu	33
C. Kerangka Konseptual	40
D. Hipotesis.....	41
BAB III METODE PENELITIAN	43
A. Pendekatan Penelitian	43
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	43
1. Lokasi Penelitian	43
2. Waktu Penelitian	43
C. Populasi dan Sampel	44
1. Populasi	44
2. Sampel	44
D. Jenis dan Sumber Data	46
E. Teknik dan Pengumpulan Data	46
F. Defenisi Operasional	46
G. Teknik Analisis Data.....	48
1. Uji Statistik Deskriptif	49
2. Uji Asumsi Klasik	49
a. Uji Normalitas	49
b. Uji Autokorelasi	49
c. Uji Multikolinearitas	50
d. Uji Heteroskedastisitas.....	50
3. Uji Hipotesis.....	51
a. Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	51
b. Uji Parsial (Uji t).....	52
c. Uji Simultan (Uji F)	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	53
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	53
1. Profil CV. Mulya Motor Ujung Gading.....	53
2. Visi Misi.....	53
3. Logo dan <i>Tagline</i> Yamaha Indonesia	54
B. Deskripsi Data Penelitian.....	55
1. Laba Bersih (Y)	55
2. Perputaran Persediaan (X ₁)	56
3. Penjualan (X ₂)	57
C. Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	58
D. Hasil Uji Asumsi Klasik	60
1. Uji Normalitas	60
2. Uji Autokorelasi	61
3. Uji Multikolinearitas	62
4. Uji Heteroskedastisitas.....	62
E. Hasil Uji Hipotesis	63
1. Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	63
2. Uji Parsial (Uji t)	64
3. Uji Simultan (Uji F)	65
4. Uji Model Regresi	66
F. Interpretasi Data Penelitian	67
1. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih	67
2. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih	68
3. Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih	69
BAB V PENUTUP.....	70
A. Kesimpulan	70
B. Saran.....	70
DAFTAR PUSTAKA	72
LAMPIRAN.....	76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	87

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Perputaran Persediaan, Penjualan Dan Laba Bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading Tahun 2017-2019.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	34
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	43
Tabel 3.2 Pengambilan Sampel Penelitian	45
Tabel 3.3 Defenisi Operasional	47
Tabel 4.1 Data Laba Bersih Periode 2017-2019	55
Tabel 4.2 Perputaran Persediaan Periode 2017-2019.....	56
Tabel 4.3 Penjualan Periode 2017-2019.....	57
Tabel 4.4 Hasil Uji Statistik Deskriptif	59
Tabel 4.5 Hasil Uji Normalitas Data	60
Tabel 4.6 Hasil Uji Autokorelasi.....	61
Tabel 4.7 Hasil Uji Multikolinearitas	62
Tabel 4.8 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	63
Tabel 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	63
Tabel 4.10 Hasil Uji Parsial (Uji t)	64
Tabel 4.11 Hasil Uji Simultan (Uji F)	65
Tabel 4.12 Hasil Uji Linear Berganda.....	66

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	41
Gambar 4.1 Perubahan Logo Yamaha Indonesia.....	54

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Data Laba Bersih
- Lampiran 2 Data Perputaran Persediaan
- Lampiran 3 Data Penjualan
- Lampiran 4 Hasil Analisis Statistik Deskriptif
- Lampiran 5 Hasil Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 6 Hasil Uji Hipotesis
- Lampiran 7 Tabel Durbin-Watson
- Lampiran 8 Tabel t
- Lampiran 9 Tabel F

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha baik perdagangan maupun industri jasa di era globalisasi ini telah berkembang sangat pesat dan mengalami metamorfosis yang berkesinambungan. Perusahaan swasta maupun instansi pemerintahan baik itu perusahaan yang bergerak di bidang industri, jasa dan dagang atau usaha lainnya dituntut untuk mengikuti perkembangan hidup usahanya. Hal ini dilakukan sebagai suatu usaha agar perusahaan-perusahaan tersebut dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Perkembangan dunia usaha yang bertambah pesat dan seiring dengan perkembangan teknologi telah membawa pengaruh besar terhadap perekonomian Indonesia. Hal ini terlihat dengan adanya persaingan yang semakin ketat dalam dunia usaha serta banyaknya perusahaan-perusahaan baru yang bermunculan. Persaingan yang semakin ketat ini mengharuskan perusahaan untuk dapat selalu maju dan berkembang dengan mengelola semua sumber daya yang ada secara optimal agar tujuan perusahaan untuk mendapatkan laba yang maksimal dapat tercapai dan dapat bertahan di dunia usaha.

Perusahaan merupakan organisasi yang beroperasi dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan, dengan cara menjual produk (barang atau jasa) kepada para pelanggannya.¹ Menurut Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1997 tentang Dokumen Perusahaan Pasal 1 butir (2), perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba, baik yang diselenggarakan oleh orang perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia.² Setiap perusahaan baik itu perusahaan kecil maupun perusahaan besar menginginkan peningkatan laba dari tahun ke tahun. Laba memiliki arti penting di dalam perusahaan karena laba merupakan ukuran dari seluruh prestasi perusahaan,

¹Hery, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Inti Sari Konsep Dasar Akuntansi*, (Jakarta : Preneda, 2012), h. 92.

²Handri Raharjo, *Hukum Perusahaan*, (Medpress, t.t.p, 2012), h. 1.

semakin besar laba yang di peroleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta kuat dalam menghadapi persaingan.

Laba adalah selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya alam dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut.³ Kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh banyak hal salah satunya laba itu sendiri. Dalam usaha pencapaian laba yang optimal perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba, dalam penelitian ini diambil beberapa faktor yang diperkirakan mempengaruhi laba yaitu perputaran persediaan dan penjualan.

CV. Mulya Motor Ujung Gading adalah salah satu perusahaan sepeda motor yang berada dibawah naungan Yamaha TjahajaBaru Sumatera Barat. CV. Mulya Motor didirikan pada tahun 1992 oleh H. Ali Munar yang terletak di Jalan Nusantara Barat desa Ujung Gading, Kabupaten Pasaman Barat. Pada awalnya CV. Mulya Motor Ujung Gading merupakan salah satu perusahaan yang menjual berbagai produk sepeda motor dari beberapa merk yang berbeda, yang kemudian difokuskan kepada penjualan sepeda motor dengan merek Yamaha. Saat ini perusahaan ini bergerak dibidang penjualan, servis motor, dan suku cadang sepeda motor Yamaha. Adapun salah satu tujuan dari perusahaan ini ialah untuk dapat memperoleh laba atau keuntungan.

Perputaran persediaan menurut Kasmir merupakan rasio yang mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) berputar dalam satu periode.⁴ Perputaran persediaan adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa lama rata-rata persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya dapat terjual. Skala perputaran persediaan adalah rasio, rasio perputaran persediaan ini dapat dihitung sebagai hasil bagi antara besarnya penjualan dengan rata-rata persediaan. Rasio ini dapat menunjukkan kualitas persediaan barang dagang dan

³Warren,et. al, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, cet 6, 2007), h. 2.

⁴Ferdi Abdullah dan Tutik Siswanti, "Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2017)", *jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsurnya*, Vol 4, No. 1, Januari 2019. h. 6.

kemampuan manajemen dalam melakukan aktivitas penjualannya.⁵ Dalam menghasilkan laba tentunya tidak terlepas dari ketersediaan barang dagangan yang di miliki oleh perusahaan, yang disebut dengan persediaan. Persediaan barang dagang sangat menentukan jalannya operasi suatu perusahaan, karena jika terjadi kekurangan atau kelebihan persediaan merupakan gejala yang kurang baik bagi perusahaan sehingga dapat menyebabkan kerugian. Jika perusahaan tidak mempunyai persediaan yang cukup dapat membuat perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan konsumen dan akan kehilangan kesempatan dalam memperoleh keuntungan. Kemudian jika terlalu banyak menyimpan persediaan akan berdampak pada ketersediaan modal perusahaan, misalnya : akan meningkatkan resiko, kerugian akibat penurunan harga, kerusakan, atau perubahan pola beli konsumen, dll. Menurut teori yang dikemukakan oleh Raharjaputra, semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan.⁶ Untuk itu perusahaan dituntut untuk dapat mengelola manajemen keuangannya secara efektif dalam mengelola perputaran persediaan perusahaan, agar perputaran persediaannya dapat dikelola dengan baik dan dapat menunjukkan angka perputaran yang besar.

Fenomena yang dapat dilihat pada CV. Mulya Motor Ujung Gading adalah kurangnya perhatian manajemen perusahaan dalam menganalisa tingkat perputaran persediaan dan tingkat penjualannya. Perputaran persediaan pada perusahaan ini cenderung turun dari tahun 2018 sampai dengan 2019. Pada tahun 2018 rata-rata perputaran persediaan turun sebesar 0,26% yaitu dari 0,93 di tahun 2017 menjadi 0,68 di tahun 2018, penurunan perputaran persediaan ini juga diikuti dengan penurunan laba bersih nya. Kemudian penurunan pada tahun 2019 rata-rata perputaran persediaan turun sebesar 0,04% yaitu dari 0,68 di tahun 2018

⁵Hery, *Analisis Kinerja Manajemen*, (Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia, 2015), h. 182.

⁶Hendra S Raharjaputra, *Manajemen Laporan Keuangan dan Akuntansi Untuk Eksekutif Perusahaan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), h.120.

menjadi 0,65 di tahun 2019, penurunan perputaran persediaan pada tahun ini tidak diikuti dengan penurunan laba bersihnya. Menurut Lukviarman, perputaran persediaan dikatakan sangat baik jika nilainya $> 3,4$ kali.⁷ Dari sini dapat dilihat bahwa perputaran persediaan pada CV. Mulya Motor Ujung Gading pada tahun 2017-2019 berada jauh dibawah standar industri perputaran persediaan yaitu 3,4 kali.

Penjualan menurut Mulyadi adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik.⁸ Dalam perusahaan kegiatan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Naik turunnya penjualan akan sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan sebuah usaha yang telah dibangun dan berjalan selama ini. Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan return penjualan. Menurut teori yang dikemukakan oleh Suad Husnan “pertumbuhan penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan”.⁹ Penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Fenomena yang terjadi adalah terjadinya penurunan penjualan di tahun 2018 yaitu sebesar 11,13% dari tahun 2017, penurunan penjualan ini juga diikuti

⁷Edison Hamid, “Analisis Perputaran Persediaan Dalam Menilai Return On Asset (ROA) Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Periode 2015 – 2019”, *Jurnal Parameter*, Vol 6, No.1, februari 2021, h. 5.

⁸Sumiyati dan Yatimatun Nafi’ah, *Akuntansi Keuangan untuk SMK/MAK*, (Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia, 2019), h. 2.

⁹Suad Husnan, *Dasar-dasar Teori Portofolio Dan Analisis Sekuritas*, Edisi Ketiga, (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2000), h. 387.

dengan penurunan laba bersihnya. Penurunan penjualan ini diakibatkan karena turunnya permintaan dan munculnya usaha-usaha kecil baru yang juga menjalankan usaha dengan menjual produk sepeda motor sehingga menambah pesaing baru dalam menjalankan usaha mengakibatkan penjualan dan pertumbuhan laba menurun. Kemudian pada tahun 2019 penjualan pada perusahaan ini mengalami kenaikan sebesar 9,99% dari tahun 2018, hal ini menunjukkan bahwa kenaikan yang terjadi pada tahun 2019 tidak mencapai penjualan pada tahun 2017. Dengan ini menunjukkan bahwa pada tahun 2018 dan 2019 penjualannya dibawah penjualan tahun 2017.

Laba bersih menurut Suwardjono merupakan imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Laba merupakan kelebihan pendapatan dari hasil penjualan yang telah dikurangi biaya, dan digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan.¹⁰ Laba bersih dihitung sebagai hasil dari penjualan ditambah pendapatan dan kemudian dikurangi dengan beban operasional dan beban pajak. Kelangsungan hidup perusahaan dipengaruhi oleh banyak hal salah satunya adalah laba itu sendiri. Untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba, dalam penelitian ini diambil beberapa faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi laba, antara lain : perputaran persediaan dan penjualan. Menurut teori yang dikemukakan oleh Agus Ristono “bahwa apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan peningkatan keuntungan yang diperoleh”.¹¹ Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, laba perusahaan ini pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar 23,55% dari tahun 2017, yang kemudian mengalami kenaikan sebesar 11,95% pada tahun 2019. Akan tetapi kenaikan laba bersih pada tahun 2019 ini tidak mencapai laba bersih

¹⁰Apit Yuliman Ermaya, Husaeri Priatna, dan Hesti Alfiani, “Pengaruh Penjualan Bersih dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada PT. Aneka Tambang (Persero), Tbk.)”, *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Vol 7, No. 2, Mei-Agustus 2016, h. 3.

¹¹Agus Ristono, *Manajemen Persediaan* edisi 1, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), h. 25

pada tahun 2017. Hal ini menunjukkan bahwa laba bersih 2018 dan 2019 turun dari laba bersih 2017.

Berikut ini adalah data perputaran persediaan, penjualan dan laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading dari Tahun 2017-2019.

Tabel 1.1
Data Perputaran Persediaan, Penjualan Dan Laba Bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading Tahun 2017-2019

Tahun	Persediaan (Rp)	Perputaran Persediaan (Kali)	%	Penjualan (Rp)	%	Laba Bersih (Rp)	%
2017	275.371.861	11,12		217.325.000		198.172.387	
2018	299.828.407	8,19	0,26	193.125.000	11,13	151.489.000	23,55
2019	340.031.448	7,83	0,04	212.425.000	-9,99	169.597.100	-11,95

Sumber : CV. Mulya Motor Ujung Gading, Data diolah 2021

Berdasarkan tabel 1.1 diatas pada CV. Mulya Motor Ujung Gading dapat dilihat bahwa nilai perputaran persediaan periode 2017-2019 cenderung mengalami penurunan dalam 3 tahun terakhir. Perputaran persediaan pada tahun 2018 mengalami penurunan sebesar 0,26% dari tahun 2017, yang juga di ikuti dengan penurunan laba menjadi Rp. 151.489.000. Perputaran persediaan pada tahun 2019 mengalami penurunan sebesar 0,04% dibandingkan tahun 2018, namun laba bersihnya mengalami kenaikan 11,95% yaitu dari Rp. 151.489.000 ditahun 2018 menjadi Rp. 169.597.100 ditahun 2019. Hal ini berarti bahwa semakin rendah perputaran persediaan maka semakin besar perusahaan akan memperoleh laba. Hal ini tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Raharjaputra, “semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan”.

Pada tahun 2018 penjualan mengalami penurunan sebesar 11,13% yaitu Rp. 24.200.000 dibandingkan tahun 2017 dengan laba bersih yang juga mengalami penurunan yaitu dari Rp. 198.172.387 ditahun 2017 menjadi Rp. 151.489.000 ditahun 2018. Hal ini berarti bahwa semakin rendah penjualan yang terjadi maka semakin kecil perusahaan akan memperoleh laba dari penjualannya. Hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Suad Husnan “pertumbuhan penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan”.

Pada tahun 2018 laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading mengalami penurunan sebesar 23,55% yaitu dari Rp. 198.172.387 menjadi Rp. 151.489.000. hal ini terjadi karena terjadi penurunan penjualan sebesar 11,13% dan perputaran persediaan sebesar 0,26%. Pada tahun 2019 laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading mengalami kenaikan sebesar 11,95% yaitu dari Rp. 151.489.000 di tahun 2018 menjadi Rp. 169.597.100 di tahun 2019. Hal ini terjadi karena penjualan di tahun 2019 juga mengalami kenaikan sebesar 9,99% yaitu Rp. 19.300.000, akan tetapi perputaran persediaan pada tahun tersebut mengalami penurunan sebesar 0,36 kali. Hal ini berarti bahwa perputaran persediaan semakin rendah akan tetapi penjualan semakin tinggi maka semakin besar laba yang akan diperoleh. Hal ini tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Agus Ristono “bahwa apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan peningkatan keuntungan yang diperoleh”.

Setelah melakukan penelitian pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat, penulis menyimpulkan bahwa masalah yang terjadi pada perusahaan ini ialah kurangnya perhatian manajemen perusahaan dalam menganalisa tingkat perputaran persediaan dan tingkat penjualannya. Sehingga terjadi naik turunnya tingkat perputaran persediaan dan penjualan yang

mengakibatkan laba bersih pada penjualan di perusahaan tersebut juga mengalami penurunan di waktu tertentu.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Alex Budi Simangunsong, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaean pada tahun 2019 dengan judul “Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang, penjualan bersih dan hutang usaha terhadap laba bersih pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013-2016” menyatakan bahwa perputaran persediaan secara parsial tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba bersih sedangkan penjualan bersih secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2016.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Feni Wahyuni pada tahun 2019 dengan judul penelitian “Pengaruh Perputaran Persediaan, Modal kerja, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia Sub Sektor Semen yang Terdaftar di BEI Periode 2009–2018)” menyatakan bahwa secara parsial perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Julkenti Fani, Debora Stefani Br Bangun, dan Erawati Saragi pada tahun 2021 dengan judul penelitian “Pengaruh hutang, modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018” menyatakan bahwa secara parsial penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih pada sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018. Berdasarkan dari penelitian terdahulu masih terdapat ketidakkonsistenan atau perbedaan pada hasil penelitian mengenai faktor-faktor yang berpengaruh terhadap laba bersih.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terdapat pada objek dan periode penelitian. Penelitian ini menggunakan objek penelitian pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat dan periode penelitian ini dilakukan dari tahun 2017-2019. Sedangkan untuk variabel pada penelitian ini lebih berfokus kepada perputaran persediaan, penjualan dan pengaruhnya terhadap

laba. Alasan penulis memilih variabel perputaran persediaan dan penjualan karena perputaran persediaan dan penjualan berkaitan secara langsung dengan penjualan. Dengan tingginya tingkat perputaran persediaan berarti semakin baik perusahaan dalam melakukan penjualan dan pemutaran persediaannya, sehingga pendapatan dapat meningkat serta laba operasi juga akan meningkat.

Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan dalam latar belakang diatas, maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus : CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat)”**.

2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Kurangnya perhatian manajemen perusahaan dalam menganalisa tingkat perputaran persediaan dan tingkat penjualannya
2. Perputaran persediaan dan penjualan cenderung mengalami penurunan di tahun 2018-2019 pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
3. Terjadinya penurunan perputaran persediaan di tahun 2018 yang diikuti dengan penurunan laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
4. Terjadinya penurunan penjualan di tahun 2018 yang diikuti dengan penurunan laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
5. Terjadinya penurunan perputaran persediaan di tahun 2019 yang tidak diikuti dengan penurunan laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
6. Terjadinya kenaikan penjualan di tahun 2019 yang diikuti dengan kenaikan laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading

3. Pembatasan Masalah

Mengingat luasnya ruang lingkup penelitian, maka diperlukan pembatasan masalah dalam penelitian ini. Pembatasan Masalah ini bertujuan untuk membatasi pembahasan pada pokok permasalahan penelitian agar tidak terjadi kerancuan ataupun kesimpangsiuran dalam menginterpretasikan hasil penelitian. Berdasarkan uraian yang terdapat dalam latar belakang dan identifikasi masalah di

atas, maka peneliti membatasi masalah penelitian ini pada Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih dan objek pada penelitian ini dilakukan pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat untuk data pengamatan 2017-2019.

4. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang ada, maka rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading tahun 2017-2019?
2. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading tahun 2017-2019?
3. Apakah perputaran persediaan dan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading tahun 2017-2019?

5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dikemukakan diatas, maka tujuan penelitian ini dilakukan adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading.
2. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
3. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading.

6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan memperluas wawasan penulis dalam ilmu pengetahuan ekonomi khususnya. mengenai Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan terhadap Laba bersih

2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan tentang pengelolaan persediaan dan penjualan yang lebih baik agar menghasilkan laba yang optimal.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi maupun sebagai bahan teori untuk penelitian selanjutnya. Serta dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan di masa yang akan datang yang berkaitan dengan perputaran persediaan, penjualan dan laba bersih.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Kajian Teoritis

1. Perputaran Persediaan

a. Pengertian Persediaan

Persediaan menurut Herjanto adalah bahan atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu seperti untuk digunakan dalam proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, atau untuk suku cadang dari suatu peralatan atau mesin.¹ Jadi persediaan merupakan sejumlah barang yang disediakan perusahaan dan bahan-bahan yang terdapat di perusahaan untuk proses produksi, serta barang-barang atau produk jadi yang disebabkan untuk memenuhi permintaan dari konsumen atau langganan setiap waktu.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan tahun 2002 (PSAK No.14), persediaan merupakan aktiva yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi, dalam perjalanan yaitu dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa. Kategori umum persediaan yaitu : bahan mentah (*raw material*), barang dalam proses (*work in process*), dan barang jadi.²

Persediaan merupakan investasi modal dalam aktiva lancar yang paling besar, adanya persediaan barang sebagai elemen utama dari modal kerja merupakan aktiva yang selalu dalam keadaan berputar dan secara terus menerus mengalami perubahan, oleh karena itu investasi dalam persediaan adalah satu bentuk investasi yang adanya dipentingkan oleh perusahaan. Secara teknis, persediaan adalah suatu teknik yang berkaitan dengan penetapan terhadap besarnya persediaan bahan yang harus diadakan untuk menjamin kelancaran dalam kegiatan operasi produksi.³ Menurut PSAK No. 14, hal 14.1 s/d 14.2 dan 14.9-IAI, 2002 persediaan adalah asset :

¹Resista Vikaliana, et.al, *Manajemen Persediaan*, (Bandung : Media Sains Indonesia, 2020), h. 2.

²Ni Luh Gede Erni Sulindawati, *Manajemen Keuangan*, (Depok : PT. Rajagrafindo Persada, 2017), h. 60.

³Agus Ristono, *Manajemen Persediaan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), h. 2.

- a) Barang yang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha normal
- b) Barang dalam proses produksi atau dalam perjalanan; atau
- c) Barang dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi atau pemberian jasa

Persediaan dalam perspektif islam adalah QS At-Taubah [9] : 35

يَوْمَ يُحْمَىٰ عَلَيْهَا فِي نَارِ جَهَنَّمَ فَتُكْوَىٰ بِهَا جِبَاهُهُمْ وَجُنُوبُهُمْ وَظُهُورُهُمْ^ط
 هَذَا مَا كُنْتُمْ تَكْنِزُونَ ﴿التوبة: ٣٥﴾

Artinya : *pada hari dipanaskan emas perak itu dalam neraka jahannam, lalu dibakar dengannya dahi mereka, lambung dan punggung mereka (lalu dikatakan) kepada mereka: “inilah harta bendamu yang kamu simpan untuk dirimu sendiri, maka rasakanlah sekarang (akibat dari) apa yang kamu simpan itu.”*⁴

Pada ayat ini harta yaitu kekayaan yang kita miliki termasuk diantaranya yaitu persediaan. Dimana harta tersebut tidak boleh hanya disimpan, akan tetapi harus segera dijual atau diperdagangkan agar tidak terjadi penimbunan barang, yakni dengan mengambil keuntungan diatas keuntungan normal dengan cara menjual lebih sedikit barang untuk harga yang lebih tinggi. Ikhtikar tidak hanya merusak mekanisme pasar, tetapi juga menghambat keuntungan yang akan diperoleh orang lain dalam proses distribusi diantara manusia.

Persediaan merupakan bagian yang paling aktif dalam operasi perusahaan, yang secara terus menerus dibeli atau diproduksi maupun dijual. Persediaan merupakan aktiva yang harus dikelola dengan baik, kesalahan dalam pengelolaan akan mengakibatkan komponen aktiva lain menjadi tidak optimal, bahkan bisa mengakibatkan kerugian. Pengelolaan dalam hal manajemen perputaran persediaan bisa sangat menentukan dalam manajemen kelanjutan aktivitas perusahaan. semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena

⁴Al-Jumanatul Ali, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Cv Penerbit J-Art, 2004), h. 231.

perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.

Jadi dapat disimpulkan bahwa persediaan merupakan asset penting perusahaan yang dapat berupa peralatan, bahan mentah, dan barang jadi yang kemudian dijual kembali dalam aktivitas perusahaan guna memperoleh laba sebagaimana yang diharapkan perusahaan. Manajemen persediaan memiliki peran yang cukup penting, karena kesalahan dalam penentuan tingkat persediaan akan mengarah pada hilangnya penjualan atau biaya penyimpanan yang berlebihan. Tingkat persediaan yang optimal akan bergantung pada penjualan, sehingga penjualan harus diramalkan sebelum persediaan sasaran dapat disusun.

Adapun jenis-jenis persediaan menurut T. Hani Handoko sebagai berikut :⁵

- a) Persediaan bahan mentah (*Raw Materials*), yaitu persediaan barang-barang berwujud seperti besi, kayu serta komponen-komponen lain yang digunakan dalam proses produksi.
- b) Persediaan komponen-komponen rakitan (*Purchases Parts/Components*), yaitu persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen-komponen yang diperoleh dari perusahaan lain secara langsung sehingga dapat dirakit menjadi suatu produk.
- c) Persediaan bahan pembantu atau penolong (*Supplies*), yaitu persediaan barang-barang yang diperlukan dalam proses produksi, tetapi tidak merupakan bagian atau komponen barang jadi.
- d) Persediaan barang dalam proses (*Work In Process*), yaitu persediaan barang-barang yang merupakan keluaran dari tiap-tiap bagian dalam proses produksi atau yang telah diolah menjadi suatu bentuk, tetapi masih perlu diproses lebih lanjut menjadi barang jadi.
- e) Persediaan barang jadi (*Finished Goods*), yaitu persediaan barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam pabrik dan siap untuk dijual atau dikirim kepada pelanggan.

Menurut Herjanto fungsi-fungsi persediaan dikelompokkan menjadi empat jenis, antara lain ;⁶

⁵Resista Vikaliana, et.al, *Manajemen Persediaan*, h. 4.

- a) *Fluction Stock* yang dimaksudkan untuk menjaga fluktuasi permintaan yang tidak diperkirakan sebelumnya, kemudian untuk mengatasi bila terjadi kesalahan/penyimpangan dalam perkiraan penjualan waktu produksi atau pengiriman barang
- b) *Anticipation Stock* untuk menghadapi permintaan yang dapat diramalkan dan untuk menjaga kemungkinan sukarnya diperoleh bahan baku sehingga tidak mengakibatkan terhentinya produksi.
- c) *Lot-size inventory* untuk mendapatkan keuntungan dari harga barang (berupa diskon) karena membeli dalam jumlah yang besar, atau untuk mendapatkan penghematan biaya pengangkutan.
- d) *Pipeline inventory* merupakan persediaan yang dalam proses pengiriman dari tempat asal ke tempat tujuan barang itu akan digunakan.

b. Pengertian Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam perusahaan di dalam persediaannya berputar dalam suatu periode. Perputaran persediaan digunakan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan yang ada untuk diubah menjadi penjualan. Angka ini diperkirakan. Perputaran persediaan menurut Kasmir merupakan rasio yang mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) berputar dalam satu periode.

Perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur selalu memiliki persediaan di toko maupun di gudang perusahaan. Persediaan harus dimiliki karena merupakan produk perusahaan yang harus dijual sebagai sumber pendapatan. Pada perusahaan dagang yang aktivitasnya adalah membeli dan menjual barang jadi, memiliki persediaan dalam bentuk barang jadi atau barang dagang. Sedangkan perusahaan manufaktur yang harus memproses bahan baku hingga menjadi barang jadi, memiliki tiga jenis persediaan, yaitu persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses, dan persediaan barang jadi. Barang dagang yang berada di gudang perusahaan tetapi bukan milik perusahaan tidak dapat

⁶*ibid*

dikelompokkan sebagai persediaan.⁷ Persediaan merupakan salah satu asset perusahaan yang sangat penting yang harus dikelola dengan baik dan dicatat dengan baik agar perusahaan dapat menjual produknya serta memperoleh pendapatan sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Perputaran persediaan adalah rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Perputaran persediaan juga dapat diukur dengan mengukur antara volume barang dagangan yang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan.⁸ Perputaran persediaan dalam perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan dalam aktivitas operasionalnya. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan.

c. Tujuan dan Manfaat Perputaran Persediaan

Menurut Hery tujuan dan manfaat perputaran persediaan adalah ;

1. Untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam satu periode.
2. Untuk menghitung nilai rata-rata persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya terjual.
3. Untuk menilai efektif tidaknya aktivitas penjualan persediaan barang dagang yang telah dilakukan selama satu periode

d. Faktor– faktor yang Mempengaruhi Perputaran Persediaan

Menurut Margaretha faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya persediaan adalah :⁹

1. Volume penjualan Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah

⁷Alfurkaniati, *et. al.*, *Pengantar Akuntansi I*, (Medan: Madenatera, 2016), h. 113.

⁸Warren *et. al*, *Analisis Laporan Keuangan*, h. 462.

⁹Ferdi Abdullah dan Tutik Siswanti, Pengaruh perputaran kas dan perputaran persediaan terhadap profitabilitas (Studi Empiris perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), periode 2014-2017), *Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsur*, Vol. 4, No. 1, Januari 2019.

penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan.

2. Jangka waktu proses produksi Jangka waktu proses produksi adalah berapa lama waktu yang digunakan perusahaan dalam memproduksi suatu barang.
3. Daya tahan atau faktor mode produk akhir. Berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan

e. Manfaat Menghitung Rasio Perputaran Persediaan

Untuk mengetahui berapa kali perputaran persediaan dalam penjualan untuk menghasilkan laba, berikut dapat digunakan dalam menggunakan rumus sebagai berikut :¹⁰

$$\text{Perputaran Persediaan} = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$$

Rasio perputaran persediaan mengukur berapa kali persediaan berputar atau diganti selama satu periode. Pengelola persediaan dalam suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran persediaannya. Semakin cepat perputaran persediaan maka semakin baik kondisi keuangan perusahaan. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan berarti semakin cepat dana yang diinvestasikan pada persediaan dan penjualan kembali.¹¹ Sebaliknya jika tingkat perputaran persediaan rendah berarti persediaan membutuhkan waktu yang lebih lama untuk memutar barang dagangannya. Sehingga dana yang ditanamkan atau diinvestasikan pada persediaan lama kembali menjadi kas. Jadi, semakin tinggi tingkat perputaran persediaan berarti semakin baik perusahaan dalam melakukan penjualan dan pemutaran persediaannya.

Adapun manfaat perhitungan perputaran persediaan dapat disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut :

- 1) Dapat diketahui apakah pengelolaan persediaan telah dilakukan dengan baik.

¹⁰Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, cet 1, 2008), h. 130.

¹¹Hermansyah Sembiring Dan Muhammad Rizal, *Buku Pintar Manajemen Keuangan*. (Bandung Citapustaka Media Perintis, 2011), h. 50.

- 2) Dapat diketahui kecepatan dari pergantian, dimana semakin tinggi pergantian persediaan, semakin tinggi biaya yang dapat dihemat sehingga laba perusahaan naik.

f. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba

Pengelolaan persediaan dalam perusahaan merupakan salah satu pekerjaan yang sulit, karena apabila terdapat kesalahan dalam menentukan tingkat persediaan dapat berakibat fatal. Perputaran persediaan merupakan ratio antara harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh suatu perusahaan. Tingkat perputaran persediaan mengukur perusahaan dalam memutar barang dagangan dan menunjukkan hubungan antara barang yang diperlukan untuk menunjang atau mengimbangi tingkat penjualan yang ditentukan.

Raharjaputra menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan. Pendapat lain menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena perubahan selera konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan tersebut.¹²

Rasio perputaran persediaan mengukur efisiensi pengelolaan barang dagang, yang memperlihatkan seberapa baiknya manajemen mengontrol modal yang ada pada persediaan. Rasio perputaran persediaan (*Inventory Turnover*) digunakan untuk mengukur perjalanan persediaan sampai kembali menjadi uang kas. Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan dengan persediaan atau harga pokok persediaan. Rasio perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam satu periode.¹³ Apabila rasio yang diperoleh tinggi, ini menunjukkan perusahaan bekerja secara efisien dan likuid persediaan semakin baik. Demikian

¹²Bambang Riyanto, *Analisis Laporan Keuangan Dan Penjualan*, (Jakarta: Salemba Empat, cet 2, 2007), h. 48.

¹³Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, h. 135.

pula apabila perputaran persediaan rendah berarti perusahaan bekerja secara tidak efisien atau tidak produktif dan banyak barang persediaan yang menumpuk.

Perputaran persediaan terhadap laba perusahaan harus memperhatikan persentase laba karena semakin besar laba maka perputaran persediaan terhadap laba meningkat. Perputaran persediaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan berapa kali persediaan berputar dalam satu periode. Apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka tingkat penjualannya akan tinggi, sehingga pendapatan dapat meningkat serta laba operasi juga akan meningkat.¹⁴ Apabila tingkat perputaran persediaan rendah artinya tingkat penjualannya juga rendah, sehingga pendapatan akan mengalami penurunan. Hal tersebut akan menimbulkan penurunan laba operasi yang diperoleh karena biaya-biaya tambahan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya pemeliharaan dan biaya penyimpanan persediaan barang dagang.

Ada beberapa pengaruh perputaran persediaan terhadap laba antara lain sebagai berikut;¹⁵

1) Faktor waktu

Lamanya waktu antara mulai dilakukannya pemesanan bahan-bahan sampai dengan kedatangan bahan yang dipesan dan diterima digudang persediaan. Hal ini akan menghambat lama atau cepatnya perputaran persediaan yang memberikan pengaruh terhadap laba.

2) Penggunaan Bahan Baku Rata-rata

Salah satu dasar untuk memperkirakan penggunaan bahan baku selama periode tertentu, khususnya selama periode pemesanan barang. Apabila penggunaan bahan baku yang berlebihan akan mengakibatkan timbulnya biaya-biaya dari penggunaan bahan baku tersebut dan berpengaruh terhadap berkurang atau bertambahnya laba.

3) Resiko Kehabisan Persediaan

Dalam pengiriman barang yang dipesan, apakah tepat waktu atau sering kali terlambat. Apabila terjadi hal kehabisan barang maka dapat menghambat

¹⁴Bambang Riyanto, *Analisis Laporan Keuangan Dan Penjualan*, h. 89.

¹⁵Martono dan Agus Harjito, *Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta : Ekonisia, 2008), h.

penjualan dan sangat berpengaruh terhadap lama atau cepatnya persediaan tersebut menjadi laba.

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada suatu kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Penjualan menurut Mulyadi adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Penjualan tunai adalah penjualan yang pembayarannya dapat diterima sekaligus (langsung lunas). Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai.¹⁶

Penjualan adalah proses dimana sang penjual memenuhi segala kebutuhan dan keinginan pembeli sehingga memberikan manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan pengertian penjualan adalah total jumlah pendapatan yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan atau jasa yang dijual perusahaan dan merupakan penghasilan utama perusahaan. Penjualan merupakan tujuan utama yang dilakukan dalam kegiatan suatu perusahaan. Apabila penjualan dalam perusahaan meningkat, kemungkinan besar laba akan meningkat. Dan sebaliknya apabila penjualan menurun, maka laba juga kemungkinan akan rendah. Menurut Suad Husnan “pertumbuhan penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan”.

Perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang atau jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang

¹⁶Sudaryono, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h. 5.

dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Fungsi penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan bertujuan untuk menjual barang atau jasa sebagai sumber pendapatan untuk menutupi semua ongkos dengan memperoleh laba.

Adapun indikator penjualan menurut Sulistyowati dinyatakan dengan rumus sebagai berikut :¹⁷

$$\text{Penjualan} = \text{Penjualan barang/jasa} - \text{Potongan penjualan} - \text{Return penjualan}$$

Diantaranya ayat-ayat yang menjelaskan tentang penjualan adalah QS Hud [11] : 84 dan 85.¹⁸

وَالِى مَدْيَنَ أَخَاهُمْ شُعَيْبًا قَالَ يٰقَوْمِ اعْبُدُوا اللّٰهَ مَا لَكُمْ مِّنْ اِلٰهٍ غَيْرُهُ ۗ وَلَا
تَنْقُصُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ ۗ اِنِّىْ اَرٰكُمْ بِخَيْرٍ وَاِنِّىْ اَخَافُ عَلَيْكُمْ عَذَابَ يَوْمٍ
مُّحِيٓطٍ ﴿هُود: ٨٤﴾

وَيٰقَوْمِ اَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ اَشْيَاءَهُمْ وَلَا
تَعْتَوْا فِى الْاَرْضِ مُمْسِدِيْنَ ﴿هُود: ٨٥﴾

Artinya : “Dan kepada (penduduk) Madyan (kami utus) saudara mereka, Syu”ayb. Ia berkata, “ Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tiada tuhan bagimu selain Dia. Dan janganlah kamu kurangi takaran dan timbangan, sesungguhnya aku melihat kamu dalam keadaan yang baik (mampu) dan sesungguhnya aku khawatir kepadamu akan azab hari yang membinasakan (kiamat).”

“Dan Syu”Ayb berkata, “Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka

¹⁷Endang Susilawati dan Asep Mulyana, “Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT Indocement Tunggul Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017”, *Jurnal Sainifik Manajemen dan Akuntansi*, Vol 01, No. 02, Desember 2018. h.3.

¹⁸Al-Jumanatul Ali, *Al- Qur”an dan Terjemahnya*, h. 231.

dan janganlah kamu membuat kejahatan dimuka bumi dengan membuat kerusakan.”

Pada ayat diatas menjelaskan bahwa janganlah kamu mengurangi takaran sesungguhnya Allah melihat seluruh apa yang kita lakukan di dunia ini dan Allah khawatir akan azab yang kita terima pada hari akhir kelak. Dan janganlah mengurangi takaran atau timbangan, karena perbuatan itu merugikan orang lain. Secara lahiriah keuntungan atau laba yang diperoleh setelah menggenapkan timbangan akan menjadi lebih kecil, namun demikian berkah atau pengaruh positif yang dihasilkan akan memberikan efek ganda bagi penjual. Dari segi syariah, takaran dan timbangan dalam jumlah yang cukup dengan sendirinya memberi ketenangan lahir bathin karena terjauh dari dosa dan kesalahan. Sedangkan dari segi bisnis, pelaku yang jujur akan selalu disayangi pembeli sehingga tidak tertutup kemungkinan usahanya akan berjalan dan berkembang terus dari waktu ke waktu.

b. Tujuan Penjualan

Didalam penjualan bersih terdapat tujuan agar suatu penjualan mempunyai target dalam pemasaran yang mencapai keuntungan besar di perusahaan, Adapun tujuan penjualan adalah sebagai berikut :¹⁹

1. Mencapai volume penjualan tertentu.

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan penjualan yang ingin dicapai. Maka, jumlah penjualan perusahaan diharapkan dapat bertambah setiap bulan atau tahunnya untuk membantu meningkatkan performa usaha

2. Mendapatkan laba tertentu.

Tujuan utama penjualan adalah mendapatkan laba atau keuntungan dari barang yang dijual. Maka diperlukan pengelolaan yang baik dalam perusahaan, agar perusahaan mendapatkan laba yang besar.

3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Perusahaan akan cepat berkembang, jika perusahaan dapat mencapai target penjualan yang ditetapkan dan meningkatkan kinerja perusahaan dalam menjamin kualitas barang yang dijual.

¹⁹Sudaryono, *Manajemen Pemasaran*, h. 7.

Secara umum adapun usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para tenaga penjualan, akan tetapi dalam hal ini perlu adanya kerja sama dari beberapa pihak diantaranya adalah fungsionaris dalam perusahaan seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang membuat produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja.

c. Jenis dan Bentuk Penjualan

Didalam sistem penjualan ada jenis dan bentuk penjualan yang mana untuk dipersiapkan dalam kegiatan penjualan. Adapun jenis-jenis dan bentuk penjualan sebagai berikut :²⁰

1) Trade selling

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

2) Missionary Selling

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

3) Technical Selling

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4) New Businies Selling

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

5) Responsive Selling

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

²⁰Sadeli, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Jakarta: Salemba Empat, cet 2, 2008), h. 77.

Selain dari jenis-jenis penjualan terdapat pula bentuk-bentuk dari penjualan antara lain yaitu :²¹

1) Penjualan Tunai

Penjualan yang bersifat cash and carry dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan bisa langsung dimiliki oleh pembeli.

2) Penjualan Kredit

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

3) Penjualan secara Tender

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

4) Penjualan Ekspor

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

5) Penjualan secara Konsinyasi

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

6) Penjualan secara Grosir

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importer.

d. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba

Ada beberapa pengaruh penjualan terhadap laba antara lain sebagai berikut:²²

1) Peningkatan Jumlah Penjualan

Dalam meningkatkan jumlah penjualan maka akan membutuhkan biaya yang lebih dalam produksi persediaan yang memberikan pengaruh

²¹Ma'rif Mohamad Syamsul, *Manajemen Operasi*, (Jakarta : PT. Grasindo, 2003), h. 34.

²²Sadeli, *Manajemen Pemasaran Modern*, h. 79.

berkurangnya laba akibat dari biaya yang dikeluarkan, akan tetapi dari peningkatan penjualan tersebut akan menambah laba karena adanya peningkatan penjualan.

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Apabila kegiatan penjualan berjalan lancar atau sasaran konsumen yang tepat maka akan mempengaruhi banyak atau sedikitnya barang yang terjual yang berpengaruh terhadap laba.

3) Modal

Modal digunakan sebagai dasar dalam menjalankan usaha dan apabila penjualan lancar maka akan memperkecil jumlah modal yang tertanam di dalam perusahaan dan akan menambah laba.

3. Laba Bersih

a. Pengertian Laba Bersih

Laporan laba rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih antara pendapatan-pendapatan dengan biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan. Jadi, laporan laba rugi (*Income Statement*) adalah bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih.²³

Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurang pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Laba bersih (*net income*) merupakan selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya-biaya kerugian. Laba bersih membantu menarik modal investor baru yang berharap untuk menerima dividen dari operasi perusahaan yang berhasil dimasa yang mendatang.²⁴

²³Muhammad Al Amin, *Filsafat Teori Akuntansi*, (Magelang : Unimma Press, 2018), h. 121.

²⁴Glencha Desgri Christosa Binilang, Ventje Ilat, dan Lidia M. Mawikere, "Pengaruh Laba Bersih, Perubahan Piutang Usaha dan Perubahan Persediaan Terhadap Arus Kas Operasi di

Laba bersih menurut Suwardjono merupakan imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Laba merupakan kelebihan pendapatan dari hasil penjualan yang telah dikurangi biaya, dan digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan. Laba bersih mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba bersih mencerminkan pengambilan kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan. Laba perusahaan yang tinggi belum tentu menunjukkan profitabilitas yang tinggi, akan tetapi profitabilitas yang tinggi sudah dapat dipastikan bahwa laba yang dihasilkan tinggi.²⁵ Agus Ristono menyatakan bahwa apabila tingkat perputaran persediaan tinggi maka keuntungan perusahaan akan tinggi begitu juga dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi maka akan meningkatkan pendapatan serta laba operasi juga akan meningkat sehingga hal tersebut akan menimbulkan peningkatan keuntungan yang diperoleh.

Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih disajikan dalam laporan laba rugi dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya. Adapun unsur-unsur laba antara lain:

1. Pendapatan, adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi, yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.
2. Beban, adalah aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.
3. Biaya, adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa kini dan masa datang untuk organisasi. Biaya yang sudah kadaluarsa disebut beban, tiap periode beban dikurangkan dengan pendapatan pada keuangan laba rugi untuk menentukan laba periode.

Masa Depan pada Perusahaan yang Terdaftar dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015” *Jurnal EMBA*, Vol. 5 No. 2, Juni 2017, h. 1486.

²⁵Universitas Sumatera Utara, <http://repository.usu.ac.id/>, diunduh tanggal 10 mei 2021.

4. Untung rugi, untung adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi atau kejadian yang mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode akuntansi.
5. Penghasilan hasil akhir perhitungan dari pendapatan dan keuntungan yang dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut.

Laba bersih adalah kenaikan asset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusikan kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak dan deviden) tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula.²⁶ Laba dipandang sebagai suatu peralatan prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Informasi mengenai laba sebuah perusahaan dapat diperoleh dalam laporan keuangan yaitu, laporan laba/rugi. Informasi tersebut digunakan oleh pihak intern maupun ekstern perusahaan untuk membuat keputusan. Suatu perusahaan dikatakan akan berhasil apabila dalam kegiatan operasionalnya memperoleh laba.

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya.

Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Penjualan} + \text{Pendapatan} - \text{Beban Operasional} - \text{Beban Pajak}$$

Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan aset sangat tergantung ketepatan pengukuran penjualan dan biaya. Informasi laba merupakan komponen laporan keuangan yang bertujuan untuk menilai kinerja manajemen, membantu

²⁶Muhammad Hanafi, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010, cet 5), h. 32.

mengistemasi kemampuan laba yang representative dalam jangka panjang dan menaksir risiko investasi.²⁷

Pada umumnya laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan hasil akhir dari setiap perusahaan yang merupakan suatu informasi penting dalam laporan keuangan yang digunakan untuk menjadi pedoman dalam menentukan kebijakan dan pengambilan keputusan dalam perusahaan.

b. Laba Dalam Pandangan Islam

Keuntungan adalah salah satu unsur penting dalam perdagangan, perdagangan dilakukan untuk mencari keuntungan sebagai upaya mencari nafkah memenuhi kebutuhan hidup. Dalam perspektif Islam mengenai akuntansi, konsep laba tidak jauh berbeda dari konsep laba konvensional. Konsep laba dalam Islam terdiri dari laba selama kehidupan dan setelah kehidupan. Keuntungan dalam Bahasa Arab disebut dengan *ar-ribh* yang berarti pertumbuhan dalam perdagangan.

Asal dari mencari keuntungan adalah disyariatkan, kecuali bila diambil dengan cara yang haram. Adapun diantara cara-cara haram mengambil keuntungan adalah :

- 1) Keuntungan dari memperdagangkan komoditi haram.
- 2) Keuntungan dari perdagangan curang dan manipulative.
- 3) Keuntungan melalui penyamaran harga yang tidak wajar.
- 4) Keuntungan melalui penimbunan barang dagangan.

Adapun ayat Alquran yang berkaitan dengan laba atau keuntungan adalah QS Hud [11] : 86²⁸

بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ۚ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ (هود: ٨٦)

Artinya : “Sisa (keuntungan) dari Allah adalah lebih baik bagimu jika kamu orang-orang yang beriman. Dan aku bukanlah seorang penjaga atas dirimu.”

²⁷Limas Guntur Anggriono Putra. “ Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi” *jurnal Ilmu dan Jurnal Riset Manajemen*, 2014, h. 5.

²⁸Al-Jumanatul Ali, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, h. 231.

Ayat diatas menjelaskan bahwa Allah Swt sama sekali tidak melarang manusia untuk mencari laba atau keuntungan, akan tetapi cukupkanlah keuntungan yang diperoleh walaupun hanya sedikit dan tidaklah sedikit itu menurangi keberkahan dari Allah Swt dan yang sedikit itu lebih baik bagimu jika dibandingkan dengan yang banyak namun diperoleh dengan cara yang tidak baik.

c. Jenis-jenis Laba

Laba ialah satu sasaran penting bagi perusahaan yang berorientasi pada profit (keuntungan) akan menghasilkan laba. Oleh karena itu, jumlah laba yang dihasilkan dapat dipakai sebagai salah satu alat ukur efektifitas perusahaan karena laba merupakan keuntungan yang diterima perusahaan, karena perusahaan telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan pihak lain. Laba pada dasarnya terbagi menjadi beberapa bagian diantaranya adalah :²⁹

1. Laba kotor, adalah selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan, yang mengindikasikan seberapa besar perusahaan dapat menutupi biaya produknya.
2. Laba operasional merupakan selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan biaya operasional, yang mengindikasikan seberapa baik perusahaan melakukan aktivitasnya.
3. Laba sebelum pajak EBIT (*earning before income tax*) adalah laba dari operasi berjalan sebelum dikurangi pajak.
4. Laba bersih atau laba setelah pajak adalah laba atau pendapatan dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah dikurangi bunga dan pajak.

d. Manfaat Analisis Laba

Analisis laba merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab naik atau turunnya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan

²⁹John J. Wild, et.al, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, edisi 8 buku 2, 2005), h .25.

manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen. Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba adalah :³⁰

1. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual

Dengan diketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan factor perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan di luar lingkungan perusahaan. Misalnya, apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk kita, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan.

2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual

Kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya, namun harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan.

3. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan

Di samping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Jika tidak, maka beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.

³⁰Fetria Eka Yudiana, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013), h. 38.

4. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan

Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual

Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual. Artinya ada pihak-pihak yang memang seharusnya bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.

6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga pokok

Analisis laba juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggungjawab.

7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode

Sudah pasti analisis laba ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba akan menentukan kinerja manajemen ke depan.

8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan.

Analisis laba digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba sebelumnya. Jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau bahkan ada yang dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Di samping itu,

keberhasilan atau kegagalan manajemen dalam mencapai target laba juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima.

e. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode tahun pertama dan tahun periode yang seterusnya berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut adalah sebagai berikut :³¹

1) Berubahnya Harga Jual.

Artinya, berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya, yang akan mengakibatkan naik turunnya laba.

2) Berubahnya Jumlah Kuantitas (Volume) Barang Yang Dijual.

Artinya, perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya. Sama seperti harga jual, misalnya dari jumlah yang ditargetkan.

3) Berubahnya Harga Pokok Penjualan

Artinya perubahan harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya. Perubahan ini mungkin disebabkan karena adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya, misalnya kenaikan atau penurunan harga bahan baku atau akibat kenaikan biaya yang dibebankan dari sebelumnya.

Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

1. Besarnya perusahaan

Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.

2. Umur perusahaan

Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah dalam memperoleh laba tersebut.

³¹Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Salemba Empat, 2001), h. 53.

3. Tingkat Leverage

Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.

4. Tingkat penjualan

Tingkat penjualan di masa lalu yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan dimasa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

5. Perubahan laba masa lalu

Semakin besar perubahan masa lalu, semakin tidak pasti laba yang diperoleh dimasa mendatang.

Namun begitu pertumbuhan laba juga dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor luar seperti adanya peningkatan harga karena adanya inflasi dan adanya kebebasan manajerial memilih metode akuntansi dan membuat estimasi yang dapat meningkatkan laba.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba perusahaan telah banyak dilakukan, di antaranya penelitian Denisa Nurazhari dan Dailibas 2021,³² Julkenti Fani, Debora Stefani Br Bangun, dan Erawati Saragi,³³ Ahmad Muhajir 2020,³⁴ Alex Budi Simangunsong, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaeen,³⁵ Feni Wahyuni,³⁶ Asep Mulyana dan Debora Tri Oktarina Pethy,³⁷ Endang Susilawati

³²Denisa Nurazhari dan Dailibas, "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih", *Journal of Economic, Business and Accounting*, Vol 4, No. 2, Juni 2021.

³³Julkenti Fani, Debora Stefani Br Bangun, dan Erawati Saragi, "Pengaruh Hutang, Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Sektor Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018", *Jurnal Manajemen*, Vol 7, No. 1, Juni 2021.

³⁴Ahmad Muhajir, "Pengaruh Modal Kerja, Perputaran Piutang, Persediaan, dan Penjualan Terhadap Laba Bersih", *Jurnal Wira Ekonomi Mikrosil*, Vol 10, No. 01, April 2020.

³⁵Alex Budi Simangunsong, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaeen, "Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, Penjualan Bersih dan Hutang Usaha Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013-2016", *AKRAB JUARA*, Vol 4, No. 2, Mei 2019.

³⁶Feni Wahyuni, "Pengaruh Perputaran Persediaan, Modal kerja, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia Sub Sektor Semen yang Terdaftar Di BEI Periode 2009 - 2018)", 2019.

dan Asep Mulyana,³⁸ Y. Casmadi dan Fransiska Sri Rejeki Butar Butar,³⁹ Rika Ayu Nurafika dan Khairunnisa Almadany 2018,⁴⁰ Swarga Ditha Renadi, Diana Juni Mulyati, IGN Anom Maruta 2017,⁴¹

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Denisa Nurazhari dan Dailibas (2021)	Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih	1. Sama-sama meneliti pengaruh penjualan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang sama.	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	Penjualan secara signifikan berpengaruh positif terhadap laba bersih. Harga pokok penjualan dalam pengujian parsial memiliki pengaruh negative terhadap laba bersih. Pada uji simultan, penjualan dan HPP diketahui secara signifikan berpengaruh terhadap laba bersih.

³⁷Asep Mulyana dan Debora Tri Oktarina Pethy, "Pengaruh Biaya Operasional dan Perputaran Persediaan terhadap Laba Bersih", *Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi*, Vol 01, No. 02, November 2018.

³⁸Endang Susilawati dan Asep Mulyana, "Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT Indocement Tungal Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017", *Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi*, Vol 01, No. 02, Desember 2018.

³⁹Y. Casmadi dan Fransiska Sri Rejeki Butar Butar, "Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Sub Sektor Kabel Periode 2013-2017)", *Jurnal Akuntansi*, Vol 10. No. 2, Agustus 2018.

⁴⁰Rika Ayu Nurafika dan Khairunnisa Almadany, "Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen Padang", *jurnal Akuntansi dan Bisnis*, Vol 4, No. 1, Mei 2018.

⁴¹Swarga Ditha Renadi, Diana Juni Mulyati, dan IGN Anom Maruta, "Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada Subsektor Industri *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI periode 2012-2015", *Journal Of Accounting*, Vol 3, No. 1, 2017.

2	Julkenti Fani, Debora Stefani Br Bangun, dan Erawati Saragi (2021)	Pengaruh hutang, modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sama-sama meneliti pengaruh penjualan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang sama. 	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	<p>Secara simultan hutang, modal kerja dan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada sektor food and beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018.</p> <p>Secara parsial hutang tidak berpengaruh terhadap laba bersih.</p> <p>Secara parsial modal kerja berpengaruh signifikan dengan arah positif terhadap Laba bersih.</p> <p>Secara parsial penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih.</p>
3	Ahmad Muhajir (2020)	Pengaruh Modal kerja, Perputaran Piutang, Persediaan, dan Penjualan Terhadap Laba Bersih	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sama-sama meneliti pengaruh penjualan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang sama. 	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	<p>Secara simultan adanya pengaruh positif signifikan antara variabel modal kerja, Perputaran piutang, persediaan, dan penjualan terhadap variabel laba bersih.</p> <p>Secara parsial perputaran piutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.</p> <p>Secara parsial persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba</p>

					bersih Secara parsial penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Secara parsial modal kerja berpengaruh negative tidak signifikan terhadap laba bersih.
4	Alex Budi Simangun song, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaean (2019)	Pengaruh perputaran persediaan, perputaran piutang, penjualan bersih dan hutang usaha terhadap laba bersih pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013-2016.	1. Sama-sama meneliti pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang sama	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	Perputaran Persediaan secara parsial tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba bersih. Perputaran piutang secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Penjualan bersih secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih. Hutang usaha secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih. Perputaran persediaan, perputaran piutang, penjualan bersih dan hutang usaha secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba

					bersih.
5	Feni Wahyuni (2019)	Pengaruh Perputaran Persediaan, Modal kerja, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia Sub Sektor Semen yang Terdaftar Di BEI Periode 2009 - 2018)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sama-sama meneliti pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang sama 	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	<p>Secara parsial perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.</p> <p>Secara parsial modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.</p> <p>Secara parsial volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.</p>
6	Asep Mulyana dan Debora Tri Oktarina Pethy (2018)	Pengaruh Biaya Operasional dan Perputaran Persediaan terhadap Laba Bersih.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sama-sama meneliti pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan 	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	<p>Secara parsial biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.</p> <p>Perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap laba bersih.</p> <p>Secara simultan biaya operasional dan perputaran persediaan berpengaruh</p>

			beberapa metode analisis data yang sama.		terhadap laba bersih.
7	Endang Susilawati dan Asep Mulyana (2018)	Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT Indocement Tunggal Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017	1. Sama-sama meneliti pengaruh penjualan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang sama.	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	Penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih. Secara parsial penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Secara parsial biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.
8	Y. Casmadi dan Fransiska Sri Rejeki Butar Butar (2018)	Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek	1. Sama-sama meneliti pengaruh penjualan terhadap laba bersih. 2. Menggunakan beberapa metode analisis data yang	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	Secara parsial hubungan antara biaya produksi terhadap laba bersih terdapat pengaruh negatif yang tidak signifikan. Secara parsial hubungan antara penjualan terhadap laba bersih terdapat pengaruh positif yang signifikan. Secara simultan biaya produksi dan penjualan

		Indonesia Sub Sektor Kabel Periode 2013-2017)	sama.		terhadap laba bersih memiliki pengaruh yang signifikan .
9	Rika Ayu Nurafika dan Khairunni sa Almadany (2018)	Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Semen	1. Sama-sama meneliti pengaruh Perputaran persediaan terhadap laba bersih. 2. Mengguna kan beberapa metode analisis data yang sama.	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	Berdasarkan hasil uji spss yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan memiliki pengaruh secara simultan. Sedangkan secara parsial perputaran kas dan perputaran persediaan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas, akan tetapi perputaran piutang tidak memiliki pengaruh terhadap profitabilitas pada perusahaan semen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012 sampai 2015.
10	Swarga Ditha Renadi, Diana Juni Mulyati, IGN	Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap	1. Salah satu variabel x nya adalah perputaran persediaan. 2. Mengguna	Terdapat perbedaan jumlah variabel dan studi kasus.	Secara parsial pengaruh perputaran piutang tidak berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Sedangkan perputaran persediaan berpengaruh

Anom Maruta (2017)	Profotabilitas Perusahaan (Studi Kasus pada Sub Sektor Industri Food and Beverage yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia)	kan beberapa metode analisis data yang sama.		signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran piutang dan perputaran persediaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Perputaran persediaan paling dominan pengaruhnya pada profitabilitas.
--------------------	---	--	--	--

C. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual adalah kerangka penalaran yang terdiri dari konsep-konsep atau teori yang menjadi acuan penelitian. Kerangka konseptual berisi tentang variabel yang diteliti, dapat berisi pengaruh atau hubungan antara variabel satu dengan variabel lainnya.⁴² Dalam penelitian ini penulis menggunakan laba bersih sebagai variabel terikat, dan menggunakan perputaran persediaan dan penjualan sebagai variabel bebas.

Pihak manajemen dalam perusahaan harus menangani dan mengelola sumber dayanya dengan baik untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Salah satu cara untuk mempertahankan penjualan dan permintaan pelanggan dengan baik suatu perusahaan harus dapat mengatur perputaran persediaan agar dapat terpenuhinya permintaan pelanggan serta meningkatkan penjualan sehingga perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimal. Pada umumnya laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima atas barang dan jasa yang dihasilkan dengan biaya yang dikeluarkan dalam suatu periode akuntansi.

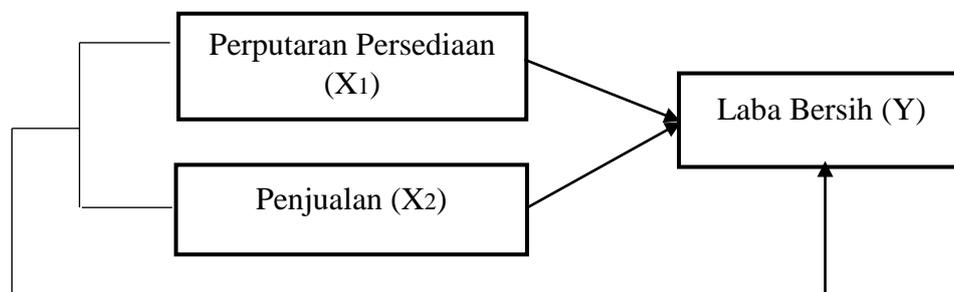
Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang tertanam dalam persediaan akan berputar dalam satu

⁴²Sarmanu, *Dasar metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan statistika*, (Surabaya : Pusat Penerbitan dan Percetakan Universitas Airlangga, 2017), h. 36.

periode atau berapa lama (hari) rata-rata persediaan tersimpan digudang hingga akhirnya terjual. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh keuntungan. Begitu pula sebaliknya, jika tingkat perputaran persediaan rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh keuntungan.

Penjualan adalah pemindahan hak milik atas barang atau pemberi jasa yang dilakukan penjual kepada pembeli dengan jumlah harga yang disepakati bersama dan dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang/jasa dalam suatu periode akuntansi. Dengan perputaran persediaan yang tinggi akan mengakibatkan penjualan yang juga semakin cepat sehingga persediaan akan kembali menjadi laba juga lebih cepat. Semakin cepat persediaan menjadi laba, maka perusahaan akan memiliki kemampuan untuk membeli, mengolah dan menjual kembali persediaan tersebut kepada konsumen sehingga tingkat penjualan juga semakin meningkat.

Kerangka konseptual yang diuraikan di atas ditunjukkan pada gambar :



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

D. Hipotesis

Merupakan pernyataan sementara mengenai hubungan antara variable-variabel yang menjadi objek penelitian dalam penelitian ini dapat dirumuskan suatu hipotesis mengenai apakah ada hubungan yang berpengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba yaitu :

1. H₀₁ : Tidak terdapat pengaruh perputaran persediaan terhadap Laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
 H_{a1} : Terdapat pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading

2. H₀₂ : Tidak terdapat pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
H_{a2} : Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
3. H₀₃ : Tidak terdapat pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading
H_{a3} : Terdapat pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan metode penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan penelitian yang datanya dinyatakan dalam angka kemudian dianalisis dengan teknik statistik.¹

Metode penelitian kuantitatif berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistic dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.²

Penelitian ini menguji pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba, berdasarkan data yang telah terkumpul dari CV. Mulya Motor Ujung Gading.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Guna mendapatkan data yang diperlukan, dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kecamatan Lembah Melintang Kabupaten Pasaman Barat.

2. Waktu Penelitian

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

No	Kegiatan	2021										
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	Okt	Nov
1	Tahap Persiapan											
2	Pengajuan											

¹Etta Mamang Sangadji dan Sopiah, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2010), h. 26.

²Ananta Wikrama Tungga, *Metode Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta : Andi Offset, 2010), h. 11.

	Judul											
3	Pengambilan Data Penelitian											
4	Penyusunan Proposal											
5	Bimbingan Proposal											
6	Seminar Proposal											
7	Penyusunan Skripsi											
8	Bimbingan Skripsi											
9	Sidang Akhir											

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek sebagai sumber data yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu. Populasi berupa keseluruhan kumpulan dari unit analisa ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik beberapa kesimpulan.³ Populasi dalam penelitian ini adalah semua laporan keuangan perbulan yang diterbitkan oleh CV. Mulya Motor Ujung Gading sejak tahun 2015 sampai 2019 sebanyak 60 bulan yang berupa data persediaan, penjualan dan laba bersih.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian karakteristik atau ciri yang dimiliki oleh suatu populasi. Bisa juga dikatakan bahwa sampel merupakan bagian kecil yang diambil dari anggota populasi berdasarkan prosedur yang sudah ditentukan sehingga bisa

³Laylan Syafira, *Metode Penelitian Akuntansi*, (Medan: Febi UINSU Press, 2019), h. 32.

digunakan untuk mewakili populasinya.⁴ Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode purposive sampling. Purposive sampling merupakan teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan khusus sehingga layak dijadikan sampel.⁵

Kriteria dalam pengambilan sampel yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Sampel adalah seluruh data laporan keuangan bulanan yang ada pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat tahun 2015-2019
- b. Sampel berisi data perputaran persediaan, penjualan, dan laba bersih yang lengkap

Tabel 3.2
Pengambilan Sampel Penelitian

No.	Kriteria Sampel	Jumlah
1	Laporan keuangan perbulan CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat tahun 2015-2019	60
2	Laporan keuangan perbulan CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat yang tidak lengkap	24
Jumlah Sampel Penelitian		36

Berdasarkan kriteria tersebut sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan neraca dan laba/rugi bulanan yang diterbitkan oleh CV. Mulya Motor Ujung Gading sejak tahun 2017-2019. Sampel terkumpul sebanyak 36 sampel yang terdiri atas laporan keuangan selama 3 periode 2017-2019 dengan mengambil laporan perbulan.

⁴Ismail Nurdin dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Surabaya : Media Sahabat Cendekia, 2019), h. 95.

⁵Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Medan: Febi UINSU Press, 2016), h. 40.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat periode 2017-2019.

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung atau data yang diperoleh melalui studi kepustakaan antara lain mencakup dokumen-dokumen resmi, buku-buku, hasil-hasil penelitian yang berwujud laporan dan sebagainya.⁶ Data sekunder tersebut telah tersusun dalam arsip baik yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. Data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan keuangan perbulan CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat dari tahun 2017-2019.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Studi Dokumentasi. Pengumpulan data dengan studi dokumentasi dilakukan dengan cara melihat dan menilai data-data historis. Data ini dapat berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya. Teknik ini digunakan untuk melihat sejarah, lokasi perusahaan, struktur organisasi, dan bisa juga laporan keuangan. Dalam penelitian ini data yang ingin diperoleh peneliti adalah laporan keuangan tahunan dimulai dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019.

F. Defenisi Operasional

Definisi operasional adalah pengertian variabel yang diungkap dalam definisi konsep tersebut, secara operasional, secara praktik dan secara nyata dalam lingkup objek penelitian yang diteliti. Definisi operasional bertujuan untuk melihat sejauh mana variabel dari suatu faktor berkaitan dengan variabel dari faktor lainnya. Pada penelitian ini variabel bebas dan variabel terikat yang digunakan adalah :

⁶Amirudin, *Pengantar Metode Penelitian*, (Jakarta: Raja Grafindo,2003), h. 30.

1. Variabel Bebas (Independent Variable)

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi, menjelaskan atau menerangkan variabel lain. Variabel ini menyebabkan perubahan pada variabel terikat.⁷ Variabel bebas/independen dalam penelitian ini yaitu perputaran persediaan (X₁) dan penjualan (X₂).

2. Variabel Terikat (Dependent Variable)

Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau diterangkan oleh variabel lain tetapi tidak dapat mempengaruhi variabel lain.⁸ Variabel terikat/dependen dalam penelitian ini yaitu laba bersih (Y).

Penelitian ini menggunakan dua variabel bebas (X) dan satu variabel terikat (Y). Definisi operasional variabel dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 3.3
Defenisi Operasional

No	Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
1	Variabel Indevenden Perputaran Persediaan (X ₁)	Perputaran persediaan menurut Kasmir merupakan rasio yang mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (<i>inventory</i>) berputar dalam satu periode	Perputaran Persediaan = $\frac{\text{Penjualan}}{\text{Persediaan}}$	Rasio
	Penjualan (X ₂)	Penjualan menurut Moekijat adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan,	Penjualan = Penjualan Barang/Jasa – Pematangan Penjualan – Return Penjualan	Rasio

⁷Ismail Nurdin dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, h. 114.

⁸*Ibid*

		serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua belah pihak.		
2	Variabel Dependen Laba Bersih (Y)	Laba bersih menurut Suwardjono merupakan imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Laba merupakan kelebihan pendapatan dari hasil penjualan yang telah dikurangi biaya, dan digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan	$\text{Laba Bersih} = \text{Penjualan} + \text{Pendapatan} - \text{Beban Operasional} - \text{Beban Pajak}$	Rasio

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses yang dilakukan untuk mengubah data hasil dari penelitian sehingga menjadi sebuah informasi baru yang dapat digunakan dalam membuat kesimpulan. Analisis data bertujuan untuk menjelaskan suatu data agar lebih mudah dipahami, yang kemudian dibuat kesimpulan mengenai karakteristik populasi berdasarkan data yang didapatkan dari sampel, yang biasanya dibuat berdasarkan pendugaan dan pengujian Hipotesis.⁹

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu metode analisis regresi linier berganda. Metode tersebut digunakan untuk meramalkan pengaruh dari suatu variabel terikat (laba bersih perusahaan) berdasarkan variabel bebas (perputaran persediaan dan penjualan). Data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan analisis regresi linier berganda, dengan menggunakan program

⁹Ismail Nurdin dan Sri Hartati, *Metodologi Penelitian Sosial*, h. 203.

SPSS 22 (*Statistical Package for the Social Sciences*), kemudian dijelaskan secara deskriptif.

Analisis ini dilakukan dengan beberapa tahapan, sebagai berikut:

1. Uji Statistik Deskriptif

Analisis data secara deskriptif digunakan untuk memberikan informasi karakteristik penelitian yang menjadi fokus utama. Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang terdiri dari : nilai rata-rata (*mean*), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness (kemencegan distribusi).

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen memiliki distribusi normal atau tidak. Sebuah model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi data normal atau mendekati normal.

Cara uji normalitas dapat menggunakan analisis grafik dan uji statistik. Dalam penelitian ini digunakan analisis statistik dengan pendekatan Kolmogorov Smirnov, kriteria pengambilan keputusan uji Kolmogorov Smirnov sebagai berikut:¹⁰

- 1) Jika nilai signifikan atau probabilitas $< 0,05$ maka data berdistribusi tidak normal.
- 2) Jika nilai signifikan atau probabilitas $> 0,05$ maka data berdistribusi normal.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi linier ada kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi.

¹⁰Laylan Syafira, *Metode Penelitian Akuntansi*, h. 62

Metode pengujian dalam penelitian ini menggunakan uji Durbin-Watson (DW), dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut :¹¹

- 1) Jika $DU < DW < 4-DU$ maka H_0 diterima, artinya tidak terjadi autokorelasi.
- 2) Jika $DW < DL$ atau $DW > 4-DL$, maka H_0 ditolak, artinya terjadi autokorelasi.
- 3) Jika $DL < DW < DU$ atau $4-DU < DW < 4-DL$, artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.

c. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi yang ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen.

Uji multikolinearitas dapat dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *variance inflation factor* (VIF) dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut :¹²

- 1) Apabila nilai *tolerance* $> 0,10$ dan $VIF < 10$, maka tidak terjadi multikolinearitas.
- 2) Apabila nilai *tolerance* $< 0,10$ dan $VIF > 10$, maka terjadi multikolinearitas.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik yaitu yang tidak terjadi heteroskedastisitas.

Dalam penelitian ini digunakan analisis statistik dengan uji glejser. Adapun kriteria pengambilan keputusan uji glejser sebagai berikut :¹³

¹¹Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*, (Ponorogo : CV. Wade Group, 2017, Cet. 3), h. 159.

¹²Laylan Syafira, *Metode Penelitian Akuntansi*, h. 67

- 1) Jika nilai signifikansi (Sig.) lebih besar dari 0,05, maka kesimpulan adalah tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model regresi.
- 2) Jika nilai signifikansi (Sig.) lebih kecil dari 0,05, maka kesimpulan adalah terjadi gejala heteroskedastisitas.

3. Uji Hepotesis

Uji hipotesis bertujuan untuk menetapkan suatu dasar agar dapat mengumpulkan bukti yang berupa data-datadalam menentukan keputusan apakah menolak atau menerima kebenaran dari pernyataan atau asumsi yang telah dibuat. Uji hipotesis untuk penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda, yaitu metode yang mengukur kekuatan hubungan antara dau atau lebih variabel dan menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dan variabel indenpenden. Berikut persamaan analisis regresi linier berganda :

$$Y = \alpha + \beta_1 P_p + \beta_2 P_j + e$$

Keterangan :

- Y : Laba (Variabel terikat)
- α : Konstanta regresi
- β : Koefisien regresi
- P_p : Perputaran persediaan (Variabel bebas)
- P_j : Penjualan (Variabel bebas)
- e : Standard error

a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai koefesien determinasi adalah antara nol dan satu. Apabila nilai R^2 kecil, ini memberikan gambaran bahwa kemampuan variabel indenpenden dalam menjelaskan variasi perubahan variabel dependen sangat terbatas. Dan nilai yang mendekati satu

¹³Timotius Febry dan Teofilus, *SPSS Aplikasi Pada Penelitian Manajemen Bisnis*, (Bandung : Media Sains Indonesia, 2020), h. 60.

berarti variabel-variabel indenpenden menjelaskan hamper semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.¹⁴

b. Uji Parsil (Uji t)

Uji t bertujuan untuk menunjukkan seberapa jauh satu variabel indenpenden secara individual atau parsial dapat menerangkan variasi variabel terikat. Kriteria pengambilan keputusan untuk uji t adalah :¹⁵

- 1) Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai $Sig. t < \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel indenpenden berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan nilai $Sig. t > \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel indenpenden tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji F ini bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variabel indenpenden yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Kriteria pengambilan keputusan untuk uji F sebagai berikut :¹⁶

- 1) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai $Sig. F < \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel indenpenden berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- 2) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ dan nilai $Sig. F > \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel indenpenden tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

¹⁴Ega Indriyana Putri dan Barbara Gunawan, “Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Ukuran Dewan Komisaris, dan Struktur Pemilikan Terhadap Pengungkapan *Corporate Social Responsibility* di Perusahaan Property dan Real Estate”, *Seminar Nasional dan The 6th Call for Syariah Paper*, 2019, h. 397.

¹⁵Laylan Syafira, *Metode Penelitian Akuntansi*, h. 78.

¹⁶*Ibidh*, h. 76.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Profil CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat

Yamaha Indonesia Motor Manufacturing (YIMM) merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri otomotif, yaitu produksi sepeda motor yang kemudian didistribusikan ke berbagai dealer resmi Yamaha. Perusahaan ini berdiri pada 6 Juli 1974. Sebelum mulai memproduksi sepeda motor sendiri, pabrik Yamaha di Indonesia menjalankan kegiatan perakitan pada tahun 1969, dengan semua komponennya diimpor dari Jepang. Sekarang ini, pabrik PT. YIMM didukung oleh sekitar dua ribu karyawan dan memproduksi sendiri serta mengekspor produknya ke beberapa negara seperti Jepang, Thailand, China, dan Malaysia.

CV. Mulya Motor Ujung Gading adalah salah satu perusahaan sepeda motor yang berada dibawah naungan Yamaha TjahajaBaru Sumatera Barat. CV. Mulya Motor didirikan pada tahun 1992 oleh H. Ali Munar yang terletak di Jalan Nusantara Barat desa Ujung Gading, Kabupaten Pasaman Barat. Perusahaan ini pada awalnya merupakan salah satu perusahaan yang menjual produk sepeda motor dari beberapa merk yang berbeda, yang kemudian difokuskan kepada penjualan sepeda motor dengan merk Yamaha. Seiring dengan perkembangan perusahaan dan besarnya permintaan sepeda motor Yamaha, CV. Mulya Motor Ujung Gading juga menyediakan layanan service motor dan penjualan sparepart.

2. Visi Misi CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat

a) Visi

Menjadi perusahaan distributor motor, produk dan jasa pendukungnya yang memiliki jaringan pemasaran terbesar di Sumatera Barat. Menjadi perusahaan yang terpercaya, meliputi sumber daya manusia, keuangan, teknologi & informasi, dan sumber daya fisik.

b) Misi

Menyediakan pelayanan terbaik bagi konsumen dengan menyediakan produk dan jasa yang berkualitas.

3. Logo dan *Tagline* Yamaha Indonesia



Gambar 4.1 Perubahan Logo Yamaha Indonesia

Pada 25 Januari 2014 PT. YIMM secara resmi meluncurkan desain baru untuk *tagline* korporat Yamaha Indonesia. Logo baru Yamaha Indonesia memiliki arti sebagai berikut :

- a) Tiga garpu tala dengan tulisan Yamaha di atasnya melambangkan tiga kegiatan yang dilakukan perusahaan, yaitu : manufaktur, pemasaran, dan teknologi.
- b) Warna biru pada tulisan “Semakin Di Depan” melambangkan warna kebanggaan Yamaha di ajang balap sepeda motor MotoGP. Warna ini mencerminkan semangat untuk melakukan eksplorasi teknologi otomotif dan mengekspresikan kepercayaan diri dan pemikiran yang jernih dalam menghadapi tantangan.
- c) Warna merah menunjukkan semangat, keberanian, kehangatan, dan energi untuk selalu menjadi terdepan.
- d) Gradasi warna mencerminkan *passion* dan *excitement* saat menjalani tahap proses untuk mencapai hasil maksimal.

- e) Bentuk huruf didesain untuk merefleksikan karakter Yamaha yaitu sporty dalam setiap penampilan dan performa, innovative dalam setiap aktifitas, trendy untuk selalu memimpin tren dalam kompetisi.
- f) Desain huruf dengan garis desain yang mengarah ke atas mencerminkan bahwa keluarga besar Yamaha selalu bergerak maju dengan visi yang searah, berjuang bersama-sama, untuk membangun diri dan Yamaha agar menjadi Semakin di Depan.

B. Deskripsi Data Penelitian

Data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan perusahaan yang diperoleh dari CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat langsung. Terdapat dua variabel indenpenden pada penelitian ini, yaitu perputaran persediaan (X_1) dan penjualan (X_2), serta satu variabel dependen yaitu laba bersih (Y). Adapun data untuk variabel dependen dan indenpenden pada CV. Mulya Motor Ujung Gading dari tahun 2017 sampai tahun 2019 dapat dilihat dari tabel berikut :

1. Laba Bersih (Y)

Laba bersih merupakan imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Laba merupakan kelebihan pendapatan dari hasil penjualan yang telah dikurangi biaya dan digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan. Data laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading periode 2017-2019 sebagai berikut :

Tabel 4.1

Data Laba Bersih Periode 2017-2019

Tahun Bulan	Laba Bersih (Rp)		
	2017	2018	2019
Januari	14.412.500	12.693.500	18.690.000
Februari	11.807.673	5.378.500	13.353.500
Maret	21.702.000	4.722.500	20.809.500
April	14.409.000	17.344.000	18.644.000
Mei	22.215.000	22.239.500	14.659.000
Juni	32.967.746	26.619.500	5.280.000

Juli	14.768.000	9.144.000	15.498.500
Agustus	15.687.000	11.422.000	23.165.500
September	13.669.000	9.969.500	6.314.800
Oktober	14.212.947	1.201.000	11.637.000
November	14.677.521	19.088.500	7.004.800
Desember	7.644.000	11.666.500	14.540.500

Sumber : CV. Mulya Motor Ujung Gading, Data diolah 2021

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, dapat dilihat bahwa laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading mengalami fluktuasi. Pada tahun 2017 laba tertinggi pada CV. Mulya Motor Ujung Gading terdapat pada bulan juni yaitu sebesar Rp. 32.967.746, sedangkan laba terendahnya terdapat pada bulan desember yaitu sebesar Rp. 7.644.000. Pada tahun 2018 laba tertinggi pada CV. Mulya Motor Ujung Gading juga terdapat pada bulan juni yaitu sebesar Rp. 26.619.500, sedangkan laba terendahnya terdapat pada bulan oktober yaitu sebesar Rp. 1.201.000. Kemudian pada tahun 2019 laba tertinggi pada CV. Mulya Motor Ujung Gading terdapat pada bulan agustus yaitu sebesar Rp. 23.165.500, kemudian laba terendahnya terdapat pada bulan juni yaitu sebesar 5.280.000.

2. Peputaran Persediaan (X_1)

Peputaran persediaan merupakan rasio yang mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*inventory*) berputar dalam satu periode. Data perputaran persediaan CV. Mulya Motor Ujung Gading periode 2017-2019 sebagai berikut :

Tabel 4.2

Perputaran Persediaan Periode 2017-2019

Tahun Bulan	Perputaran Persediaan (Kali)		
	2017	2018	2019
Januari	0,89	0,51	0,8
Februari	1,18	0,36	0,47
Maret	1,78	0,31	0,62
April	0,79	0,79	0,94

Mei	1,05	1,24	1,16
Juni	2	1,23	0,35
Juli	1,12	0,68	0,7
Agustus	0,61	0,7	0,75
September	0,55	0,44	0,33
Oktober	0,52	0,43	0,37
November	0,37	0,81	0,4
Desember	0,26	0,69	0,94

Sumber : CV. Mulya Motor Ujung Gading, Data diolah 2021

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, maka dapat dilihat bahwa perputaran persediaan CV. Mulya Motor Ujung Gading mengalami fluktuasi. Pada tahun 2017 perputaran persediaan tertinggi terdapat pada bulan juni yaitu sebesar 2 kali, sedangkan perputaran persediaan terendahnya terdapat pada bulan desember yaitu sebesar 0,26 kali. Pada tahun 2018 perputaran persediaan tertinggi terdapat pada bulan mei yaitu sebesar 1,24 kali, sedangkan perputaran persediaan terendahnya terdapat pada bulan maret yaitu sebesar 0,31 kali. Kemudian pada tahun 2019 perputaran persediaan tertinggi terdapat pada bulan mei yaitu sebesar 1,16 kali, sedangkan perputaran persediaan terendah terdapat pada bulan September yaitu sebesar 0,33 kali.

3. Penjualan (X₂)

Penjualan adalah proses dimana penjual memenuhi segala kebutuhan dan keinginan pembeli sehingga memberikan manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan bagi kedua belah pihak. Data penjualan CV. Mulya Motor Ujung Gading periode 2017-2019 sebagai berikut :

Tabel 4.3
Penjualan Periode 2017-2019

Tahun Bulan	Penjualan (Rp)		
	2017	2018	2019
Januari	18.200.000	13.775.000	24.000.000

Februari	14.550.000	7.275.000	14.175.000
Maret	24.725.000	7.275.000	16.125.000
April	16.975.000	15.000.000	23.800.000
Mei	23.425.000	20.425.000	24.275.000
Juni	33.550.000	20.425.000	9.100.000
Juli	16.250.000	17.425.000	18.625.000
Agustus	16.400.000	16.200.000	23.650.000
September	19.350.000	14.900.000	11.125.000
Oktober	12.450.000	14.375.000	13.150.000
November	12.750.000	25.525.000	12.675.000
Desember	8.700.000	20.525.000	21.725.000

Sumber : CV. Mulya Motor Ujung Gading, Data diolah 2021

Berdasarkan Tabel 4.3 diatas, dapat dilihat bahwa penjualan pada CV. Mulya Motor Ujung Gading mengalami fluktuasi. Pada tahun 2017 penjualan tertinggi CV. Mulya Motor Ujung Gading terdapat pada bulan juni yaitu sebesar Rp. 33.550.000, sedangkan penjualan terendahnya terdapat pada bulan desember yaitu sebesar Rp. 8.700.000. Pada tahun 2018 penjualan tertinggi terdapat pada bulan November yaitu sebesar Rp. 25.525.000, sedangkan penjualan terendahnya terdapat pada bulan februari dan maret yaitu sebesar Rp. 7.275.000. Kemudian pada tahun 2019 penjualan tertinggi terdapat pada bulan mei yaitu sebesar Rp. 24.275.000, sedangkan penjualan terendahnya terdapat pada bulan juni yaitu sebesar Rp. 9.100.000.

C. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Adapun hasil statistik pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perputaran Persediaan	36	.26	2.00	.7631	.39416
Penjualan	36	7275000	33550000	17302083.33	5791389.468
Laba Bersih	36	1201000	32967746	14423846.86	6630470.675
Valid N (listwise)	36				

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan data pada tabel 4.4 diatas, diperoleh informasi mengenai variabel penelitian yaitu :

1. Pada variabel laba bersih memiliki nilai maksimum sebesar 32967746, nilai minimum sebesar 1201000, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 14423846,86, serta nilai standar deviasi sebesar 6630470,675, dengan total keseluruhan data penelitian sebanyak 36 data. Tingkat laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading tertinggi terjadi pada bulan juni tahun 2017. Sedangkan tingkat laba bersih terendah terjadi pada bulan oktober tahun 2018.
2. Pada variabel perputaran persediaan memiliki nilai maksimum sebesar 2, nilai minimum sebesar 0,26, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 0,7631, serta nilai standar deviasi sebesar 0,39416, dengan total keseluruhan data penelitian sebanyak 36 data. Tingkat perputaran persediaan CV. Mulya Motor Ujung Gading tertinggi terjadi pada bulan juni tahun 2017. Sedangkan tingkat perputaran persediaan terendah terjadi pada bulan desember tahun 2017.
3. Pada variabel penjualan memiliki nilai maksimum sebesar 33550000, nilai minimum sebesar 7275000, nilai rata-rata (*mean*) sebesar 17302083,33, serta nilai standar deviasi sebesar 5791389,468, dengan total keseluruhan

data penelitian sebanyak 36 data. Tingkat penjualan CV. Mulya Motor Ujung Gading tertinggi terjadi pada bulan juni tahun 2017. Sedangkan tingkat penjualan terendah terjadi pada bulan february dan maret tahun 2018.

D. Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen memiliki distribusi normal atau tidak. Sebuah model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi data normal. Pengujian normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan *SPSS 22* dalam mengolah data, dalam penelitian ini digunakan analisis statistik dengan pendekatan Kolmogorov Smirnov dengan kriteria pengambilan keputusan jika nilai signifikan atau probabilitas $> 0,05$ maka data berdistribusi normal. Berikut hasil uji normalitas disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.5
Hasil Uji Normalitas Data

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3632126.76893
		232
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.065
	Negative	-.072
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan tabel 4.5 diatas terlihat bahwa nilai Sig. (2-tailed) sebesar $0.200 > 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa keseluruhan sampel yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari populasi yang berdistribusi normal.

2. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi linier ada kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi. Motode pengujian dalam penelitian ini menggunakan uji Durbin-Watson (DW) dengan kriteria pengambilan keputusan jika $DU < DW < 4-DU$ maka H_0 diterima, artinya tidak terjadi autokorelasi. Berikut hasil uji autokorelasi disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.6
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.837 ^a	.700	.682	3740572.271	1.644

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.6 diatas terlihat bahwa nilai Durbin-Watson (DW) sebesar 1,644. Kemudian pada tabel Durbin-Watson (DW) dengan Sig. 5%, jumlah sampel 36 (n), dan jumlah variabel indenpenden 2 (K=2) maka dapat diperoleh nilai DU sebesar 1,5872 dan nilai DL sebesar 1,3537. Hal ini menunjukkan $1,5872 (DU) < 1,644 (DW) < 2,4128 (4-DU)$, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi linier berganda tersebut tidak terjadi gejala autokorelasi.

3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi yang ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Uji multikolinearitas dapat dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF) dengan kriteria pengambilan keputusan apabila nilai *tolerance* $> 0,10$ dan VIF < 10 , maka tidak terjadi multikolinearitas. Berikut hasil uji multikolinearitas disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.7
Hasil Uji Multikolinearitas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	X1	.377	2.650
	X2	.377	2.650

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.7 diatas, dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* sebesar $0,377 > 0,10$ dan nilai VIF sebesar $2,650 < 10$. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antara variabel independen.

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik yaitu tidak terjadi heteroskedastisitas. Metode pengujian dalam penelitian ini menggunakan uji glejser dengan kriteria pengambilan keputusan, jika nilai signifikansi (Sig.) lebih besar dari 0,05 maka tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model regresi. Berikut hasil uji heteroskedastisitas disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.8
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2630710.822	1260842.857		2.086	.045
	X1	932358.864	1617176.484	.162	.577	.568
	X2	-.031	.110	-.080	-.284	.778

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.8 diatas, dapat dilihat bahwa nilai signifikansi (Sig.) variabel perputaran persediaan (X₁) adalah 0,568 dan nilai signifikansi (Sig.) variabel penjualan (X₂) adalah 0,778. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi (Sig.) kedua variabel lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model regresi.

E. Hasil Uji Hipotesis

1. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Berikut hasil uji koefisien determinasi disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.837 ^a	.700	.682	3740572.271

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.9 diatas diperoleh bahwa nilai *R-Square* sebesar 0,700. Yang berarti bahwa laba bersih sebagai variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel indenpenden (perputaran persediaan dan penjualan) sebesar 70%, sedangkan sisanya 30% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

2. Uji Parsial (Uji t)

Uji t bertujuan untuk menunjukkan seberapa jauh satu variabel indenpenden secara individual (parsial) dapat menerangkan variasi variabel dependen. Kriteria pengambilan keputusan pada uji t adalah : jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan nilai $Sig. t < \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel indenpenden berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Kemudian jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dan nilai $Sig. t > \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel indenpenden tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Berikut hasil uji parsial (uji t) disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.10
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-398989.301	2035940.608		-.196	.846
X1	6469712.126	2611328.807	.385	2.478	.019
X2	.571	.178	.499	3.215	.003

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan tabel 4.10 diatas, dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

a) Variabel Perputaran Persediaan

Berdasarkan hasil dari uji t diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 2,478, sementara nilai t_{tabel} ($\alpha = 0,05$ dan $df = 33$) diperoleh sebesar 2,03452. Dengan demikian maka nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,478 > 2,03452$).

Kemudian jika dilihat dari nilai Sig. t ($0,019 < 0,05$). Dengan demikian H_{a1} diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh terhadap laba bersih.

b) Penjualan

Berdasarkan hasil dari uji t diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 3,215, sementara nilai t_{tabel} ($\alpha = 0,05$ dan $df = 33$) diperoleh sebesar 2,03452. Dengan demikian maka nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($3,215 > 2,03452$). Kemudian jika dilihat dari nilai Sig. t ($0,03 < 0,05$). Dengan demikian H_{a2} diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.

3. Uji Simultan (Uji F)

Uji F bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Kriteria pengambilan keputusan untuk uji F sebagai berikut : jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ dan nilai Sig. $F < \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Kemudian jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ dan nilai Sig. $F > \alpha = 0,05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Berikut hasil uji simultan (uji F) disajikan dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.11
Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1076977877589624. 000	2	53848893879 4812.200	38.486	.000 ^b
Residual	461732070295816.2 00	33	13991880918 055.035		
Total	1538709947885440. 000	35			

- a. Dependent Variable: Y
 b. Predictors: (Constant), X2, X1

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.11 diatas, diketahui nilai F_{hitung} sebesar 38,486 sementara nilai F_{tabel} ($\alpha = 0,05$, $df_1 = 2$, $df_2 = 33$) diperoleh sebesar 3,28. Dengan demikian maka nilai F_{hitung} lebih besar dari nilai F_{tabel} ($38,486 > 3,28$). Kemudian jika dilihat dari nilai Sig. F menunjukkan angka sebesar 0,000 yang berarti lebih kecil dari nilai $\alpha = 0,05$. Dengan demikian H_{a3} diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel perputaran persediaan dan penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap laba bersih.

4. Uji Model Regresi

Dalam penelitian ini uji hipotesis menggunakan regresi berganda dimana akan diuji secara empirik untuk mencari hubungan fungsional dua atau lebih variabel independen dengan variabel dependen. Hasil uji linier berganda dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel dibawah ini :

Tabel 4.12
Hasil Uji Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-398989.301	2035940.608		-.196	.846
X1	6469712.126	2611328.807	.385	2.478	.019
X2	.571	.178	.499	3.215	.003

a. Dependent Variable: Y

Sumber : Data diolah SPSS 22, 2021

Berdasarkan pada tabel 4.12 diatas dapat dirumuskan persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 P_p + \beta_2 P_j + e$$

$$Y = - 398989.301 + 6469712.126Pp + 0,571Pj + e$$

- a) Nilai konstanta sebesar -398989,301 artinya bahwa jika variabel perputaran persediaan dan penjualan bernilai 0, maka nilai laba bersihnya adalah sebesar Rp. -398.989,301.
- b) Nilai koefisien dari perputaran persediaan (X_1) sebesar 6469712.126 artinya setiap kenaikan satu satuan perputaran persediaan akan meningkatkan laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading sebesar Rp. 6.469.712,126. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara perputaran persediaan dengan laba bersih, semakin naik perputaran persediaan maka semakin meningkat laba bersih.
- c) Nilai koefisien dari penjualan (X_2) sebesar 0,571 artinya setiap kenaikan satu satuan penjualan akan meningkatkan laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading sebesar Rp. 0,571. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara penjualan dengan laba bersih, semakin naik penjualan maka semakin meningkat laba bersih.

F. Interpretasi Data Penelitian

Berdasarkan hasil pada uji Hipotesis yang telah dilakukan, amka diperoleh hasil penelitian sesuai dengan tujuan penelitian yang akan dibahas sebagai berikut:

1. Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa perputaran persediaan secara signifikan berpengaruh positif terhadap laba bersih. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi 0,019 yang lebih kecil dari 0,05 serta nilai t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,478 > 2,03452$). Nilai koefisien regresi yaitu 6469712.126 yang berarti adanya pengaruh positif antara perputaran persediaan dengan laba bersih, semakin naik perputaran persediaan maka semakin meningkat laba bersih.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori I Made Sudana “bahwa semakin tinggi tingkat perputaran persediaan suatu perusahaan, kemungkinan semakin besar perusahaan akan memperoleh laba bersih yang tinggi dari penjualan. Begitu pun sebaliknya, jika tingkat perputaran persediannya rendah maka kemungkinan semakin kecil perusahaan akan memperoleh laba, karena perusahaan melakukan

sedikit aktivitas penjualan akan berdampak terhadap pendapatan perusahaan tersebut”.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ahmad Muhajir (2020) yang menyatakan persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Feni Wahyuni (2019) yang menyatakan perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Rika Ayu Nurafika dan Khairunnisa Almadany (2018) yang menyatakan Perputaran persediaan memiliki pengaruh terhadap profitabilitas. Dan Swarga Ditha Renadi, Diana Juni Mulyati, IGN Anom Maruta (2017) yang menyatakan perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Alex Budi Simangunsong, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaean (2019) yang menyatakan perputaran persediaan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Dan Asep Mulyana dan Debora Tri Oktarina Pethy (2018) yang menyatakan perputaran persediaan tidak berpengaruh terhadap laba bersih.

2. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa penjualan secara signifikan berpengaruh positif terhadap laba bersih. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi 0,03 yang lebih kecil dari 0,05 serta t_{hitung} yang lebih besar dari nilai t_{tabel} ($3,215 > 2,03452$). Nilai koefisien regresi yaitu 0,571 yang berarti adanya pengaruh positif antara penjualan dengan laba bersih, semakin tinggi penjualan maka semakin meningkat laba bersih.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Suad Husnan “bahwa pertumbuhan penjualan dapat juga mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Semakin tingginya penjualan bersih yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong semakin tingginya laba kotor yang mampu diperoleh, sehingga dapat mendorong semakin tingginya profitabilitas perusahaan”

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Denisa Nurazhari dan Dailibas (2021) yang menyatakan penjualan secara signifikan berpengaruh positif terhadap laba bersih. Ahmad Muhajir (2020) yang

menyatakan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Alex Budi Simangunsong, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaean (2019) yang menyatakan penjualan bersih secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2013-2016. Endang Susilawati dan Asep Mulyana (2018) yang menyatakan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Dan Y. Casmadi dan Fransiska Sri Rejeki Butar Butar (2018) yang menyatakan terdapat pengaruh positif yang signifikan antara penjualan dan laba bersih.

Namun hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Julkenti Fani, Debora Stefani Br Bangun, dan Erawati Saragi (2021) yang menyatakan penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih.

3. Pengaruh Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih

Dari hasil pengujian hipotesis yang dilakukan diperoleh bahwa secara simultan variabel perputaran persediaan dan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih. Hal ini dapat dilihat dari nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari 0,05 serta nilai F_{hitung} yang lebih besar dibandingkan dengan nilai F_{tabel} ($38,486 > 3,28$). Ini berarti semakin tinggi penjualan pada suatu perusahaan maka perputaran perusahaan juga akan meningkat, sehingga laba yang didapatkan akan tinggi.

Besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen ditunjukkan dengan nilai *R-Square* sebesar 0,700 atau sama dengan 70%. Hal ini berarti bahwa laba bersih sebagai variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen (perputaran persediaan dan penjualan) sebesar 70%, sedangkan sisanya 30% dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Berdasarkan hasil analisis data, pengujian Hipotesis, dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Perputaran persediaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Hal ini berarti bahwa perputaran persediaan menjadi salah satu faktor dalam meningkatnya atau menurunnya laba bersih yang dihasilkan perusahaan setiap tahunnya.
2. Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten pasaman Barat. Hal ini berarti bahwa penjualan menjadi salah satu faktor dalam meningkatnya dan menurunnya laba bersih yang dihasilkan perusahaan setiap tahunnya.
3. Perputaran persediaan dan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih CV. Mulya Motor Ujung Gading Kabupaten Pasaman Barat. Hal ini berarti secara bersama-sama tinggi atau rendahnya variabel indenpenden dapat mempengaruhi laba bersih perusahaan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan
 - a. Bagi pihak perusahaan ataupun manajer keuangan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam memperbaiki kinerja keuangan perusahaan khususnya terkait dengan perputaran persediaan, penjualan, dan laba bersih.

- b. Perusahaan diharapkan dapat meningkatkan perputaran persediaan pada perusahaannya, minimal mencapai atau sama dengan rasio rata-rata industri.
 - c. Perusahaan harus lebih memperhatikan besarnya volume penjualan yang tercapai agar laba bersih yang diperoleh perusahaan maksimal. Dengan meningkatnya penjualan juga akan meningkatkan perputaran persediaan barang yang berdampak pada naiknya laba perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan untuk lebih meningkatkan penelitian dengan menambahkan jumlah variabel independen lain yang mempengaruhi laba seperti perputaran piutang, hutang, harga pokok penjualan, modal kerja, biaya operasional, biaya produksi, dsb. Kemudian memperpanjang tahun pengamatan agar data-data yang dianalisis lebih banyak, serta menambah perusahaan pada sektor lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Muhajir, “Pengaruh Modal Kerja, Perputaran Piutang, Persediaan, dan Penjualan Terhadap Laba Bersih”, *Jurnal Wira Ekonomi Mikrosil*, Vol 10, No. 01, April 2020.
- Alex Budi Simangunsong, Catarina Panjaitan, Ester Hasugian, Annisa Nauli Sinaga, dan Thomas Firdaus Hutahaean, “Pengaruh Perputaran Persediaan, Perputaran Piutang, Penjualan Bersih dan Hutang Usaha Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2013-2016”, *AKRAB JUARA*, Vol 4, No. 2, Mei 2019.
- Alfurkaniati, *et. al.*, *Pengantar Akuntansi 1*. Medan: Madenatera, 2016.
- Ali, Al-Jumanatul. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Bandung: Cv Penerbit J-Art, 2004.
- Amin, Muhammad Al. *Filsafat Teori Akuntansi*. Magelang : Unimma Press, 2018.
- Amirudin. *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: Raja Grafindo, 2003.
- Apit Yuliman Ermaya, Husaeri Priatna, dan Hesti Alfiani, “Pengaruh Penjualan Bersih dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada PT. Aneka Tambang (Persero), Tbk.)”, *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Vol 7, No. 2, Mei-Agustus 2016.
- Asep Mulyana dan Debora Tri Oktarina Pethy, “Pengaruh Biaya Operasional dan Perputaran Persediaan terhadap Laba Bersih”, *Jurnal Sainifik Manajemen dan Akuntansi*, Vol 01, No. 02, November 2018.
- Denisa Nurazhari dan Dailibas, “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih”, *Journal of Economic, Business and Accounting*, Vol 4, No. 2, Juni 2021.
- Edison Hamid, “Analisis Perputaran Persediaan Dalam Menilai Return On Asset (ROA) Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Periode 2015 – 2019”, *Jurnal Parameter*, Vol 6, No.1, februari 2021.
- Ega Indriyana Putri dan Barbara Gunawan, “Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan, Ukuran Dewan Komisaris, dan Struktur Pemilikan Terhadap

- Pengungkapan *Corporate Social Responsibility* di Perusahaan Property dan Real Estate”, *Seminar Nasional dan The 6th Call for Syariah Paper*, 2019.
- Endang Susilawati dan Asep Mulyana, “Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT Indocement Tunggul Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017”, *Jurnal Sainifik Manajemen dan Akuntansi*, Vol 01, No. 02, Desember 2018.
- Febry, Timotius, dan Teofilus. *SPSS Aplikasi Pada Penelitian Manajemen Bisnis*. Bandung : Media Sains Indonesia, 2020.
- Feni Wahyuni, “Pengaruh Perputaran Persediaan, Modal kerja, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar dan Kimia Sub Sektor Semen yang Terdaftar Di BEI Periode 2009 - 2018)”, 2019
- Ferdi Abdullah dan Tutik Siswanti, “Pengaruh Perputaran Kas dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2017), *jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsuraya*, Vol 4, No. 1, Januari 2019.
- Glencha Desgri Christosa Binilang, Ventje Ilat, dan Lidia M. Mawikere, “Pengaruh Laba Bersih, Perubahan Piutang Usaha dan Perubahan Persediaan Terhadap Arus Kas Operasi di Masa Depan pada Perusahaan yang Terdaftar dalam Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2015” *Jurnal EMBA*, Vol. 5 No. 2, Juni 2017.
- Hanafi, Muhammad. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat, Cet 5, 2010.
- Hery. *Analisis Kinerja Manajemen*. Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia, 2015.
- Hery. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Inti Sari Konsep Dasar Akuntansi*. Jakarta : Preneda, 2012.
- Husnan, Suad. *Dasar-dasar Teori Portofolio Dan Analisis Sekuritas*, Edisi Ketiga. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2000.

- Julkenti Fani, Debora Stefani Br Bangun, dan Erawati Saragi, “Pengaruh Hutang, Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Sektor Food and Beverage yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2014-2018”, *Jurnal Manajemen*, Vol 7, No. 1, Juni 2021.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, cet 1, 2008.
- Limas Guntur Anggriono Putra. “ Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi” *jurnal Ilmu dan Jurnal Riset Manajemen*, 2014.
- Martono dan Agus Harjito. *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta : Ekonisia, 2008.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat, 2001. h. 53.
- Nurdin, Ismail, dan Sri Hartati. *Metodologi Penelitian Sosial*. Surabaya : Media Sahabat Cendekia, 2019.
- Purnomo, Rochmat Aldy Purnomo. *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*. Ponorogo : CV. Wade Group, Cet.3, 2017.
- Raharjaputra, Hendra S. *Manajemen Laporan Keuangan dan Akuntansi. Untuk Eksekutif Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- Raharjo, Handri. *Hukum Perusahaan*. Medpress, t.t.p, 2012.
- Rahmani, Nur Ahmadi Bi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan: Febi UINSU Press, 2016.
- Rika Ayu Nurafika dan Khairunnisa Almadany, “Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Semen Padang”, *jurnal Akuntansi dan Bisnis*, Vol 4, No. 1, Mei 2018.
- Ristono, Agus. *Manajemen Persediaan* edisi 1. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Riyanto, Bambang. *Analisis Laporan Keuangan Dan Penjualan*. Jakarta: Salemba Empat, cet 2, 2007.
- Sadeli. *Manajemen Pemasaran Modern*. Jakarta: Salemba Empat, cet 2, 2008.
- Sangadji, Etta Mamang, dan Sopiah, *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Andi Offset, 2010.
- Sarmanu. *Dasar metodologi penelitian kuantitatif, kualitatif, dan statistika*. Surabaya : Pusat Penerbitan dan Percetakan Universitas Airlangga, 2017.

- Sembiring, Hermansyah, Dan Muhammad Rizal. *Buku Pintar Manajemen Keuangan*. Bandung : Citapustaka Media Perintis, 2011.
- Sudaryono. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Sulindawati, Ni Luh Gede Erni. *Manajemen Keuangan*. Depok : PT. Rajagrafindo Persada, 2017.
- Sumiyati dan Yatimatun Nafi'ah. *Akuntansi Keuangan untuk SMK/MAK*. Jakarta : Gramedia Widiasarana Indonesia, 2019.
- Swarga Ditha Renadi, Diana Juni Mulyati, dan IGN Anom Maruta, “Pengaruh Perputaran Piutang dan Perputaran Persediaan Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada Subsektor Industri *Food and Beverage* yang Terdaftar di BEI periode 2012-2015”, *Journal Of Accounting*, Vol 3, No. 1, 2017.
- Syafira, Laylan. *Metode Penelitian Akuntansi*. Medan: Febi UINSU Press, 2019.
- Syamsul, Ma'rif Mohamad. *Manajemen Operasi*. Jakarta : PT. Grasindo, 2003.
- Tungga, Ananta Wikrama. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta : Andi Offset, 2010.
- Universitas Sumatera Utara, <http://repository.usu.ac.id/>, diunduh tanggal 10 mei 2021.
- Vikaliana, Resista, et.al, *Manajemen Persediaan*. Bandung : Media Sains Indonesia, 2020.
- Warren *et. al*, *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat, cet 4, 2007.
- Wild, John J., et.at., *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat, edisi 8 buku 2, 2005.
- Y. Casmadi dan Fransiska Sri Rejeki Butar Butar, “Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Sub Sektor Kabel Periode 2013-2017”, *Jurnal Akuntansi*, Vol 10. No. 2, Agustus 2018.
- Yudiana, Fetria Eka. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: Penerbit Ombak, 2013. h. 38.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Data Laba Bersih Periode 2017-2019

Tahun Bulan	Lab a Bersih (Rp)		
	2017	2018	2019
Januari	14.412.500	12.693.500	18.690.000
Februari	11.807.673	5.378.500	13.353.500
Maret	21.702.000	4.722.500	20.809.500
April	14.409.000	17.344.000	18.644.000
Mei	22.215.000	22.239.500	14.659.000
Juni	32.967.746	26.619.500	5.280.000
Juli	14.768.000	9.144.000	15.498.500
Agustus	15.687.000	11.422.000	23.165.500
September	13.669.000	9.969.500	6.314.800
Oktober	14.212.947	1.201.000	11.637.000
November	14.677.521	19.088.500	7.004.800
Desember	7.644.000	11.666.500	14.540.500

Lampiran 2

Data Perputaran Persediaan Periode 2017-2019

Tahun Bulan	Perputaran Persediaan (Kali)		
	2017	2018	2019
Januari	0,89	0,51	0,8
Februari	1,18	0,36	0,47
Maret	1,78	0,31	0,62
April	0,79	0,79	0,94
Mei	1,05	1,24	1,16
Juni	2	1,23	0,35
Juli	1,12	0,68	0,7
Agustus	0,61	0,7	0,75
September	0,55	0,44	0,33
Oktober	0,52	0,43	0,37
November	0,37	0,81	0,4
Desember	0,26	0,69	0,94

Lampiran 3

Data Penjualan Periode 2017-2019

Tahun Bulan	Penjualan (Rp)		
	2017	2018	2019
Januari	18.200.000	13.775.000	24.000.000
Februari	14.550.000	7.275.000	14.175.000
Maret	24.725.000	7.275.000	16.125.000
April	16.975.000	15.000.000	23.800.000
Mei	23.425.000	20.425.000	24.275.000
Juni	33.550.000	20.425.000	9.100.000
Juli	16.250.000	17.425.000	18.625.000
Agustus	16.400.000	16.200.000	23.650.000
September	19.350.000	14.900.000	11.125.000
Oktober	12.450.000	14.375.000	13.150.000
November	12.750.000	25.525.000	12.675.000
Desember	8.700.000	20.525.000	21.725.000

Lampiran 4

Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Perputaran Persediaan	36	.26	2.00	.7631	.39416
Penjualan	36	7275000	33550000	17302083.33	5791389.468
Laba Bersih	36	1201000	32967746	14423846.86	6630470.675
Valid N (listwise)	36				

Lampiran 5 : Hasil Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3632126.76893232
Most Extreme Differences	Absolute	.072
	Positive	.065
	Negative	-.072
Test Statistic		.072
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

2. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.837 ^a	.700	.682	3740572.271	1.644

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

3. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	X1	.377	2.650
	X2	.377	2.650

a. Dependent Variable: Abs_RES

4. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2630710.822	1260842.857		2.086	.045
	X1	932358.864	1617176.484	.162	.577	.568
	X2	-.031	.110	-.080	-.284	.778

a. Dependent Variable: Abs_RES

Lampiran 6 : Hasil Uji Hipotesis

1. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.837 ^a	.700	.682	3740572.271

a. Predictors: (Constant), X2, X1

2. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-398989.301	2035940.608		-.196	.846
	X1	6469712.126	2611328.807	.385	2.478	.019
	X2	.571	.178	.499	3.215	.003

a. Dependent Variable: Y

3. Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10769778775 89624.000	2	53848893879 4812.200	38.486	.000 ^b
	Residual	46173207029 5816.200	33	13991880918 055.035		
	Total	15387099478 85440.000	35			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

4. Hasil Uji Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-398989.301	2035940.608		-.196	.846
X1	6469712.126	2611328.807	.385	2.478	.019
X2	.571	.178	.499	3.215	.003

a. Dependent Variable: Y

Lampiran 7 : Tabel Durbin-Watson

Tabel Durbin-Watson (DW), $\alpha = 5\%$

n	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
	dL	dU								
6	0.6102	1.4002								
7	0.6996	1.3564	0.4672	1.8964						
8	0.7629	1.3324	0.5591	1.7771	0.3674	2.2866				
9	0.8243	1.3199	0.6291	1.6993	0.4548	2.1282	0.2957	2.5881		
10	0.8791	1.3197	0.6972	1.6413	0.5253	2.0163	0.3760	2.4137	0.2427	2.8217
11	0.9273	1.3241	0.7580	1.6044	0.5948	1.9280	0.4441	2.2833	0.3155	2.6446
12	0.9708	1.3314	0.8122	1.5794	0.6577	1.8640	0.5120	2.1766	0.3796	2.5061
13	1.0097	1.3404	0.8612	1.5621	0.7147	1.8159	0.5745	2.0943	0.4445	2.3897
14	1.0450	1.3503	0.9054	1.5507	0.7667	1.7788	0.6321	2.0296	0.5052	2.2959
15	1.0770	1.3605	0.9455	1.5432	0.8140	1.7501	0.6852	1.9774	0.5620	2.2198
16	1.1062	1.3709	0.9820	1.5386	0.8572	1.7277	0.7340	1.9351	0.6150	2.1567
17	1.1330	1.3812	1.0154	1.5361	0.8968	1.7101	0.7790	1.9005	0.6641	2.1041
18	1.1576	1.3913	1.0461	1.5353	0.9331	1.6961	0.8204	1.8719	0.7098	2.0600
19	1.1804	1.4012	1.0743	1.5355	0.9666	1.6851	0.8588	1.8482	0.7523	2.0226
20	1.2015	1.4107	1.1004	1.5367	0.9976	1.6763	0.8943	1.8283	0.7918	1.9908
21	1.2212	1.4200	1.1246	1.5385	1.0262	1.6694	0.9272	1.8116	0.8286	1.9635
22	1.2395	1.4289	1.1471	1.5408	1.0529	1.6640	0.9578	1.7974	0.8629	1.9400
23	1.2567	1.4375	1.1682	1.5435	1.0778	1.6597	0.9864	1.7855	0.8949	1.9196
24	1.2728	1.4458	1.1878	1.5464	1.1010	1.6565	1.0131	1.7753	0.9249	1.9018
25	1.2879	1.4537	1.2063	1.5495	1.1228	1.6540	1.0381	1.7666	0.9530	1.8863
26	1.3022	1.4614	1.2236	1.5528	1.1432	1.6523	1.0616	1.7591	0.9794	1.8727
27	1.3157	1.4688	1.2399	1.5562	1.1624	1.6510	1.0836	1.7527	1.0042	1.8608
28	1.3284	1.4759	1.2553	1.5596	1.1805	1.6503	1.1044	1.7473	1.0276	1.8502
29	1.3405	1.4828	1.2699	1.5631	1.1976	1.6499	1.1241	1.7426	1.0497	1.8409
30	1.3520	1.4894	1.2837	1.5666	1.2138	1.6498	1.1426	1.7386	1.0706	1.8326
31	1.3630	1.4957	1.2969	1.5701	1.2292	1.6500	1.1602	1.7352	1.0904	1.8252
32	1.3734	1.5019	1.3093	1.5736	1.2437	1.6505	1.1769	1.7323	1.1092	1.8187
33	1.3834	1.5078	1.3212	1.5770	1.2576	1.6511	1.1927	1.7298	1.1270	1.8128
34	1.3929	1.5136	1.3325	1.5805	1.2707	1.6519	1.2078	1.7277	1.1439	1.8076
35	1.4019	1.5191	1.3433	1.5838	1.2833	1.6528	1.2221	1.7259	1.1601	1.8029
36	1.4107	1.5245	1.3537	1.5872	1.2953	1.6539	1.2358	1.7245	1.1755	1.7987
37	1.4190	1.5297	1.3635	1.5904	1.3068	1.6550	1.2489	1.7233	1.1901	1.7950
38	1.4270	1.5348	1.3730	1.5937	1.3177	1.6563	1.2614	1.7223	1.2042	1.7916
39	1.4347	1.5396	1.3821	1.5969	1.3283	1.6575	1.2734	1.7215	1.2176	1.7886
40	1.4421	1.5444	1.3908	1.6000	1.3384	1.6589	1.2848	1.7209	1.2305	1.7859
41	1.4493	1.5490	1.3992	1.6031	1.3480	1.6603	1.2958	1.7205	1.2428	1.7835
42	1.4562	1.5534	1.4073	1.6061	1.3573	1.6617	1.3064	1.7202	1.2546	1.7814
43	1.4628	1.5577	1.4151	1.6091	1.3663	1.6632	1.3166	1.7200	1.2660	1.7794
44	1.4692	1.5619	1.4226	1.6120	1.3749	1.6647	1.3263	1.7200	1.2769	1.7777
45	1.4754	1.5660	1.4298	1.6148	1.3832	1.6662	1.3357	1.7200	1.2874	1.7762
46	1.4814	1.5700	1.4368	1.6176	1.3912	1.6677	1.3448	1.7201	1.2976	1.7748
47	1.4872	1.5739	1.4435	1.6204	1.3989	1.6692	1.3535	1.7203	1.3073	1.7736
48	1.4928	1.5776	1.4500	1.6231	1.4064	1.6708	1.3619	1.7206	1.3167	1.7725
49	1.4982	1.5813	1.4564	1.6257	1.4136	1.6723	1.3701	1.7210	1.3258	1.7716
50	1.5035	1.5849	1.4625	1.6283	1.4206	1.6739	1.3779	1.7214	1.3346	1.7708
51	1.5086	1.5884	1.4684	1.6309	1.4273	1.6754	1.3855	1.7218	1.3431	1.7701
52	1.5135	1.5917	1.4741	1.6334	1.4339	1.6769	1.3929	1.7223	1.3512	1.7694
53	1.5183	1.5951	1.4797	1.6359	1.4402	1.6785	1.4000	1.7228	1.3592	1.7689
54	1.5230	1.5983	1.4851	1.6383	1.4464	1.6800	1.4069	1.7234	1.3669	1.7684
55	1.5276	1.6014	1.4903	1.6406	1.4523	1.6815	1.4136	1.7240	1.3743	1.7681
56	1.5320	1.6045	1.4954	1.6430	1.4581	1.6830	1.4201	1.7246	1.3815	1.7678
57	1.5363	1.6075	1.5004	1.6452	1.4637	1.6845	1.4264	1.7253	1.3885	1.7675
58	1.5405	1.6105	1.5052	1.6475	1.4692	1.6860	1.4325	1.7259	1.3953	1.7673
59	1.5446	1.6134	1.5099	1.6497	1.4745	1.6875	1.4385	1.7266	1.4019	1.7672
60	1.5485	1.6162	1.5144	1.6518	1.4797	1.6889	1.4443	1.7274	1.4083	1.7671
61	1.5524	1.6189	1.5189	1.6540	1.4847	1.6904	1.4499	1.7281	1.4146	1.7671
62	1.5562	1.6216	1.5232	1.6561	1.4896	1.6918	1.4554	1.7288	1.4206	1.7671
63	1.5599	1.6243	1.5274	1.6581	1.4943	1.6932	1.4607	1.7296	1.4265	1.7671
64	1.5635	1.6268	1.5315	1.6601	1.4990	1.6946	1.4659	1.7303	1.4322	1.7672
65	1.5670	1.6294	1.5355	1.6621	1.5035	1.6960	1.4709	1.7311	1.4378	1.7673
66	1.5704	1.6318	1.5395	1.6640	1.5079	1.6974	1.4758	1.7319	1.4433	1.7675
67	1.5738	1.6343	1.5433	1.6660	1.5122	1.6988	1.4806	1.7327	1.4486	1.7676
68	1.5771	1.6367	1.5470	1.6678	1.5164	1.7001	1.4853	1.7335	1.4537	1.7678
69	1.5803	1.6390	1.5507	1.6697	1.5205	1.7015	1.4899	1.7343	1.4588	1.7680
70	1.5834	1.6413	1.5542	1.6715	1.5245	1.7028	1.4943	1.7351	1.4637	1.7683

Lampiran 8 : Tabel t

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 - 40)

df	Pr 0.50	0.25 0.20	0.10 0.10	0.05 0.050	0.025 0.02	0.01 0.010	0.005 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

Lampiran 9 : Tabel F

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. Identitas Pribadi

Nama : Ulfah Winda
NIM : 0502171007
Tempat/Tgl Lahir : Pasir Panjang, 09 Juli 1999
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Pekerjaan : Mahasiswa
Alamat : Jl. Flores Jorong Kuamang, Nagari Ujung Gading,
Kec. Lembah Melintang, Kab. Pasaman Barat

II. Data Orang Tua

Nama Ayah : Erwin
Nama Ibu : Nurhaida

III. Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri 02 Lembah Melintang berijazah tahun 2011
2. SMP Negeri 1 Lembah Melintang berijazah tahun 2014
3. SMA Negeri 1 Lembah Melintang berijazah tahun 2017

IV. Riwayat Organisasi

1. Anggota Osis Bidang Seni SMA Negeri 1 Lembah Melintang periode 2014-2015
2. Wakil Koordinator Kepribadian dan Budi Pekerti Luhur/Akhlak Mulia Osis SMA Negeri 1 Lembah Melintang periode 2015-2016
3. Anggota Hmj Bidang Ilmu Teknologi periode 2019-2020
4. Anggota Organisasi Ikatan Mahasiswa Pasaman Barat (IMA Pasbar Kota Medan)
5. Anggota Organisasi Himpunan Mahasiswa Marga Lubis (HIMA Lubis)