

**PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, PERPUTARAN
PERSEDIAN, DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSH PT. LEGENDA KENCANA
SUKSES BINTAN**

SKRIPSI

SELVIKA SANDRAWATY S

NIM : 14622003



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2019

**PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, PERPUTARAN
PERSEDIAN, DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSH PT. LEGENDA KENCANA
SUKSES BINTAN**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi
Syarat-syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi

Oleh :

SELVIKA SANDRAWATY S

NIM : 14622003

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI



**SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI (STIE) PEMBANGUNAN
TANJUNGPINANG**

2019

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SELVIKA SANDRAWATY S
NIM : 14622003
Tahun Angkatan : 2014
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.18
Program Studi : S1 - Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Operasional, Perputaran Persediaan,
Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT.
Legenda Kencana Sukses Bintang

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan hasil rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata di kemudian hari ternyata saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, Agustus 2019
Penyusun,

Selvika Sandrawaty S

NIM : 14622007

TANDA PERSETUJUAN / PENGESAHAN SKRIPSI

**PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, PERPUTARAN
PERSEDIAN, DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSH PT. LEGENDA KENCANA
SUKSES BINTAN**

Diajukan Kepada :

Panitia Komisi Ujian
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang

Oleh

SELVIKA SANDRAWATY S

NIM : 14622003

Menyetujui :

Pembimbing Pertama,

Pembimbing Kedua,

Meidi Yanto, SE.,M.Ak.

Hendy Satria, SE.M.Ak

NIDK. 8804900016/Asisten Ahli

NIDN.1015069101/Lektor

Mengetahui,

Ketua Program Studi,

Sri Kurnia, SE.,Ak., M.Si.,CA

NIDN.1020037101/Lektor Skripsi Berjudul

**PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, PERPUTARAN
PERSEDIAN, DAN PENJUALAN TERHADAP
LABA BERSH PT. LEGENDA KENCANA**

SUKSES BINTAN

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh :

SELVIKA SANDRAWATY S

NIM : 14622003

Telah Dipertahankan di Depan Panitia Komisi Ujian Pada Tanggal - Bulan -
Tahun Dua Ribu Sembilan Belas Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat Untuk
Diterima

Panitia Komisi Ujian

Ketua,

Sekretaris,

Meidy Yanto, SE.,M.Ak
NIDK. 8804900016/Asisten Ahli

Sri Kurnia, SE. Ak. M.Si. CA
NIDN. 1020037101/Lektor

Anggota,

Ranti Utami, SE.,M.Si. Ak. CA
NIDN. 1004117701/Lektor

Tanjungpinang, Mei 2019
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan
Tanjungpinang,
Ketua,

Charly Marlinda, SE. M.Ak.Ak. CA
NIDN. 1029127801/Lektor

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : SELVIKA SANDRAWATY S
NIM : 14622003
Tahun Angkatan : 2014
Indeks Prestasi Kumulatif : 3.18
Program Studi : S1 - Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Operasional, Perputaran Persediaan,
Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT.
Legenda Kencana Sukses Bintang

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa seluruh isi dan materi dari skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri dan bukan hasil rekayasa maupun karya orang lain.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dengan tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan apabila ternyata di kemudian hari ternyata saya membuat pernyataan palsu, maka saya siap diproses sesuai peraturan yang berlaku.

Tanjungpinang, Agustus 2019

Penyusun,

Selvika Sandrawaty S

NIM : 14622007

LEMBAR PERSEMBAHAN

Skripsi ini ku persembahkan untuk orang-orang yang sangat ku cintai dan penyemangat untukku :

(Alm) Nenek Theresia Japina dan Ibu Elizabeth Wericko, yang tiada henti-hentinya memberikan doa, semangat dan menjadi alasan terbesarku untuk menyelesaikan skripsiku.

Bapak Simon Paulus, Paman, Tante dan seluruh keluarga besar (Alm) Kakek Paulus Tju Pokam yang selalu memberikan dukungan baik secara moril maupun materil dan doanya selama aku menyelesaikan skripsiku.

Untuk yang selalu bertanya "*Kapan Skripsimu Selesai ?*" terlambat bukanlah suatu kesalahan, alangkah kerdilnya jika mengukur kepintaran seseorang hanya dari siapa yang lebih cepat lulus.

Berhentilah membanding-bandingkan, karena setiap orang memiliki talentanya masing-masing.

MOTTO

Jika kamu merasa lelah, istirahatlah sebentar
segala yang terjadi adalah mimpimu dahulu, ingat dulu kamu bisa
sekuat apa.

Jadi bangkitlah, kamu kuat dan kamulah penyembuh

(Penulis)

Live as if you die tomorrow, learn as if you will live forever

(Mahatma Gandhi)

Dirimu sungguh berharga karena tidak pernah ada orang yang
sama seperti dirimu, baik di masalalu, masa sekarang dan masa
depan

(Suster M. Fransita, FCh)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa telah memberikan rahmat dan karunia Nya yang tak terhingga. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Program S-1 di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang. Adapun penulis memilih judul **“PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. LEGENDA KENCANA SUKSES BINTAN”**.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih jauh dari sempurna dalam pengetikan maupun dalam isi dan cara penyampaiannya. Oleh karena itu dengan rendah hati penulis memohon maaf sebesar-besarnya apabila dalam skripsi ini ditemui banyak kesalahan dan kekurangan. Walaupun demikian penulis telah berusaha semaksimal mungkin. Penulis sangat mengharapkan dan menerima segala kritik dan saran yang membangun demi terwujudnya kesempurnaan yang lebih baik.

Dengan segala kerendahan hati perkenankanlah penulis untuk menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. Ibu Charly Marlinda, SE, M.Ak.Ak.CA, selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.

2. Ibu Ranti Utami, SE,M.Si.Ak.CA, selaku Wakil Ketua I sekaligus Plt. Wakil Ketua III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
3. Ibu Sri Kurnia, SE,Ak.,M.Si.,CA selaku Wakil Ketua II sekaligus Plt. Ketua Program Studi S-1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
4. Bapak Meidiyanto, SE,M.Ak., selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, saran, kritik, dan pengarahan dengan penuh kesabaran dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Hendy Satria, SE,M.Ak., selaku Dosen Pembimbing I yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan, saran, kritik, dan pengarahan dengan penuh kesabaran dalam penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Pengajar dan Staf Sketariat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang.
7. Untuk pihak PT. Legenda Kencana Sukses Bintang Timur yang telah mengizinkan saya untuk meneliti diperusahaannya serta memberikan saya banyak motivasi hingga skripsi ini terselesaikan.
8. Untuk sahabat-sahabatku, kak Cresenthia Aprilia Putri, Dwi Marischa, kak Afril, kak Anggi, dan Mustika Tim dari semester awal yang tiada henti-hentinya memberi dukungan semangat dan berjuang bersama-sama selama ini.

9. Untuk sahabat-sahabatku, Lina Marlina, Debora Kasie, Susi Ratnasari, dan Melisa yang selalu memberi semangat dan motivasi.
10. Untuk karyawan kantor PT. LKS, kak Sri, bang Rio, Dita, Ibu Titut, Ce Ali, Vivi, Diana, Darwanto dan Ayu yang selalu sedia mendukung menjadi teman curhatku selama menyelesaikan skripsi ini.
11. Untuk keluarga besar dan penyemangat lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu
12. Dan untuk teman-teman seperjuangan angkatan 2014 khususnya kelas Akuntansi Malam 2 yang tidak disebutkan satu persatu.

Akhirnya penulis mengucapkan terima kasih yang tak terhingga kepada semua pihak yang telah membantu dalam doa, semangat dan materi yang tak ternilai harganya. Semoga skripsi ini dapat berguna bagi semua pihak yang memerlukannya dikemudian hari.

Tanjungpinang, Agustus

2019

Penulis

SELVIKA SANDRAWATY S
NIM. 14622003

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN BIMBINGAN	
HALAMAN PERNYATAAN	
MOTTO	
PERSEMBAHAN	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
ABSTRAK	ix
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Batasan Masalah.....	7
1.4 Tujuan Penelitian.....	7
1.5 Kegunaan Penelitian.....	8
1.5.1 Kegunaan Teoritis	8
1.5.2 Kegunaan Praktis.....	8
1.6 Sistematika Penulisan.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Tinjauan Teori.....	10
2.1.1 Biaya Operasional	10

2.1.1.1	Pengertian Biaya Operasional.....	10
2.1.1.2	Klasifikasi Biaya.....	11
2.1.1.3	Indikator Biaya Operasional	15
2.1.2	PerputaranPersediaan	18
2.1.3	Penjualan	21
2.1.3.1	Pengertian Penjualan.....	21
2.1.3.2	Fungsidan Tujuan Penjualan.....	22
2.1.3.3	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi penjualan	25
2.1.4	Laba.....	27
2.1.4.1	Pengertian Laba	27
2.1.4.2	Jenis- Jenis Laba	29
2.2	Kerangka Pemikiran	32
2.3	Hipotesis.....	33
2.4	Penelitian Terdahulu.....	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1	Jenis Penelitian.....	38
3.2	Sumber dan Jenis Data	38
3.3	Teknik Pengumpulan Data	39
3.4	Definisi Operasional Variabel.....	39
3.5	Teknik Analisis Data	41
3.5.1	Uji Asumsi Klasik	41
3.5.2	Analisis Linier Berganda	48

3.5.3 Uji Hipotesis	49
3.5.4 Analisis Determinasi R^2	52

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	53
4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	53
4.1.1.1 Sejarah PT. Legenda Kencana Sukses	53
4.1.1.2 Struktur Organisasi	58
4.1.2 Penyajian Data.....	64
4.1.2.1 Perkembangan Biaya Operasional PT. Legenda Kencana Sukses	64
4.1.2.2 Perkembangan Perputaran Persediaan PT. Legenda Kencana Sukses	67
4.1.2.3 Perkembangan Penjualan PT. Legenda Kencana Sukses	70
4.1.2.4 Perkembangan Laba Bersih PT. Legenda Kencana Sukses	73
4.1.2.5 Hasil Analisis Data.....	76
4.1.2.5.1 Uji Asumsi Klasik.....	76
4.1.2.5.2 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda.....	81
4.1.2.6 Uji Hipotesis	83
4.1.2.6.1 Uji Secara Parsial	83
4.1.2.6.2 Uji Secara Simultan.....	84

4.1.2.6.3 Uji Koefisien Determinasi	85
4.2 Pembahasan	86
4.2.1 Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Legenda Kencana Sukses	86
4.2.2 Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Legenda Kencana Sukses	87
4.2.3 Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Legenda Kencana Sukses	88
4.2.4 Pengaruh Biaya Operasional, Perputaran Persediaan, dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Legenda Kencana Sukses	88

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan	90
5.2 Saran	91

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

CURICULUM VITACE

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Perkembangan Biaya Operasional pada PT. Legenda Kencana Sukses 67
Tabel 4.2	Perkembangan Perputaran Persediaan pada PT. Legenda Kencana Sukses 70
Tabel 4.3	Perkembangan Penjualan pada PT. Legenda Kencana Sukses 73
Tabel 4.4	Perkembangan Laba pada PT. Legenda Kencana Sukses 76
Tabel 4.5	Hasil Uji Kolmogrov Smrnov Test 81
Tabel 4.6	Hasil Uji Multikolinieritas 82
Tabel 4.7	Hasil Uji Autokorelasi..... 84
Tabel 4.8	Hasil AnalisisRefresi Linier Berganda..... 85
Tabel 4.9	Hasil Uji t 87
Tabel 4.10	Hasil Uji f 89
Tabel 4.11	Hasil Uji Koefesien Determinasi..... 90

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	33
Gambar 4.1 Struktur Organisasi pada PT. Legenda Kencana Sukses.....	59
Gambar 4.2 Perkembangan Biaya Operasional PT.Legenda Kencana Sukses	69
Gambar 4.3 Perkembangan Perputaran Persediaan PT. Legenda Kencana Sukses	72
Gambar 4.4 Perkembangan Penjualan PT. Legenda Kencana Sukses.....	75
Gambar 4.5 Perkembangan Laba Bersih PT. Legenda Kencana Sukses	78
Gambar 4.6 Hasil Uji Normal Probability Plot.....	80
Gambar 4.7 Hasil Uji Histogram	74
Gambar 4.8 Hasil Uji Heteroskedafisitas.....	83

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA OPERASIONAL, PERPUTARAN PENJUALAN, DAN PENJUALAN TERHADAP PT. LEGENDA KENCANA SUKSES BINTAN

Selvika Sandrawaty S, 14622003, S-1 Akuntansi
Skripsi.Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pembangunan Tanjungpinang
Email :Selvikasandrawaty@yahoo.co.id

Penelitian ini berguna untuk mengetahui pengaruh biaya operasional, perputaran persediaan, dan penjualan terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses Bintang.

Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif, dengan melakukan observasi langsung pada PT. Legenda Kencana Sukses Bintang. Jenis data yang digunakan adalah data sekunder internal yang diperoleh dari sumber informasi yang berkaitan dengan penelitian ini, yakni melalui PT. Legenda Kencana Sukses Bintang. Sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis SPSS V.21.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable biaya operasional diperoleh nilai $-t$ hitung $< -t$ tabel ($-2,285 < -2,036$) dan sig. sebesar ($0,029 < 0,05$), variable penjualan diperoleh nilai t hitung $> t$ tabel ($2,535 > 2,036$) dan sig. sebesar ($0,016 < 0,05$), variable penjualan diperoleh nilai t hitung $> t$ tabel ($2,535 > 2,036$) dan sig. sebesar ($0,016 < 0,05$) dan hasil penelitian secara simultan diperoleh nilai F hitung $>$ nilai F tabel ($35,176 > 2,67$) dengan nilai sig. sebesar ($0,000 < 0,05$).

Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa persentase pengaruh variable independen (Biaya operasional, perputaran persediaan dan penjualan) berpengaruh terhadap variable dependen Laba Bersih sebesar 0,746 atau 74,6 % atau variasi variable independen yang di gunakan mampu menjelaskan sebesar 74,6% variasi variable dependen (Laba Bersih) sedangkan sisanya sebesar 25,4% di pengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini seperti Pendapatan operasional, piutang, dan Kas

Kata kunci :Biaya Operasional, Perputaran Persediaan, Penjualan dan Laba Bersih

Dosen Pembimbing I : Meidiyanto, SE.,M.Ak

Dosen Pembimbing II : Hendy Satria, SE.,M.Ak

ABSTRACT

INFLUENCE OF OPERATIONAL COSTS, SALES ROUND, AND SALES AGAINST PT. LEGENDA KENCANA SUCCESS OF BINTAN

SelvikaSandrawaty S, 14622003, S-1 Accounting
Essay. College of Economics (STIE) Tanjungpinang Development
Email: Selvikasandrawaty@yahoo.co.id

This study is useful to determine the effect of operating costs, inventory turnover, and sales of net income at PT. Bintan's Success Legend.

The research method used by researchers is to use quantitative descriptive methods, by making direct observations at PT. Bintan's Success Legend. The type of data used is internal secondary data obtained from sources of information related to this research, namely through PT. Bintan's Success Legend. While the data analysis technique uses SPSS V.21 analysis.

The results of this study indicate that the operational cost variable is obtained by the value of $-t$ count $<-t$ table ($- 2,285 <- 2,036$) and sig. amounting to ($0.029 <0.05$), the sales variable is obtained by the value of t arithmetic $> t$ table ($2,535 > 2,036$) and sig. amounting to ($0.016 <0.05$), the sales variable obtained by the value of t arithmetic $> t$ table ($2,535 > 2,036$) and sig. amounting to ($0.016 <0.05$) and the results of the research simultaneously obtained by the value of F count $>$ value of F table ($35.176 > 2.67$) with the value of sig. amounting to ($0,000 <0,05$).

The results of this research show that the percentage of the influence of the independent variable (operational costs, inventory and sales) has an effect on the dependent variable Net Profit of 0.746 or 74.6% or the variation of the independent variable can explain 74.6% of the dependent variable variation (Net Profit) while the remaining 25.4% is influenced by other variables not included in this study such as operating income, accounts receivable, and cash

Keywords: Operating Costs, Supply Turnover, Sales and Net Profit

Advisor I: Meidiyanto, SE.,M.Kk

Advisor II: Hendy Satria, SE.,M.Kk

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan adalah salah satu organisasi yang didirikan oleh suatu seseorang atau sekelompok orang atau badan lain yang kegiatannya adalah melakukan produksi atau distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia. Kegiatan produksi dan distribusi pada umumnya dilakukan untuk memperoleh laba.

Didasarkan atas kegiatan utama yang di jalankan secara garis besar jenis perusahaan dapat digolongkan menjadi; a) perusahaan jasa b) perusahaan dagang c) perusahaan industry.

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan suatu produk dan aktivitas perusahaan dagang untuk menghasilkan pendapatan yang melibatkan pembelian dan penjualan barang dagang. Perusahaan dagang harus terlebih dahulu membeli barang dagang kemudian dijual kembali kepada pelanggan dengan tujuan untuk mendapatkan pendapatan atau laba. Tujuan dari sebuah perusahaan adalah mendapatkan laba yang optimal dalam menjalankan usahanya. Laba perusahaan yang diperoleh untuk mempertahankan kelangsungan hidup (*going concern*).

Going concern merupakan salah satu konsep penting akuntansi konvensional. Inti *going concern* terdapat pada neraca (*Balance Sheet*) perusahaan yang harus merefleksikan nilai perusahaan untuk menentukan eksistensi dan masa depannya, sehingga dapat tetap beroperasi dalam jangka

waktu ke depan dan laporan laba rugi yang merupakan bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menyajikan unsur-unsur pendapatan dan biaya perusahaan sehingga menghasilkan laba atau rugi bersih. Laporan laba rugi merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja dari suatu perusahaan selama satu periode tertentu.

Laporan keuangan merupakan pertanggungjawaban manajemen kepada para pemilik perusahaan atas kinerja yang telah dicapainya dalam mengelola sumber daya yang dipercayakan kepadanya serta merupakan laporan akuntansi utama yang mengkomunikasikan informasi kepada pihak-pihak yang berkepentingan dalam membuat analisis ekonomi dan peramalan untuk masa yang akan datang. Laporan keuangan yang dibuat oleh perusahaan disajikan sebagai informasi yang menyangkut posisi keuangan perusahaan, laporan kinerja, perubahan posisi keuangan dan laporan aliran kas yang bermanfaat bagi para pemakainya, khususnya investor ataupun kreditor dalam pengambilan keputusan-keputusan ekonomi.

Laporan keuangan terdiri dari laporan neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan arus kas. Seluruh bagian dari laporan keuangan ini diperolehkan, namun baik pemegang saham, pemerintah maupun kreditor cenderung lebih memperhatikan laba. Salah satu tujuan dari sebuah perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal. Laba terdapat pada laporan laba rugi, dimana laporan laba rugi merupakan laporan keuangan yang menunjukkan hasil kegiatan perusahaan pada suatu periode tertentu.

Laba menggambarkan secara menyeluruh tentang keadaan perusahaan dan keberhasilan operasi perusahaan dalam suatu periode tertentu, karena laba berasal dari unsur-unsur seperti pendapatan dan beban yang berhubungan dengan aktivitas

operasi perusahaan. Laba memiliki potensi informasi dan alat prediktor, oleh karena itu laba diyakini sebagai alat yang handal bagi para pemakainya sebagai dasar dalam pengambilan keputusan ekonomi terutama untuk mengurangi resiko ketidakpastian.

Laporan laba rugi merupakan laporan utama mengenai kinerja dari suatu perusahaan selama periode tertentu. Laporan laba rugi memuat banyak angka laba, yaitu laba kotor, laba operasi, dan laba bersih. Laba dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur kinerja perusahaan serta memberikan informasi yang berkaitan dengan kewajiba manajemen atas dipercayakan kepadanya, informasi laba diterbitkan oleh manajemen yang lebih mengetahui kondisi di dalam perusahaan. Laba bersih merupakan laba kotor yang dikurangi biaya distribusi penjualaa, administrasi dan keuangan.

Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal. Karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Volume penjualan adalah jumlah penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Sedangkan laba bersih adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya dan kerugian. Dari kegiatan penjualan ini perusahaan memperoleh pendapatan.

Pendapatan merupakan hal yang penting dari kaporan keuangan dan mempunyai penggunaan yang bermacam-macam untuk berbagai tujuan. Penggunaan informasi pendapatan yang paling utama adalah untuk tujuan pengambilan keputusan, baik itu keputusan untuk pembayaran deviden, keputusana investasi dan keputusan penting lainnya. Dengan meningkatnya tingkat pendapatan pada akhirnya akan meningkatkan laba bersih, kemudian

dengan laba bersih yang besar akan mampu menghadapi persaingan sekaligus melakukan ekspansi pasar dan kontinuitas usaha.

Persediaan mempunyai peranan yang penting dalam suatu perusahaan baik itu perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur/industri karena dengan tersedianya persediaan yang cukup dapat melayani permintaan pelanggan maupun untuk produksi merupakan faktor dominan untuk mempertahankan kontinuitas perusahaan. Di lain pihak penumpukan persediaan dalam jumlah yang berlebihan mempunyai risiko baik itu penyediaan dana untuk pembelian, kerusakan persediaan dalam masa penyimpanan, keusangan, iaya yang dikeluarkan selama masa penyimpanan, kehilangan, penurunan harga pasar persediaan, pencurian dan lain-lain. Sebaliknya persediaan yang terlalu kecil dapat mengganggu proses produksi maupun batalnya kontrak penjualan.

Dalam perhitungan laba rugi, besarnya akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan. Biaya adalah semua pengeluaran mulai dari mendapatkan barang dagangan, baik yang diproduksi sendiri maupun hasil pembelian dari pihak lain hingga barang tersebut dapat terjual kepada pembeli baik yang berkaitan maupun diluar usaha pokok perusahaan.

Untuk menghindari kelebihan dan kekurangan dalam persediaan diperlukan adanya pengendalian yang salah satunya melalui perputaran persediaan untuk menganalisis efisiensi dan efektifitas pengelolaan persediaan. Peningkatan perputaran persediaan akan dapat mengurangi biaya-biaya yang cukup besar yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Perputaran persediaan yang dihitung sebagai unsur likuiditas yaitu persediaan barang jadi yang sudah memiliki nilai ekonomis dan manfaat yang lebih besar dari sebelumnya dapat segera dikonversikan menjadi kas melalui penjualan.

Perputaran persediaan menentukan berapa kali persediaan terjual atau digantikan dengan persediaan yang baru selama satu tahun dan memberikan beberapa pengukuran mengenai likuiditas dan kemampuan suatu perusahaan untuk mengkonversikan barang persediaannya menjadi uang secara tepat.

Perputaran persediaan tersebut sebagai alat pengendalian untuk membantu manajemen dalam mengelola aktiva lancar yang disiapkan untuk dijual kembali dalam aktivitas normal perusahaan. Pengendalian terhadap persediaan melalui perputaran persediaan diharapkan perusahaan akan dapat mengoptimalkan labanya, semakin cepat perputaran persediaan semakin pendek waktu tertanamnya dana dalam persediaan tersebut. Dengan sendirinya perusahaan memperoleh pendapatan atas penjualan tersebut, sehingga memperkecil risiko perusahaan untuk tidak dapat memenuhi kewajiban jangka pendeknya.

PT. Legenda Kencana Sukses merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif. PT. Legenda Kencana Sukses adalah sebuah dealer resmi sepeda motor merek HONDA yang memiliki jaringan pemasaran jaringan pemasaran cukup luas di Bintan Dealer resmi ini menjual banyak type motor merek HONDA.

Pendapatan pada PT, Legenda Kencana Sukses diperoleh dari penjualan persediaan yang ada di perusahaan. Persediaan yang terdapat di PT. Legenda Kencana Sukses merupakan barang yang diperoleh perusahaan dengan niat untuk dijual kembali.

Berdasarkan pengamatan penulis, ditemui fenomena permasalahan antara lain pengaruh biaya operasional, perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses. Dalam hal ini PT. Legenda Kencana Sukses menyadari pentingnya proses dalam menerapkan perputaran persediaan agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan pelanggan.

Dari uraian diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul skripsi “Pengaruh Biaya Operasioanl, Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih PT. Legenda Kencana Sukses Bintang”

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang permasalahan diatas penulis menyimpulkan suatu perumusan masalah :

1. Apakah biaya operasioanl berpengaruh terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kecana Sukses ?
2. Apakah perputaran persediaan berpengaruh terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses ?
3. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses ?
4. Apakah biaya operasional, perputaran persediaan dan penjualan berpengaruh terhadap laba besih PT. Legenda Kencana Sukses ?

1.3 Batasan Masalah

Penelitian yang dilakukan terbatas pada masalah pengaruh biaya operasional, perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses Bintang tahun 2016 - 2018.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan dalam penelitian ini secara garus besarnya adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses Bintang ?

- b. Untuk mengetahui pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses Bintang ?
- c. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses Bintang ?
- d. Untuk mengetahui pengaruh biaya operasional, perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses Bintang ?

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Teoritis

Memberikan pengetahuan dalam pengembangan ilmu pengetahuan secara teoritis berhubungan dengan pembahasan Pengaruh Biaya Operasioanl, Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Manfaat praktis yang diharapkan dapat berguna sebagai sarana untuk memberi informasi bagi :

- a. Bagi penulis, untuk menambah pengetahuan penulis dalam bidang akuntansi. Disamping itu juga untuk mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh dari dunia pendidikan.
- b. Bagi perusahaan untuk dijadikan sebagai bahan masukan dalam menerapkan akuntansi guna meningkatkan kinerja perusahaan dan membawa pembaharuan yang berarti bagi perusahaan di masa akan datang.
- c. Bagi peneliti lainnya diharapkan dapat menambah referensi kepustakaan,serta dapat menjadi bahan masukan bagi penelitian yang berminat untuk menindak lanjuti penelitian ini dengan penelitian yang berbeda dengan sampel penelitian yang lebih banyak.

1.6 Sistematika Penulisan

Pembahasan mengenai Pengaruh Biaya Operasional, Perputaran Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih PT. Legenda Kencana Sukses Bintan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bagian ini diuraikan latar belakang masalah, permasalahan, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan landasan teoritis yang membahas mengenai variabel-variabel dan objek pengaruh variabel yang menjadi acuan permasalahan teoritis pada penelitian ini.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini membahas tentang metodologi penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, jenis data, metode pengumpulan data serta metode analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran umum objek penelitian atau intansi serta membahas masalah, dimana penulis mencoba menjelaskan secara deskriptif mengenai gambaran umum objek permasalahan.

BAB V PENUTUP

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan dan saran – saran yang didapatkan dari penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori

2.1.1 Biaya Operasional

2.1.1.1 Pengertian Biaya Operasioanl

Dalam menjalankan aktivitasnya, suatu perusahaan akan mengeluarkan berbagai jenis biaya diantaranya adalah biaya bahan, upah langsung dan biaya overhead dimana ketiga biaya ini disebut biaya produksi. Biaya lainnya untuk kelancaran penjualan atau pemasaran dan administrasi biaya operasional. Menurut (Bastian Bustami dan Nurlela, 2012) biaya atau *cost* adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut (Mursyidi, 2010) biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi baik berwujud maupun tidak berwujud yang dapat diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut (Sumarsan, 2013) biaya adalah sumber pengorbanan ekonomis, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi untuk mencapai tujuan organisasi, termasuk harga pokok yang dikorbankan didalam usaha untuk memperoleh penghasilan. (Simamora, 2012) menjelaskan biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan (dibayarkan) untuk barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat (pendapatan) pada saat ini atau di masa mendatang bagi perusahaan.

Menurut (Siregar, 2013) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau

masa yang akan datang. Selanjutnya menurut Menurut (Carter K. William, 2009), mendefinisikan biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat

Dari pengertian beberapa ahli di atas penulis dapat tarik kesimpulan, bahwa biaya merupakan pengeluaran yang digunakan untuk melakukan kegiatan usaha perusahaan atau dengan kata lain benar-benar terpakai dalam usaha untuk memperoleh pendapatan.

2.1.1.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan atas keseluruhan elemen-elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu untuk dapat memberikan informasi biaya yang lengkap bagi pimpinan perusahaan dalam mengelola dan menyajikan fungsinya. Menurut (Mulyadi, 2009) terdapat berbagai macam cara penggolongan biaya, yaitu:

1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran Objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar.
2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan Dalam perusahaan industri, ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum
3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang dibiayai

4. Penggolongan Biaya Menurut Perilaku dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Kegiatan
5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya.

Menurut (Bastian Bustami dan Nurlela, 2012), mengatakan pengklasifikasian biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungan dengan sebagai berikut:

1. Biaya dalam hubungan dengan produk. Adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri :
 - a. Biaya bahan baku langsung, adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.
 - b. Biaya tenaga kerja langsung, adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.
 - c. Biaya overhead pabrik, adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk jadi. Biaya dalam hubungan dengan volume produksi.
2. Biaya dalam hubungan dengan volume atau perilaku biaya dapat Biaya dalam hubungan dengan departemen produksi. Adapun pengelompokan biaya dalam hubungannya dengan departemen produksi yaitu:
 - a. Biaya dalam hubungan dengan periode waktu.
 - b. Biaya dalam hubungannya dengan pengambilan keputusan.

Menurut (Kuswadi,2009), untuk tujuan perencanaan dan pengendalian biaya digolongkan juga menjadi dua jenis, yaitu:

1. Biaya yang Ditetapkan (*Predetermined Cost*) Biaya yang ditetapkan (*predetermined cost*) adalah biaya yang besarnya telah ditetapkan terlebih dahulu berdasarkan analisis masa lalu atau prediksi masa datang. Biaya yang ditetapkan dilakukan untuk penyusunan standar atau anggaran.
2. Biaya Historis (*Historical Cost*) Biaya historis adalah biaya yang besarnya dihitung setelah ada realisasi.

Menurut (Rudianto, 2012) biaya digolongkan sebagai berikut :

1. Menurut fungsi pokok dalam perusahaan, biaya dapat digolongkan menjadi tiga kelompok, yaitu :
 - a. Biaya Produksi, semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Biaya produksi dapat digolongkan kedalam biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
 - b. Biaya Pemasaran, adalah biaya – biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, contohnya biaya iklan, biaya promosi, biaya sampel, dan lain – lain.
 - c. Biaya administrasi dan umum, yaitu biaya – biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan – kegiatan produksi dan pemasaran produk.
2. Menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai ada dua golongan, yaitu :
 - a. Biaya langsung (*direct cost*), merupakan biaya yang terjadi dimana penyebab satu – satunya adalah karena ada sesuatu yang harus dibiayai. Dalam kaitannya dengan produk, biaya langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*), biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai, dalam hubungannya dengan produk, biaya tidak langsung dikenal dengan biaya overhead pabrik.
3. Menurut perilaku dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dibagi menjadi empat, yaitu :
- a. Biaya Tetap (*fixed cost*), biaya yang jumlahnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai tingkat kegiatan tertentu.
 - b. Biaya Variabel (*variable cost*), biaya yang jumlah totalnya berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas.
 - c. Biaya Semi Variabel, biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.
 - d. Biaya Semi Fixed, biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

Menurut (Ony Widilestariningtyas, 2012) biaya digolongkan menjadi:

1. Biaya dalam hubungan dengan produk
2. Biaya dalam hubungan dengan volume atau perilaku

Berdasarkan klasifikasi biaya menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pengklasifikasian yaitu terdapat biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

2.1.1.3 Indikator Biaya Operasional

Menurut (Ony Widilestariningtyas, 2012) Biaya Operasional memiliki 2 indikator yaitu:

1. Biaya Pemasaran

Merupakan biaya – biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian – bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, biaya contoh (*sample*).

2. Biaya Administrasi Umum

Merupakan biaya – biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produk dan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, Personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntansi dan biaya fotokopy. Biaya Operasional = Biaya penjualan + Biaya Administrasi Umum.

Menurut (Indratno, 2013) indikator biaya operasional dijelaskan sebagai berikut :

1. Administrasi Umum : Biaya administasi umum seluruh perusahaan.
2. Gaji Pegawai Kantor : Gaji pegawai tetap di semua bagian, termasuk di bagian produksi
3. Perlengkapan dan Peralatan kantor : Penggunaan perlengkapan dan peralatan seluruh bagian, termasuk perlengkapan kamar mandi, pencetakan form atau blanko dan fotocopy.
4. Penyusutan bangunan kantor : Penyusutan bangunan kantor dan bangunan – bangunan lain diluar pabrik dan gudang penyimpanan, termasuk bangunan parkir dan pos penjagaan.
5. Pemeliharaan bangunan kantor : Pemeliharaan untuk bangunan kantor.
6. Penyusutan peralatan kantor : Penyusutan peralatan yang tidak digunakan untuk aktivitas produksi, termasuk didalamnya komputer dan penyejuk ruangan diseluruh bagian.

7. Pemeliharaan perabotan kantor : Pemeliharaan untuk perabotan kantor seperti meja dan kursi.
8. Penyusutan kendaraan : Penyusutan kendaraan operasional kantor, termasuk kendaraan dinas yang digunakan oleh executive, manajer, dan pegawai diseluruh bagian.
9. Pemeliharaan kendaraan : Penyusutan kendaraan operasional termasuk biaya pengurusan STNK dan membayar pajak kendaraan. Asuransi – biaya asuransi bangunan, mesin dan pegawai. 18
10. Listrik kantor : Listrik yang digunakan untuk keperluan kantor termasuk aktivitas – aktivitas yang tidak ada d bagian produksi.
11. Telepon : Penggunaan telepon di seluruh bagian termasuk penggunaan telepon genggam yang ditanggung oleh perusahaan.
12. Perjalanan dinas : Biaya – biaya yang timbul akibat aktivitas perjalanan dinas, tiket, akomodasi, transportasi, termasuk akomodasi dan transportasi tamu perusahaan yang berkunjung dan ditanggung oleh perusahaan.
13. Iklan dan promosi : Iklan dan promosi untuk keseluruhan bagian, termasuk iklan lowongan dari bagian sumber daya manusia.
14. Lain – Lain : Biaya – biaya operasional yang tidak bisa digolongkan ke dalam akun yang telah ada.
15. Pajak Penghasilan : Pajak penghasilan perusahaan (PPh Badan).
16. Bunga : Bunga atas pinjaman baik dari bank maupun institusi keuangan lainnya.

Menurut (Bastian Bustami dan Nurlela, 2012) indikator biaya operasional digolongkan menjadi biaya penjualan dan biaya administrasi umum yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Menurut (Harahap, 2011) terdapat 2 indikator biaya operasional yaitu sebagai berikut:

1. Biaya penjualan, adalah seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan penjualan sampai barang itu berada di tangan konsumen, seperti biaya pengiriman, pajak-pajak yang berkenaan dengan penjualan, promosi, dan gaji tenaga penjual.
2. Biaya umum dan administrasi, adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan-kegiatan di luar kegiatan penjualan seperti kegiatan administrasi, kegiatan personalia, dan umum. Misalnya gaji pegawai bagian umum (yang bukan barang produksi, pemasaran), air, telepon, pajak, iuran, dan biaya kantor.

2.1.2 Perputaran Persediaan

Perputaran persediaan menurut (Munawir, 2010) merupakan ratio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Menurut (Sutrisno, 2012) perputaran persediaan adalah komponen utama dari barang yang dijual, oleh karena itu semakin tinggi persediaan berputar semakin efektif perusahaan dalam mengelola persediaan.

Sedangkan menurut (Pribadi, 2009) perputaran persediaan merupakan indikasi perusahaan untuk menyediakan persediaan dalam mendukung tercapainya penjualannya. Tentu saja rasio ini terutama cocok untuk perusahaan yang menjual barang dagang. Dan jenis usaha yang bias diukur perputaran persediaannya adalah perusahaan perdagangan dan manufaktur.

1. Arus Dana dari Perputaran Persediaan

Arus dana dari perputaran persediaan adalah penting bagi sebuah perusahaan memiliki arus kas yang cukup dari kegiatan operasinya. Apabila piutang tidak dikumpulkan perusahaan tidak memiliki kas

a. Perputaran dalam kas

Rasio ini dihitung dengan membagi penjualan dengan persediaan. Rasio ini mengukur berapa kali dalam 1 tahun sebuah perusahaan menghasilkan penjualan yang sama dengan persediaannya. Perputaran 12 : 1 berarti penjualan 1 bulan sama dengan saldo persediaan.

2. Perputaran persediaan dalam unit

Rasio ini mengukur kemampuan dana yang tertanam dalam persediaan berputar dalam suatu periode tertentu. Rasio ini mengukur perputaran fisik persediaan.

Menurut (Pribadi, 2009), indikasi perputaran persediaan yang perlu disertai antara lain:

1. Pada waktu persediaan naik, perlu diwaspadai seberapa konsisten dengan kenaikan penjualan dan harga pokoknya.
2. Ada perusahaan manufaktur perlu dibedakan persediaan ke dalam: bahan baku, barang setengah jadi (dalam proses) dan barang jadi. Barang dalam proses dan barang jadi yang besar perlu dilihat tingkat lakunya dipasar. Sementara bahan baku paling baik untuk dilepas dalam kondisi terpaksa.
3. Pada jenis barang musiman, perputaran yang rendah merupakan indikasi yang buruk. Di Negara empat musim, persediaan yang tidak laku sudah tidak ada nilainya lagi. Ketika dijual pada musin yang sama di tahun berikutnya, mungkin sudah ketinggalan jaman.

4. Persediaan yang terlalu rendah perlu dilihat hubungannya dengan penjualan yang tinggi dengan tidak disertai kesiapan produksi membuat persediaan juga jadi rendah.
5. Perputaran rendah pada barang teknologi yang cepat usang juga menandakan salah perkiraan atas barang yang disimpan.

Tingkat perputaran persediaan, menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti dalam arti dibeli dan dijual kembali. Untuk dapat mencapai tingkat perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat atau 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.

Rasio perputaran persediaan digunakan untuk mengukur efisiensi pengelolaan persediaan barang dagang. Rasio ini merupakan indikasi yang cukup populer untuk menilai efisiensi operasional, yang memperlihatkan seberapa baiknya manajemen mengontrol modal yang ada pada persediaan.

Rendahnya tingkat perputaran persediaan mungkin disebabkan adanya overinvestment dalam persediaan seperti terlalu tingginya persediaan dalam hubungannya dengan penjualan, pembelian barang yang terlalu banyak menjelang akhir periode karena adanya harapan harga akan naik dan permintaan meningkat, banyaknya barang yang tidak terjual karena *out of date*, dll.

Menurut (Harahap, 2011) rasio keuangan yang digunakan dalam pengelolaan dan evaluasi tingkat persediaan adalah rasio perputaran persediaan. Rasio perputaran persediaan (*inventory turnover ratio*), mengukur

berapa kali secara rata-rata persediaan terjual selama satu periode. Tujuannya adalah untuk mengukur likuiditas persediaan. Persediaan rata-rata dihitung dengan menambah persediaan awal dengan persediaan akhir lalu dibagi dua.

Perputaran persediaan yang tinggi belum tentu diikuti tingginya net income, selama profit yang diperoleh telah dikobarkan untuk mencapai volume penjualan yang lebih besar untuk meningkatkan perputaran persediaan tersebut mungkin harga terlalu rendah, atau meningkatnya perputaran persediaan itu mungkin diikuti naiknya biaya penjualan, biaya administrasi lebih dari sebanding.

2.1.3 Penjualan

2.1.3.1 Pengertian Penjualan

Secara umum penjualan adalah kegiatan tukar menukar yang dilakukan oleh pembeli dan penjual. Biasanya penjual menyerahkan barang atau jasa dan setelah diadakan kesepakatan harga, pembeli telah menerima terlebih dahulu mengeluarkan sejumlah uang. Penjualan menurut pandangan umum hanya terbatas bagaimana suatu perusahaan dapat mengadakan pertukaran barang atau jasa sebanyak mungkin, yang diajukan untuk menjual secara menguntungkan tanpa memperhatikan kepentingan konsumen. (Badriwan, 2012) menjelaskan bahwa prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan), dan pencatatan penjualan.

Menurut (Kasmir, 2009) penjualan adalah kegiatan yang terkait proses produksi, finansial, sumberdaya manusia, riset dan pengembangan dan seterusnya sehingga tidak mungkin penjualan yang berhasil tidak disinergikan dengan aspek lainnya dalam perusahaan.

Adapun pengertian penjualan menurut (Ary, 2011) adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual terhadap pembeli dengan harapan untuk memperoleh keuntungan atau laba yang diinginkan oleh penjual.

Menurut (Rudianto, 2012) penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli dengan produk yang ditawarkan penjual tersebut serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang disetujui oleh kedua pihak guna memperoleh keuntungan yang diinginkan.

Menurut (Harmono, 2011) penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual oleh perusahaan, yang dilakukan secara tunai maupun kredit. Sedangkan menurut (Swastha, 2010) penjualan diartikan sebagai usaha-usaha yang dilakukan oleh manusia dalam menawarkan produk yang dijual terhadap pembeli guna memperoleh keuntungan yang diinginkan.

Berdasarkan pada pendapat ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan, khususnya penjualan barang merupakan kegiatan menjual barang yang diproduksi sendiri atau dibeli dari pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun tunai.

2.1.3.2 Fungsi dan Tujuan Penjualan

Menurut (Mursid, 2010) fungsi penjualan meliputi aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjual seperti:

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

Menurut (Hery, 2009) penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.

Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan. Terdapat beberapa indicator dari penjualan yang menurut (Lane, 2009) yaitu:

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

Pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan seperti yang dirumuskan oleh (Swastha, 2010) adalah sebagai berikut:

1. Berusaha mencapai volume penjualan tertentu.
2. Berusaha mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut, tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana penjualan atau para ahli penjualan. Dalam hal ini perlu adanya kerjasama yang baik didalam perusahaan. Menurut (Mulyadi, 2009), Tujuan Penjualan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Menurut (Moekijat, 2009) dalam buku Kamus istilah ekonomi menyatakan bahwa tujuan melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Menurut (Asri, 2009) mengatakan bahwa Tujuan penjualan adalah untuk mengembangkan rencana- rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Dari pengertian tersebut diambil kesimpulan bahwa tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produserannya dengan pengelolaan yang baik.

2.1.3.3 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut (Basu Swastha dan Irawan, 2006) dalam kenyataan sebuah kegiatan penjualan sangat dipengaruhi oleh beberapa factor baik dari dalam maupun dari luar, beberapa factor baik dari dalam maupun luar tersebut antara lain:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

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

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga pokok.
- c. Syarat penjualan seperti pembayaran, peantaraan garansi, da sebagainya

2. Kondisi Pasar

Hal yang dipengaruhi pada kondisi pasar antar lain:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industry, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli dan segmen pasarnya.
- c. Daya beli.

- d. Frekuensi pembelinya.
- e. Keinginan dan kebutuhan.

Menurut (Irawan, 2010) mengatakan bahwa kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa factor sebagai berikut:

1. Kondisi dan kemampuan penjual
2. Kondisi pasar
3. Modal
4. Kondisi perusahaan
5. Periklanan
6. Pemberian hadiah

Menurut (Kolter, Philip, 2012) ada empat tahap daur hidup produk yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan, yaitu:

1. Tahap Introduksi.

Tahap ini mulai ketika produk baru pertama kali diluncurkan. Hal ini membutuhkan waktu, dan pertumbuhan penjualan cenderung lambat. Dalam tahap ini kalau dibandingkan dengan tahap – tahap yang lain, perusahaan masih merugi atau berlaba kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.

2. Tahap Pertumbuhan

Pada tahap ini pertumbuhan penjualan meningkat dengan cepat, laba meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi per unit turun.

3. Tahap Menjadi Dewasa

Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama daripada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran. Penurunan

pertumbuhan penjualan menyebabkan banyak produsen mempunyai banyak produk untuk dijual.

4. Tahap Penurunan

Penjualan menurun karena berbagai alasan, termasuk kemajuan teknologi, selera konsumen berubah, dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan laba menurun, beberapa perusahaan mundur dari pasar. Perusahaan yang masih bertahan dapat mengurangi macam produk yang ditawarkannya.

Sedangkan menurut (Kotler dan Keller, 2009) empat tahap yang memenuhi pertumbuhan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Pengenalan, Periode pertumbuhan penjualan lambat ketika produk diperkenalkan di pasar.
2. Pertumbuhan. Periode penerimaan pasar yang cepat dan peningkatan laba yang substansial.
3. Kedewasaan. Penurunan pertumbuhan penjualan karena produk telah diterima oleh sebagian besar pembeli potensial.
4. Penurunan. Penjualan memperlihatkan penurunan dan laba terkikis.

Menurut (Kotler, 2009) Ada beberapa usaha untuk meningkatkan penjualan, diantaranya adalah:

1. Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya
2. Menempatkan dan pengaturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen
3. Mengadakan analisa pasar.
4. Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
5. Mengadakan pameran
6. Mengadakan discount atau potongan harga

2.1.4 Laba Rugi

2.1.4.1 Pengertian Laba

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan biaya tersebut.

Menurut (Sujana, 2010) laba bersih adalah sebagai berikut: “Selisih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan dan yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

Menurut (Harmono, 2011a) Laba bersih adalah sebagai berikut: “Pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya bunga dan pajak”

Menurut (Islahuzzaman, 2012) Laba adalah selisih total pendapatan dikurangi biaya-biaya dari kegiatan usaha perusahaan yang diperoleh selama periode tertentu.

Menurut (Ruhardjo, 2009) mengartikan bahwa, laba bersih merupakan keuntungan yang tersedia untuk pemegang saham atau dengan kata lain mencerminkan pertambahan kekayaan bagi pemegang saham.

Menurut (Harahap, 2011), laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang diamati oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya.

Menurut (Suwardjono, 2008) pengertian laba adalah: laba dimaknai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat kegiatan produksi dan penyerahan barang atau jasa).

Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah perkiraan antara pendapatan dan beban-beban yang terjadi pada suatu periode tertentu dalam suatu perusahaan.

2.1.4.2 Jenis-jenis Laba

Menurut (Harahap, 2011) adapun jenis-jenis laba yaitu:

1. Laba Kotor, yaitu penghaslan penjualan dikurangi dengan harga pokok produksi
2. Laba Bersih Usaha (Laba Operasional), yaitu laba kotor yang dikurangi dengan biaya komersial, yaitu biaya distribusi (oemasaran) dan Biaya Administrasi dan Umum;
3. Laba Bersih Sebelum Pajak, yaitu Laba Bersih Usaha ditambah hasil diluar operasi tau usaha, dikurangi biaya kerugian yang terjadi diluar aktivitas normal perusahaan.
4. Laba Bersih Sesudah Pajak (Laba Bersih), yaitu laba bersih sebelum pajak di kurangi pajak penghasilan.

Menurut(Astuti, 2012) jenis-jenis laba terdiri dari:

- a. Laba bersih adalah selsih lebih pendapatan atau beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atau modal yang berasal dari kegiatan usaha.
- b. Laba bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan
- c. Laba Usaha adalah jumlah akumulasi laba bersih dari beban usaha atau laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan

- d. Laba ditahan adalah jumlah akumulasi laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi distribusi laba yang dilakukan.

Menurut (Suwardjono, 2008) adapun jenis-jenis laba adalah sebagai berikut:

1. Laba kotor, Laba kotor adalah selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan
2. Laba Operasional, Laba Operasional merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam perekonomiannya, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karenanya, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai jasa pada pemilik modal.
3. Laba sebelum dikurangi pajak atau EBIT (*Earning Before Tax*), Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil dan biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu terutama dalam hal pajak, angka ini adalah yang terpenting karena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.
4. Laba Setelah Pajak Atau Laba Bersih, Laba Bersih adalah laba setelah dikurangi berbagai pajak. Laba dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan. Dari perkiraan laba ditahan ini akan diambil sejumlah tertentu untuk dibagikan sebagai Deviden kepada para pemegang saham.

Menurut (Ruhardjo, 2009) Jenis- jenis laba berdasarkan penyajiannya untuk masing- masing kelompok penerima dikelompokkan dalam lima jenis yaitu:

1. *Value Added* (tambahannilai) yaitu perhitungan harga jual produk dikurangi biaya yang dikeluarkan. Penerima informasi pendapatan ini umumnya para karyawan, pemilik, kreditur dan pemerintah.
2. *Enterprise Net Income* (laba bersih perusahaan) yaitu laba yang didapatkan dari kelebihan hasil atau revenue dari biaya seluruh pendapatan/penghasilan dan rugi biaya/beban tidak termasuk pajak, bunga dan bagi hasil. Penerima informasi dalam jenis laba ini adalah pemegang saham, pemegang obligasi dan pemegang obligasi dan pemerintah
3. *Net Income To Investors* (laba bersih bagi investor) hampir sama dengan laba bersih perusahaan tetapi setelah dikurangi oleh pajak penghasilan. Pemegang saham dan pemegang obligasi merupakan penerima informasi dalam jenis laba ini
4. *Net Income to Shareholders* hampir sama dengan *net income to investors* tetapi setelah dikurangi oleh bunga obligasi. Penerima informasi bagi jenis laba ini adalah pemegang saham *preferred stock* dan *common stock*.
5. *Net Income to Residual Shareholder* (laba bersih untuk pemegang saham residual) merupakan laba bersih kepada pemegang saham dikurangi dengan dividen saham preferen. Penerima informasi pada jenis laba ini tentunya pemegang saham *preferred stock*.

Menurut (Harmono, 2011a) mengatakan bahwa jenis- jenis laba adalah sebagai berikut:

1. Laba bersih merupakan selisih lebih antara pendapatan dengan beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.

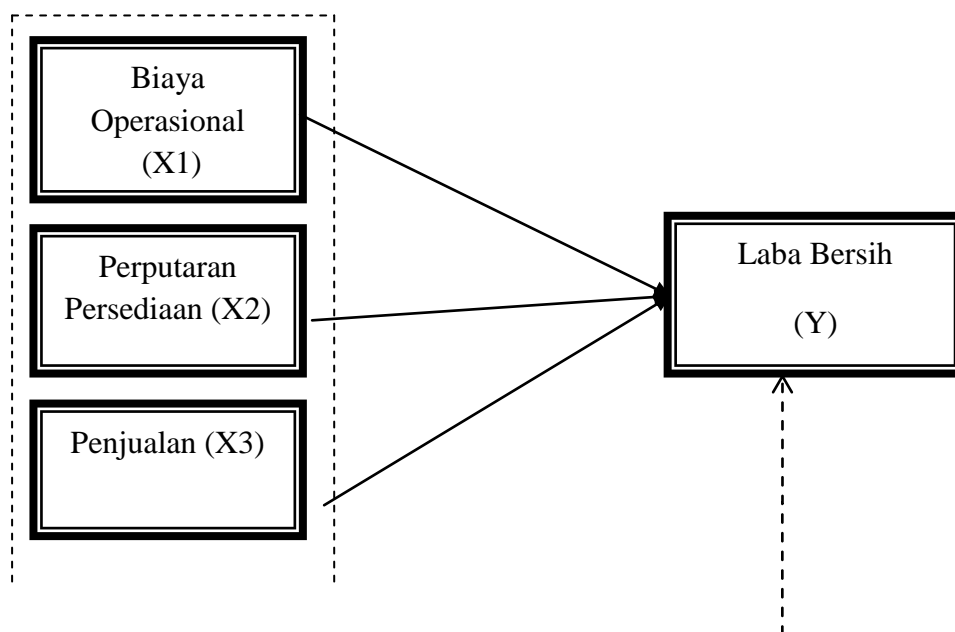
2. Laba bruto merupakan selisih antara penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan. Laba masih disebut bruto karena jumlah laba masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha.
3. Laba usaha atau laba operasi adalah selisih antara laba bruto terhadap beban usaha. Laba usaha diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan
4. Laba ditahan adalah jumlah/total akumulasi laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi dengan distribusi laba yang dilaksanakan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Untuk mempermudah memahami gambaran penelitian secara garis besar terutama melalui hubungan bermacam variabel yang diteliti, sebaiknya digunakan kerangka pemikiran. Kerangka pemikiran menunjukkan semua variabel yang diteliti, baik variabel bebas maupun variabel terkait. Adapun kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran





Sumber: Konsep yang dikembangkan penelitian 2019

Keterangan : \longrightarrow : Pengaruh secara parsial
 \dashrightarrow : Pengaruh secara simultan

2.3 Hipotesis

Hipotesis atau hipotesa adalah jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Hipotesis ilmiah mencoba mengutarakan jawaban sementara terhadap masalah yang akan diteliti. Hipotesis menjadi teruji apabila semua gejala yang timbul tidak bertentangan dengan hipotesis tersebut. Dalam upaya pembuktian hipotesis, peneliti dapat saja dengan sengaja menimbulkan atau menciptakan suatu gejala. Kesengajaan ini disebut percobaan atau eksperimen. Hipotesis yang telah teruji kebenarannya disebut teori. Menurut (Rumengan, 2010) hipotesis merupakan jawaban terhadap masalah penelitian yang secara teoritis dianggap paling mungkin dan paling tinggi tingkat kebenarannya.

1. Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nugraha, 2010) menunjukkan bahwa biaya operasional berpengaruh terhadap laba.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis pada penelitian ini adalah:

H_1 : Biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses Bintang.

2. Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh (Aryanto, 2013) menunjukkan bahwa perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Sehingga hipotesis pada penelitian ini adalah:

H₂ : Perputaran persediaan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses Bintang.

3. Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan oleh (Dwiyana, 2014) menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba, sehingga hipotesis pada penelitian ini adalah:

H₃ : Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses Bintang.

2.4 Penelitian Terdahulu

1. Nugraha (2010)

Judul yang diteliti oleh Nugraha adalah “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Pada PT. PINDAD (Persero) Bandung.”

Hasil penelitian menunjukkan terdapat pengaruh antara biaya operasional terhadap tingkat laba. Tingkat keeratan (korelasi) kedua variabel sangat kuat yaitu $r = 0,864$ dengan nilai korelasi positif artinya jika biaya operasional meningkat maka meningkat pula laba dan sebaliknya. Tingkat pengaruh yang dicapai 76,6 % sisanya 25,6 % di pengaruhi faktor lain. Uji hipotesis yaitu uji t diperoleh nilai t hitung sebesar 3,833 dan nilai t table 2,571. Berdasarkan t hitung tersebut nilai t hitung $> t$ table sehingga H₀ ditolak. Kesimpulan biaya operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba.

2. Dwiyana (2014)

Judul yang diteliti oleh Dwiyana adalah “Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Operasi PT. Indofood Sukses Makmur Tbk”.

Hasil penelitian mengenai pengaruh penjualan terhadap laba operasi PT. Indofood Sukses Makmur Tbk ini dapat disimpulkan tingkat penjualan dari tahun ke tahun sejak periode 2006 sampai 2011 dapat mempengaruhi laba operasi. Hubungan tingkat penjualan terhadap peningkatan laba operasi adalah positif kuat dengan nilai koefisien korelasi $R = 0,899$ atau 89,9%. Tingkat penjualan memberikan kontribusi terhadap laba operasi senilai 80,8% dan selebihnya 19,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar penjualan. Untuk mengetahui pengaruh antara penjualan terhadap laba operasi, digunakan uji t. Nilai t hitung 4,009 lebih besar dari t table yaitu 2,571. Selain itu hasil perhitungan menggunakan SPSS versi 17.0 didapatkan nilai signifikan sebesar 0,015 yang ternyata lebih kecil dari 0,05. Kedua hasil pengujian ini menunjukkan bahwa penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba operasi PT. Indofood Sukses Makmur Tbk.

3. Puspasari (2013)

Judul yang diteliti oleh Puspasari adalah “Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Pada PT. Adi Anugrah Food Industry Tanjungpinang”

.Hasil penelitian penjualan dan biaya produksi mempunyai pengaruh besar terhadap laba.

Dari hasil pengujian variable penelitian secara pasial, didapati bahwa variable independen yaitu penjualan berpengaruh signifikan terhadap

variable dependen yaitu laba. Hal ini sesuai dengan nilai signifikan t sebesar 0,00 yang lebih kecil dari nilai profitabilitas 0,005.

Dari hasil pengujian variable penelitian secara parsial, didapati bahwa variable dependen yaitu biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap variable dependen yaitu laba. Hal ini sesuai dengan nilai signifikan t sebesar 0,001 yang lebih kecil dari nilai profitabilitas 0,05.

Sebagian dari hasil pengujian variable penelitian secara simultan, penjualan dan biaya produksi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba yang ditunjukkan oleh signifikansi f $0,00 > 0,05$, ditunjukkan oleh Nilai *R square* atau koefisien determinasi menunjukkan angka 0.948 atau mempunyai pengaruh sebesar 94,8%, variasi atau perubahan dalam laba dapat dijelaskan

oleh variasi-variasi variabel-variabel penjualan dan biaya produksi sedangkan sisanya sebesar 5,2% dipengaruhi oleh variabel biaya administrasi dan biaya pemasaran yang tidak diteliti.

4. (Mary E Barth a, 2016) Peran penilaian relatif dari nilai buku ekuitas dan laba bersih sebagai fungsi kesehatan keuangan. Studi ini menguji prediksi bahwa harga berlipat ganda dan kekuatan penjelas tambahan dari nilai buku ekuitas (laba bersih) meningkat (menurun) seiring menurunnya kesehatan keuangan. Tes menggunakan sampel dari 396 perusahaan yang bangkrut dan tes menggunakan sampel yang lebih besar, dikumpulkan keduanya menghasilkan kesimpulan yang konsisten dengan prediksi. Temuan yang kuat untuk dimasukkannya kontrol untuk industri, ukuran,

pengembalian atas ekuitas, dan volatilitas pengembalian ekuitas. Nilai buku ekuitas dan kelipatan laba bersih dan kekuatan penjelas tambahan bervariasi diprediksi di tiga industri ilustratif, dipilih berdasarkan tingkat kemungkinan aset tidak berwujud yang tidak diakui.

5. (Mappanyuki and Sari, 2017) Pengaruh Rasio Pertumbuhan Penjualan, Rasio Perputaran Persediaan, Peluang Pertumbuhan Terhadap Profitabilitas Perusahaan. Tujuan penelitian ini untuk menunjukkan secara empiris pengaruh rasio pertumbuhan penjualan, rasio perputaran persediaan, dan peluang pertumbuhan terhadap profitabilitas (Rasio Aset, Margin Laba Bersih, Return On Equity) pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dan hasil Analisis Regresi Linier Berganda menunjukkan bahwa: Partially Sales Growth Ratio (SGR) tidak berpengaruh signifikan terhadap Return On Asset dan Net Profit Margin, Return On Equity berpengaruh signifikan terhadap Sales Growth Ratio (SGR) Rasio Perputaran Inventaris secara parsial tidak berpengaruh pada Return on Asset dan Return on Equity. Net Profit Margin berpengaruh signifikan terhadap Rasio Perputaran Persediaan. Peluang Pertumbuhan (GWOP) secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap Return On Asset, Net Profit Margin, dan Return On Equity.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penulis melakukan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Menurut (Kuncoro, 2009), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Metode deskriptif adalah penelitian yang menguraikan sifat-sifat dan keadaan yang sebenarnya dari suatu objek penelitian. Tujuannya adalah untuk mengumpulkan dan menguraikannya secara menyeluruh dan diteliti sesuai dengan persoalan yang akan dipecahkan.

3.2 Sumber dan Jenis Data

Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan peneliti yaitu menggunakan data sekunder. Menurut Sugiyono (2012:137) mengatakan bahwa Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut, misalnya dalam bentuk tabel, grafik, diagram, gambar dan sebagainya sehingga lebih informatif jika digunakan oleh pihak lain.

Jadi jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder internal yang diperoleh dari sumber informasi yang berkaitan dengan penelitian ini, yakni melalui PT. Legenda Kecana Sukses Bintang yang terdiri dari data laporan bulanan Laba Rugi dengan menggunakan data bulanan sebanyak 36 data yang diambil dari bulan Januari 2016 sampai Desember 2018.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Menurut(Rumengan, 2010) pengumpulan data adalah aktivitas yang menggunakan prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Adapun cara-cara yang dilakukan penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Studi Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu teknik penelitian yang digunakan dengan cara membaca buku-buku dipergustakaan dan tulisan-tulisan yang berkaitan dengan masalah-masalah yang akan diteliti penulis.

2. Studi Lapangan (*Field Research*)

Studi pustaka adalah metode yang digunakan peneliti dengan cara mempelajari, mendalami dan mengutip teori-teori atau konsep-konsep dari sejumlah literature baik buu,jurnal,internet maupun karya tulis ilmiah yang lainnya yang sesuai dengan topic penelitian.

3.4 Definisi Operasional Varibel

Menurut Nur Indriantoro dan Bambang Supomo (2013:61) variabel adalah segala sesuatu yang dapat diberi berbagai macam nilai.Teori mengekspresikan fenoma-fenoma secara sistematis melalui pernyataan hubungan antar variabel.Nilai variabel dapat berupa atribut yang menggunakan ukuran atau skala dalam suatu kisaran nilai.

Ada dua variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu variabel independen (variabel bebas) yang dinyatakan dengan symbol X dan variabel dependen (variabel terikat) selanjutngta dengan symbol Y

1. Variabel Indenpen (X)

Variabel independen (bebas) adalah variabel yang dapat mempengaruhi perubahan dalam variabel dalam dependen dan mempunyai hubungan yang positif maupun negatif bagi variabel dependen nantinya (Situmorang, 2010) Variasi dalam variabel dependen merupakan hasil dari variabel independen. Variabel bebas yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

a. Biaya Operasional (X_1)

Biaya operasional dalam penelitian ini merupakan variable bebas yang pertama. Biaya operasional merupakan biaya yang dikeluarkan dalam rangka menunjang kegiatan operasional perusahaan untuk menjalankan aktifitasnya.

b. Perputaran Persediaan (X_2)

Perputaran persediaan menurut (Munawir, 2010) merupakan ratio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai persediaan yang dimiliki oleh perusahaan

c. Penjualan (X_3)

Penjualan pada PT. Legenda Kencana Sukses dari total hasil penjualan semua merek sepeda motor Honda disetiap bulannya baik penjualan secara kredit maupun penjualan tunai. Besaran penjualan dalam penelitian ini diambil dari laporan bulanan Laba Rugi PT. Legenda Kencana Sukses dan dinyatakan dalam rupiah.

2. Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen (terikat) adalah variabel yang memberikan reaksi atau respons jika dihubungkan dengan variabel independen. Variabel dependen adalah variabel yang variabelnya diamati dan diukur untuk menentukan pengaruh yang disebabkan oleh variabel independen (Soegoto, 2008). Variabel terikat yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

a. Laba Bersih (Y)

Laba bersih yang diperoleh pada PT. Legenda Kencana Sukses dari total beban usaha pada periode tersebut. Jika selisihnya positif, akan menghasilkan laba usaha. Jika selisihnya negatif, akan menghasilkan rugi usaha pada periode tersebut (Rudianto, 2012).

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan cara mengolah data yang telah diperoleh dari lapangan di mana objek penelitian ini adalah PT. Legenda Kencana Sukses Bintandengan data penelitian dari tahun 2016 s/d 2018. Alat analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *Software* computer SPSS (*Statistical Program for Social Science*) versi 20.0 for windows.

3.5.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan prasyarat analisis regresi berganda. Sebelum melakukan pengujian hipotesis yang diajukan dalam penelitian perlu dilakukan pengujian asumsi klasik yang meliputi : uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi.

a. **Uji Normalitas**

Uji Normalitas adalah pengujian tentang kenormalan distribusi data. Menurut (Suliyanto, 2011) penggunaan uji normalitas digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal.

Menurut (Wijaya, 2012), Uji normalitas bias dilakukan dengan dua cara, yaitu dengan “Normal P-P Plot dan “Tabel Kolmogorov Smirnov”. Yang paling umum digunakan adalah Normal P-P Plot. Pada Normal P-P Plot prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya. Dasar pengambilan keputusan :

1. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
2. Jika data menyebar jauh garis diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Menurut (Ghozali, 2012) uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linear variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Ada beberapa cara untuk mendeteksi normalitas adalah sebagai berikut :

1. Uji Kolmogorov Smirnov

Dalam uji ini, pedoman yang digunakan dalam pengambilan keputusan adalah:

- a. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka distribusi normal
- b. Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka distribusi tidak normal
- c. Hipotesis yang digunakan dalam uji ini adalah:

Ho : data residual berdistribusi normal

Ha : data residual tidak berdistribusi normal

2. Histogram

Pengujian dengan model histogram memiliki ketentuan bahwa data normal berbentuk lonceng. Data yang baik adalah data yang memiliki pola distribusi secara normal.

3. Grafik Normality Probability Plot

Dalam uji ini, ketentuan yang digunakan adalah:

- a. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b. Jika data menyebar jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolinieritas

Menurut (Priyatno, 2010), multikolinieritas adalah keadaan dimana terjadi hubungan linear yang sempurna atau mendekati sempurna antar variable independen dalam model regresi.

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan linear antar variabel independen dalam model regresi. Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya multikolinieritas. Pada umumnya jika VIF kurang dari 10, maka variabel tersebut bebas persoalan multikolinieritas dengan variabel bebas lainnya.

Untuk mendekati ada atau tidaknya multikolinieritas di dalam model regresi adalah sebagai berikut:

1. Nilai R^2 yang dihasilkan oleh suatu estimasi model regresi empiris sangat tinggi, tetapi secara individual variabel-variabel bebas banyak yang tidak signifikan mempengaruhi variabel terikat.

2. Menganalisis matriks korelasi variabel-variabel bebas. Jika antar variabel bebas ada korelasi yang cukup tinggi (umumnya diatas 0,90), maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolinieritas. Tidak adanya korelasi yang tinggi antar variabel bebas tidak berarti bebas dari multikolinieritas. Multikolinieritas dapat disebabkan karena adanya efek kombinasi dua atau lebih variabel bebas.
3. Multikolinieritas dapat juga dilihat dari (1) nilai *tolerance* dan lawannya (2) *variance inflation factor* (VIF). Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel bebas manakah yang dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Dalam pengertian sederhana setiap variabel bebas menjadi variabel terikat dan diregresi terhadap variabel bebas lainnya. *Tolerance* mengukur varibilitas variabel bebas yang terpilih yang tidak dapat dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Jadi nilai *tolerance* yang rendah sama dengan nilai nilai VIF tinggi (karena $VIF = 1/Tolerance$) dan menunjukkan adanya kolinieritas yang tinggi. Nilai *cutoff* yang umum dipakai adalah nilai *tolerance* 0,10 atau sama dengan nilai VIF diatas 10. Setiap peneliti harus menentukan tingkat kolinieritas yang masih dapat ditolerir. Walaupun multikolinieritas dapat dideteksi dengan nilai *tolerance* dan VIF, tetapi kita masih tetap tidak mengetahui variabel-variabel bebas mana sajakah yang saling berkorelasi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedasi bertujuan untuk melihat apakah di dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variable dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang

lain. Jika varian dari residual atau pengamatan ke pengamatan yang lain tetap maka disebut homokedastisitas.

Analisis uji asumsi heteroskedastisitas hasil output SPSS melalui grafik *scatterplot* antara *Z prediction* (ZPRED) yang merupakan variabel bebas (sumbu X = Y hasil prediksi) dan nilai residualnya (SRESID) merupakan variabel terikat (sumbu Y = Y prediksi – Y riil).

Homoskedastisitas terjadi jika pada *scatterplot* titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SRESID menyebar dibawah maupun diatas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur. Sedangkan Heteroskedastisitas terjadi jika pada *scatterplot* titik-titik mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombng-gelombang.

Menurut (Ghozali, 2012) dasar analisisnya untuk pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut:

- a. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Menurut (Rumengan, 2010) Jika titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y tanpa membentuk pola tertentu maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Menurut (Priyatno, 2010), uji heteroskedastisitas adalah keadaan dimana dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi

heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah homokedastisitas atau tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Ada beberapa metode yang bisa digunakan untuk uji heteroskedastisitas yaitu Spearman's Rho testing, Glejser testing, dan grafik regresi.

1. Uji Spearman' Rho digunakan untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dengan melakukan analisis korelasi Spearman antara residual dengan masing-masing variabel independen. Jika nilai signifikansi antara variabel independen dengan residual lebih dari 0,05 maka tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Uji Glejser ini dilakukan dengan meregresikan variabel-variabel bebas terhadap nilai absolute residual. Residual adalah selisih antara nilai observasi dengan nilai prediksi. Dan absolute adalah nilai mutlaknya. Jika nilai signifikansi antara variabel independen dengan residual lebih dari 0,05 maka terjadi heteroskedastisitas.
3. Metode grafik yaitu dengan melihat pola titik-titik pada scatterplot regresi. Jika titik-titik menyebar dengan pola yang tidak jelas diatas dan dibawah angka sumbu 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Menurut (Danang, 2013), Jika terjadi autokorelasi maka permasalahan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Masalah autokorelasi baru timbul jika ada korelasi secara linear antara kesalahan pengganggu periode 1 (berada) dengan kesalahan pengganggu periode $t-1$ (sebelumnya). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa uji asumsi klasik

autokorelasi dilakukan untuk data times series atau data yang mempunyai seri waktu, misalnya data dari tahun 2000 s/d 2012.

Menurut (Priyatno, 2010) Autokorelasi adalah keadaan dimana pada model regresi ada kolrelasi antara residual pada periode 1 dengan residual pada periode sebelumnya. Model regresi yang baik adalah yang tidak terdapat masalah autokorelasi.

Menurut (Singgih, 2010) salah satu ukuran dalam menentukan ada atau tidaknya masalah autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW) dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Angka D-W di bawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
2. Angka D-W di antara -2 sampai +2 berarti tidak ada autokorelasi.
3. Angka D-W di atas +2 berarti ada autokorelasi negatif.

3.5.2 Analisis Linier Berganda

Setelah melakukan uji asumsi klasik, langkah selanjutnya adalah melakukan analisis regresi linier berganda. Menurut (Kurniawan, 2009), regresi linier berganda dapat didefinisikan sebagai pengaruh antara lebih dari 2 variabel dimana terdiri dari 2 variabel independen (bebas) dan 1 variabel dependen (terikat) dan juga untuk membangun persamaan serta menggunakan persamaan tersebut untuk membuat perkiraan (*prediction*).

Persamaan regresi linier berganda dapat dijabarkan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y = Variabel Terikat / Laba Bersih

X₁ = Variabel Bebas pertama / Biaya Komisi

X_2 = Variabel Bebas kedua / Potongan Harga

X_3 = Variabel Bebas ketiga / Penjualan

a = Konstantan (apabila nilai x sebesar 0, maka Y sebesar a atau konstanta)

$b_1b_2b_3$ = Koefisien regresi (nilai peningkatan atau penurunan)

ε = error/residu

3.5.3 Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah yang dijabarkan dalam kerangka teori yang harus diuji kebenarannya. Uji hipotesis yang digunakan meliputi:

a. Uji Koefisien Regresi Secara Parsial (Uji t)

Menurut (Priyatno, 2010) Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Langkah-langkah dalam melakukan uji t sebagai berikut:

1. Menentukan Hipotesis

Hipotesis untuk X_1 dan Y adalah sebagai berikut:

H_0 = Biaya Operasional (X_1) tidak ada pengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses (Y).

H_1 = Biaya Operasional (X_1) berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses (Y)

Hipotesis untuk X_2 dan Y sebagai berikut:

H_0 = Potongan Harga (X_2) tidak ada pengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses (Y)

H_2 = Potongan Harga (X_2) berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses (Y).

Hipotesis untuk X dan Y adalah sebagai berikut:

H_0 = Penjualan (X_3) tidak ada pengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses(Y).

H_3 = Penjualan (X_3) berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih pada PT. Legenda Kencana Sukses (Y).

2. Menentukan t hitung

t hitung didapat dari hasil SPSS

3. Menentukan t hitung t tabel

Dicari pada signifikansi $0,05/2=0,025$ (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan $df=n-k-1$ pada tabel statistik, dimana n merupakan jumlah data dan k merupakan jumlah variabel independen.

4. Kriteria pengujian

H_0 diterima jika $-t \text{ tabel} \leq t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$

H_0 ditolak jika $-t \text{ hitung} < -t \text{ tabel}$ atau $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$

5. Membandingkan t hitung dengan t tabel

Berdasarkan hasil output SPSS (t hitung) dibandingkan dengan t tabel dapat disimpulkan apakah variabel independen secara persial berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Pengujian ini juga dapat dilakukan dengan berdasarkan tingkat signifikansi jika nilai signifikansi dari hasil output SPSS bernilai $< 0,05$ maka H_0 ditolak, dan jika nilai signifikansi dari hasil output SPSS bernilai $> 0,05$ maka H_0 diterima.

6. H_0 diterima artinya harga jual (X_1), diskon penjualan (X_2), biaya komisi (X_3), secara persial tidak ada pengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor (Y)

Ho ditolak artinya harga jual (X_1), diskon penjualan (X_2), biaya komisi (X_3), secara persial berpengaruh signifikan terhadap penjualan sepeda motor (Y).

b. Uji Koefisien Regresi Secara Simultan (Uji F)

Menurut (Priyatno, 2010) uji ini digunakan untuk mempengaruhi apakah variabel independen secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji F dapat dilihat pada output ANOVA dari hasil analisis regresi linier berganda. Langkah-lankah dalam melakukan uji F sebagai berikut:

1. Menentukan Hipotesis

Ho = Tidak ada pengaruh yang signifikan antara biaya operasional, perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses.

Ha = Ada pengaruh yang signifikan antara biaya komisi, potongan harga dan penjualan terhadap laba bersih PT. Legenda Kencana Sukses.

2. Menentukan F hitung.

F hitung didapat dari output SPSS.

3. Menentukan F tabel.

F tabel dicari pada signifikansi 0,05 dengan derajat kebebasan yang terdiri dari df 1 (jumlah variabel -1) dan df 2 = n-k-1 pada tabel statistic, dimana merupakan jumlah data dan k merupakan jumlah variabel independen.

Kriteria pengujian.

Ho diterima jika $F \text{ hitung} \leq F \text{ tabel}$

4. Membandingkan F hitung dengan F tabel

Berdasarkan hasil output SPSS (F hitung) dibandingkan dengan F tabel dapat disimpulkan apakah variabel independen secara simultan atau serentak berpengaruh signifikan atau tidak terhadap variabel dependen. Pengujian ini juga dapat dilakukan dengan berdasarkan tingkat signifikansi. Jika nilai signifikansi dari hasil output SPSS bernilai $0,05 <$ maka H_0 ditolak, jika nilai signifikansi dari hasil output SPSS bernilai $> 0,05$ maka H_0 diterima.

3.5.4 Analisis Determinasi R^2

Analisis determinasi digunakan untuk mengetahui presentasi sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Koefisien ini menunjukkan seberapa besar presentase variasi variabel independen yang digunakan dalam model mampu menjelaskan variasi variabel R^2 sama dengan 0, maka tidak ada sedikitpun persentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen, atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model tidak menjelaskan sedikitpun variasi variabel dependen. Sebaliknya R^2 sama dengan 1, maka presentase sumbangan pengaruh yang diberikan variabel independen terhadap variabel dependen adalah sempurna, atau variasi variabel independen yang digunakan dalam model menjelaskan 100% variasi dependen.

Hasil analisis determinan dapat dilihat pada output *Model Summary* dari hasil analisis regresi linier berganda menurut (Priyatno, 2010). *Adjusted R Square* biasanya untuk mengukur sumbangan pengaruh jika dalam regresi menggunakan lebih dari dua variabel independen. *Adjusted R Square* adalah nilai *R Square* yang telah disesuaikan. Sedangkan *Standard Error of the Estimate*

adalah suatu ukuran banyaknya kesalahan modal regresi dalam memprediksikan nilai Y.

Daftar Pustaka

- Ary, T. G. (2011) *Manajemen Investasi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Asri, M. (2009) 'Marketing', in. Yogyakarta: Penerbit UPP AMP YKPN.
- Astuti, P. D. (2012) *Akuntansi Keuangan Dasar: Teori dan Kasus*. Yogyakarta: CAPS.
- Badriwan, Z. (2012) *Sistem Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: BPFE, p. 109.
- Bastian Bustami dan Nurlela (2012) *Akuntansi Biaya Edisi 3*. Jakarta: mitra wacana media, p. 7.
- Basu Swastha dan Irawan (2006) *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, p. 106.
- Carter K. William (2009) *Akuntansi Biaya Cost Accounting*. Edisi 14 B. Jakarta: Salemba Empat.
- Danang, S. (2013) *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT. Refika Aditama Anggota Ikapi.
- Dwiyana, R. (2014) *Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Operasi PT. Indofood Sukses Makmur Tbk*.
- Ghozali, I. (2012) *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Harahap, S. S. (2011) *Teori Akuntansi*. Edisi Revi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Harmono (2011a) *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, p. 231.
- Harmono (2011b) *Manajemen Keuangan Berbasis Balanced Score*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hery (2009) *Akuntansi Keuangan Menengah 1*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, p. 123.

- Indratno, A. (2013) *Prinsip – Prinsip Dasar Akuntansi*. Jakarta: Dunia Cerdas, p.
- Islahuzzaman (2012) *Istilah-istilah Akuntansi dan Auditing*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, p. 238.
- Kasmir (2012) *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Kolter, Philip, and A. (2012) *Prinsip - prinsip Pemasaran*. Edisi 13 J. Jakarta: Erlangga.
- Kuncoro (2009) *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Kurniawan, A. (2009) *Belajar Mudah SPSS Untuk Pemula*. Yogyakarta: Mediakom.
- Lane, K. P. dan K. K. (2009) *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, p. 404.
- Mappanyuki, R. and Sari, M. (2017) ‘The Effect of Sales Growth Ratio, Inventory Turn Over Ratio, Growth Opportunity To Company’S Profitability (Survey in Indonesia’S Stocks Exchange)’, *International Journal of Management and Applied Science*, 3(3), pp. 139–147. Available at: www.worldresearchlibrary.org/up_proc/pdf/646-148757128008-16.pdf.
- Mary E Barth a (1998) ‘Journal Of Accounting and Economics’, *Relative valuation roles of equity book value and net income as a function of financial health*, 25(1), pp. 1–34.
- Moekijat (2009) *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Manddar Maju.
- Mulyadi (2009) *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, p. 13.
- Munawir (2010) *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty, p. 77.
- Mursid, M. (2010) *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, p. 162.
- Mursyidi (2010) *Akuntansi Dasar*. Bogor: Ghalia Indonesia, p. 13.

- Nugraha, O. (2010), *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Pada PT. PINDAD (Persero) Bandung*.
- Ony Widilestariningtyas, S. W. . & S. D. A. (2012) *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu, p. 13.
- Pribadi, B. A. (2009) *Akuntansi Persediaan*. Jakarta: Dian Rakyat, p. 340.
- Priyatno, D. (2010) *Paham Analisis Statistik Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Mediakom, p. 81.
- Rudianto (2012) *Akuntansi Pengantar*. Jakarta: Erlangga.
- Ruhardjo, B. (2009) *Laporan Keuangan Perusahaan. Edisi Kedua*. Yogyakarta: GAJAH MADA UNIVERSITY PRESS, p. 61.
- Rumengan, J. (2010) *Metodologi Penelitian Dengan SPSS*. Batam: UNIBA PRESS, p. 22.
- Simamora, H. (2012) *Akuntansi Manajemen*. Duri, Riau: Star Gate Publisher, p. 40.
- Singgih, S. (2010) *Buku Latihan SPSS Statistik Parametrik*. Jakarta: Elex Media Kumputindo.
- Situmorang (2010) *Data Penelitian; Menggunakan Program SPSS*. Medan: USU Press.
- Sujana, I. (2010) *Kamus Akuntansi*. Bandung: CV. Pustaka Grafika.
- Suliyanto (2011) in *Ekonometrika Terapan Teori dan Aplikasi dengan SPSS*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, p. 69.
- Sumarsan, T. (2013) *Perpajakan Inonesia (Vol 3)*. Jakarta: PT.Indeks, p. 16.
- Suwardjono (2008) *Teori Akuntansi : Perkayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFEE.
- Swastha, B. (2010) *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta: BPFEE.

Wijaya, T. (2012) *Cepat Menguasai SPSS Untuk Olah dan Interpretasi Data*.

Yogyakarta: Cahaya Atma Pustaka.

CURICULUM VITAE



Nama : Selvika Sandrawaty S

Jenis Kelamin : Perempuan

Tempat, Tanggal Lahir : Tanjungpinang, 10 Juli 1996

Status : Belum Menikah

Agama : Katolik

Email : Selvikasandrawaty@yahoo.co.id

Alamat : Jl. Kp Jati I

Pendidikan : - SD Negeri 004 Bintan Timur (2002 – 2008)
- SMP Negeri 1 Bintan Timur (2008 – 2011)
- SMK Pembangunan Tanjungpinang (2011 – 2014)
- STIE Pembangunan Tanjungpinang (2014 – 2019)

Pengalaman Kerja : - Juni 2014 – Sekarang, staf admin accounting di PT. Legenda Kencana Sukses