

**ANALISIS PERPUTARAN PERSEDIAAN DAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA II TANJUNG MORAWA**

SKRIPSI

Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Study Akuntansi



Oleh

Nama : Wahyu Nitasari
Npm : 1305170143
Program Studi : Akuntansi Keuangan

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2017**

ABSTRAK

Wahyu Nitasari. NPM. 1305170143. Analisis Perputaran Persediaan Dan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. 2017. Skripsi.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk Analisis perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian Deskriptif. Perusahaan yang diteliti pada penelitian adalah PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Data yang digunakan adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh langsung berupa laporan keuangan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mampu dalam menghasilkan laba bersih sebesar Rp 3.469.043.518.872 karena adanya peningkatan penjualan sehingga dapat meningkat laba bagi PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa, jika adanya penurunan laba bersih disebabkan oleh penurunan penjualan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tersebut. Tetapi pada perputaran persediaan menurun disebabkan volume penjualan yang rendah, penjualan menurun disebabkan turunnaya perputaran persediaan yang adanya keterlambatan datang barang yang sudah di tentukan pada perusahaan.

Maka dapat disimpulkan perusahaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa mampu mendapatkan laba bersih yang cukup besar di banding dari tahun sebelumnya.

Kata Kunci : Perputaran Persediaan, Penjualan, Laba Bersih.

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur dipanjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahnya kepada peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat beringakan salam juga dipersembahkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad SAW telah membawa kabar tentang pentingnya ilmu bagi kehidupan di dunia Dan di akhirat kelak.

Skripsi ini merupakan salah satu syarat bagi setiap mahasiswa yang ingin menyelesaikan studinya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Sehubungan dengan itu, disusun skripsi ini berjudul **“Analisis Perputaran Persediaan dan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa”**.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih sebesar-beasrnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ayahanda Sutiman, Ibunda Nani, dan Adik-adik Tina Susilowati dan Dia Ayu Susilawati, Kurnia Sandy yang telah memberikan semangat dan motivasinya kepada penulis.
2. Bapak Dr. Agusani, M.AP, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara atas kesempatan dan fasilitas yang telah diberikan untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan program sarjana ini.
3. Bapak Zulaspan Tupti, SE, M.si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak Januri SE, MM, M.Si selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Ade Gunawan, SE, M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Elizar Sinambella, SE, M.si selaku ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Fitriani, SE, M.si selaku sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Ikhsan Abdullah, SE, M.si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan dukungan, waktu, pemikiran dan pengarahan kepada penulis selama melakukan pembuatan skripsi.
9. Dosen-dosen pengajar serta staff pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Bapak Daniel Tarigan, Selaku Kepala Bagian Pembiayaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.
11. Ibu Eka Misrahmayuni, SE, Ak. Selaku Kaur Akuntansi PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.
12. Bapak S.T Panjaitan, SE, M.Si, Ak. Dan bapak Nuriman Alamsyah, selaku karyawan pimpinan urusan pembiayaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.
13. Bapak Hudri, SP, Bapak M.Sirojul Munir, SE, Bapak Sunarto, Bapak Misgianto, Bapak Bincar.D. SP, Bapak M. Ihsan, SE, Ibu Zakiah Gustin, Selaku Karyawan Bagian Pembiayaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

14. Ibu Ir Mada Gustia Siregar, selaku kepala bagian sistem manajemen SDM.
15. Sahabat-sahabat penulis Wiwik Juliani, Rita Astrianim Aisyah, Sri Agustini, Wid Fazulla, yang selalu telah memberikan dukungan kepada penulis.
16. Buat teman seperjuangan di Akuntansi-C Ririn indayana, Muhammad ridha, yogi indrawan, dilla, wuwun, yona, cut nadia, frina, mey, dini, risma dan semua sahabat-sahabat ya tidak dapat di sebutkan namanya satu persatu. Buat anak kos Wisma Tatik kak mey mulya, sri agustini, nursyafnita, dwi putri, santi, ira yanti, rindi arum sanita, terima kasih atas dukungannya kepada penulis.

Terima kasih atas semua bantuan yang telah diberikan, semoga Allah SWT membalas amal baik saudara/I dan semua pihak yang telah bermurah hati memberikan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi kita semua, khususnya bagi ilmu pengetahuan dibidang studi Akuntansi, Amin ya robbal 'alamin

Medan, April 2017
Penulis

Wahyu nitasari

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian Dan Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	9
A. Uraian Teori	9
1. Laba Bersih	9
1.1 Pengertian Laba Bersih	9
1.2 Jenis-Jenis Laba Bersih	10
1.3 Manfaat Analisi Laba Bersih	10
1.4 Faktor-Faktor Mempengaruhi Laba Bersih	14
2. Perputaran persediaan	15
2.1 Pengertian perputaran persediaan	16
2.2 Mengukur perputaran persediaan.....	16
2.3 Manfaat perhitungan rasio perputaran persediaan	17
2.4 Faktor-faktor yang mempengaruhi persediaan	17
3. Penjualan	18
3.1 Pengertian Penjualan	18
3.2 Tujuan Penjualan	19
3.3 Jenis Dan Bentuk Penjualan	20
3.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	22
4. Penelitian Terdahulu	25
B. Kerangka Berpikir	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	29
A. Pendekatan Penelitian	29
B. Definisi Operasional	29
C. Jenis Data	30
D. Sumber Data	31
E. Tempat Dan Waktu Penelitian	31
F. Teknik Pengumpulan Data.....	32

	G. Teknik Analisa Data	33
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
	A. Hasil penelitian	34
	4 Deskripsi data	34
	4.1.1 Perputaran Persediaan	35
	4.1.2 Laba Bersih	36
	4.1.3 Penjualan.....	38
	4.1.4 Perputaran Persediaan Dan Laba Bersih	39
	4.1.5 Penjualan Dan Laba Bersih.....	40
	B. Pembahasan	42
	4.2.1 Perputaran Persediaan penjualan dalam meningkatkan laba bersih	42
	4.2.2 Faktor-Faktor Yang Menyebabkan Perputaran Persediaan Dan Penjualan Menurun.	47
BAB V	PENUTUP	49
	A. Kesimpulan	49
	B. Keterbatasan.....	50
	C. Saran	50

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1-1 Data perputaran persediaan, Penjualan Dan Laba Bersih	4
Tabel 2-1 Penelitian Terdahulu	25
Tabel 3-1 Rencana Waktu Penelitian	32
Tabel 4.1 data perputaran persediaan	35
Tabel 4.2 data laba bersih	37
Tabel 4.3 data penjualan	38
Tabel 4.4 data perputaran persediaan dan laba bersih	39
Tabel 4.5 data penjualan dan laba bersih	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 11-1 Kerangka Berpikir	28

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan swasta maupun instansi pemerintah secara tidak langsung dituntut mengikuti perkembangan hidup usahanya. Dan pada umumnya dari setiap tujuan yang didirikan dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak lepas dari tujuan utamanya. Yaitu untuk memperoleh laba atau keuntungan semaksimal mungkin, setiap perusahaan harus mempunyai persediaan yang cukup untuk menjalankan kegiatan tersebut. Tanpa adanya persediaan barang dagangan maka perusahaan akan berhadapan resiko yang dimana pada suatu waktu akan terjadi tidak dapat memenuhi keinginan dari pada pelanggannya.

Tujuan utama perusahaan adalah mempertahankan kelangsungan hidupnya serta mencapai laba yang optimal. Menurut Warren, Reeve, Fess (2007, hal 2) laba (*profit*) adalah selisih antara jumlah yang ditermadari pelanggan atas barang atas jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya alam dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut. Semakin besar laba usaha yang dapat diperoleh maka perusahaan akan mampu untuk bertahan hidup, tumbuh dan berkembang serta tangguh menghadapi persaingan.

Menurut Munawir (2014. Hal 77) menyatakan “Apabila perputaran persediaan mampu dalam memutarakan persediaan dalam gudang perusahaan, maka perusahaan dapat menghasilkan laba”.

Dan di dalam perusahaan juga terdapat penjualan yang mana berpengaruh pada perusahaan tersebut. Untuk meningkatkan laba bersih, penjualan dan usaha harus meningkatkan volume penjualan yang harus diperhatikan dengan sungguh-

sungguh. Penjualan sangat penting dalam salah satu kebijakan penjualan yang dilakukan perusahaan. Menurut Sadeli, (2008, hal 5) menyatakan “Apabila penjualan baik maka perusahaan akan memperoleh keuntungan yang besar pada perusahaan tersebut, dan sebaliknya jika penjualan tidak baik maka perusahaan akan memperoleh kerugian yang cukup besar juga”.

Dalam usaha pencapaian laba optimal perusahaan membuat berbagai kebijakan. Untuk mengukur keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba yang diperoleh. Tidak hanya dilihat dari besar kecilnya jumlah yang yang diperoleh. Tetapi dilihat juga dari perputaran persediaan dan penjualannya.

Persediaan merupakan pos-pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal, atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual. Dapat disimpulkan bahwa Persediaan (Inventory), merupakan aktiva perusahaan yang menempati posisi yang cukup penting dalam suatu perusahaan, baik itu perusahaan dagang maupun perusahaan industri (manufaktur), apalagi perusahaan yang bergerak dibidang konstruksi, hampir 50% dana perusahaan akan tertanam dalam persediaan.

Menurut Kasmir (2008, hal 180) menyatakan “Dapat diartikan pula bahwa perputaran persediaan merupakan rasio perputaran persediaan yang menunjukkan berapa kali jumlah barang persediaan diganti dalam satu tahun. Semakin kecil rasio ini semakin jelek pula sebaliknya”.

Perputaran persediaan adalah rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam suatu periode. Artinya, perusahaan harus meningkatkan kemampuan dalam menghasilkan laba.

Salah satunya dengan cara mengelola persediaan dan penjualan perusahaan yang bersangkutan seefisien mungkin.

Tingkat perputaran persediaan menunjukkan berapa kali persediaan tersebut diganti dengan dalam arti dibeli dan jual kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan tersebut maka jumlah modal kerja yang dibutuhkan semakin rendah. Untuk dapat mencapai tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan persediaan secara teratur dan efisien. Semakin cepat atau semakin tinggi tingkat perputaran akan memperkecil resiko terhadap kerugian yang disebabkan karena penurunan harga atau karena selea konsumen, disamping itu akan menghemat ongkos penyimpanan dan pemeliharaan terhadap persediaan.

Perputaran persediaan yang rendah biasanya disebabkan oleh keterlambatnya persediaan dan didalam penjualan kurang efisien sehingga pelanggan untuk membeli barang tersebut tidak begitu meminati barang yang dijual tersebut.

Pada Perusahaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa merupakan perusahaan yang bergerak dibidang mengelolah budidaya Kelapa Sawit, Tembakau, Tebu dan Karet. Oleh karena itu perputaran persediaan dan penjualan sangat erat bagi perusahaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Dalam kegiatan operasional perusahaan tersebut, tentunya sangat penting melakukan analisis perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih. Berikut data perputaran persediaan, penjualan dan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Tabel 1.1**Data Berputaran Persediaan, Penjualan Dan Laba Bersih****PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.**

Tahun	Perputaran persediaan	Penjualan	Lab Bersih
2011	24 kali	1.617.744.959.963	83.165.395.153
2012	60 kali	1.487.242.229.884	31.272.971.496
2013	167 kali	1.548.668.370.199	(100.166.178.515)
2014	72 kali	1.868.760.136.396	(359.995.693.933)
2015	60 kali	1.377.764.999.194	3.469.043.518.872

Sumber Data: PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Berdasarkan hasil data diatas perusahaan terdapat fenomena yang terjadi pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa yaitu perputaran persediaan pada tahun 2012 sampai dengan 2015 mengalami penurunan tetapi tahun 2013 dan mengalami peningkatan, dan penjualan pada tahun 2012 dan 2015 mengalami penurunan kecuali tahun 2013 dan 2014 mengalami peningkatan dan laba bersih pada tahun 2012 sampai dengan tahun 2014 mengalami penurunan kecuali pada tahun 2015 mengalami kenaikan.

Dilihat dari data diatas bahwa laba perusahaan mengalami peningkatan, hal ini akan sangat bonus bagi perusahaan. Menurut Kasmir (2008, hal 303) menyatakan “apabila laba menurun atau tidak mencapai target akan berdampak serius bagi perusahaan dalam jangka pendek mungkin tidak berpengaruh, kecuali perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar”.

Sedangkan menurut Marbun (2007, hal 225) menyatakan “Apabila semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasil perusahaan”.

Dan pendapat yang sama dengan jurnal penelitian Muh Najib Kasim (2014) laba mengalami naik turun disebabkan harga pokok penjualan pada tiap tahunnya kenaikan. Dimiliki semakin cepat perputarannya yang berhubungan dengan kegiatan usaha perusahaan, yang mana akan dapat meningkatkan laba bersih. Semakin baik penjualan maka semakin meningkat pula laba bersih dari ketahunnya dan begitu juga dengan perputaran persediaan yang semakin cepat perputaran maka semakin baik dalam meningkatkan laba bersih bagi perusahaan.

Bedanya jurnal dengan penulis adalah jika jurnal hanya menganalisis perputaran persediaan barang dalam meningkatkan laba, sedangkan penulis menganalisis perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Untuk melihat perkembangan perusahaan, yang mana PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa, membudidayakan kelapa sawit, tembakau, kakao dan karet. Dan hasil budidaya perusahaan akan dijual kembali untuk menghasikan laba yang diinginkan perusahaan tersebut.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Jika laba bersih menurun tiap tahun maka akan berdampak pada perusahaan dan sebaliknya dan jika perputaran persediaan meningkat maka laba bersih pun akan meningkat tiap tahunnya dan jika penjualan menurun tiap tahunnya maka akan berdampak pada laba bersih perusahaan dan perusahaan pun akan lebih berdampak jika perputaran persediaan dan penjualan mengalami

penurunan, perusahaan akan mengalami kerugian dan sebaliknya jika mengalami peningkatan perusahaan pun memperoleh laba bersih yang sangat besar bagi perusahaan.

Selama ini pada umumnya para penelitian lebih tertarik untuk meneliti peningkatan laba bersih pada perusahaan, bukan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih tersebut dengan sumber daya dan kemampuan yang dimilikinya. Padahal perputaran persediaan dan penjualan dapat dilihat bagaimana perputaran persediaan berarti semakin cepat perputarannya maka semakin cepat pergantian persediaan yang akan dijual kembali dalam waktu singkat sehingga menghasilkan laba bagi perusahaan dan begitu juga dengan penjualan jika penjualan dapat meningkatkan volume penjualannya, maka dapat menghasilkan laba pada perusahaan tersebut.

Dilihat dari permasalahan di atas maka penulis tertarik melakukan penelitian tentang. **“Analisis Perputaran Persediaan Dan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa”**.

B. Identifikasi Masalah

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

1. Terjadi kenaikan perputaran persediaan pada tahun 2013 dan penjualan tahun 2014 mengalami kenaikan tetapi tahun 2015 mengalami penurunan.
2. Laba bersih mengalami penurunan pada tahun 2012 sampai dengan 2014.

C. Rumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penelitian ini dijukan dengan pernyataan penelitian (*research questions*) sebagai berikut:

1. Bagaimana perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih di PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan perputaran persediaan dan penjualan mengalami penurunan?

D. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

2. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan manfaat untuk:

1. Bagi penulis

sebagai tambahan wawasan dan pengetahuan serta pengalaman penulis mengenai Analisis Perputaran Persediaan dan Penjualan dalam meningkatkan Laba Bersih.

2. Bagi perusahaan

hasil penelitian ini diharapkan dapat memberkan masukan tentang pengelola piutang dan penjualan yang lebih baik agar menghasilkan laba yang optimal.

3. Bagi peneliti selanjutnya

sebagai bahan refensi dan gambaran dalam melakukan penelitian dan dapat sebagai dasar untuk melakukan penelitian yang berkaitan.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teori

1. Laba Bersih

1.1 Pengertian Laba Bersih

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.

Menurut Mahmud M. Hanafi, (2010, hal 32) mengatakan bahwa “Laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut :

$$\text{Laba} = \text{penjualan} - \text{biaya}$$

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah ukuran keseluruhan prestasi perusahaan. Dan laba yang dapat diperoleh perusahaan yang dapat digunakan untuk berbagai kepentingan perusahaan.

Menurut Kieso, (2008, hal 140) mengatakan bahwa “laporan laba rugi adalah laporan yang mengukur keberhasilan operasi suatu perusahaan waktu tertentu, menyediakan informasi untuk memprediksi jumlah, penetapan waktu”.

Laba bersih bagi perusahaan sangat erat untuk kelangsungan perusahaan yang bergerak bidang apa pun, yang mana laba bersih dihasilkan dari penjualan atau kegiatan perusahaan.

Sedang Menurut Soemarso, (2007, hal 320) menyatakan bahwa “laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi.

1.2 Jenis Jenis Laba Bersih

Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan.

Menurut Kasmir, (2011, hal 303) menyatakan bahwa :

- 1) Laba Kotor (gross Profit) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
- 2) Laba bersih (Net Profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

Laba Kotor artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sementara itu Laba Bersih merupakan laba yang dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

1.2 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 turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen.

Menurut Kasmir, (2008, hal 309) Menyatakan bahwa secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba adalah.

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 faktor 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;

Kenaikkan 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. Manajemen dalam hal ini dituntut untuk meningkatkan upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif di samping meningkatkan mutu produk yang ditawarkan.

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. Kalau tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.

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.

1.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode periode berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan. Untuk melihat perubahan laba suatu perusahaan, terutamadalam pembahasan ini adalah adalah perusahaan laba kotor, perlu dilakukan analisis.

Menurut soemarso (2007) faktor-faktor dapat yang mempengaruhi laba disimpulkan bahwa perubahan laba disebabkan tiga faktor berikut ini:

1) Berubahnya Harga Jual

Artinya, berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya. Misalnya harga jual yang ditetapkan sebelumnya.

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 perubahan jumlah barang yang dijual, misalnya dari jumlah yang ditargetkan.

3) Berubahnya Harga Pokok Penjualan

Maksudnya perusahaan 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.

2. Perputaran Persediaan

2.1 Pengertian Perputaran Persediaan

Menurut Kasmir (2008, hal 181) menyatakan “Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan (*invevtory*) ini berputar dalam suatu periode”.

Semakin tinggi rasio perputaran persediaan menunjukkan bahwa modal kerja yang dibutuhkan dalam persediaan semakin rendah. Untuk mencapai tingkat perputaran yang tinggi, maka harus diadakan perencanaan dan pengawasan secara teratur. Hal ini yang jelas adalah rasio perputaran persediaan memberikan pemahaman tentang kualitas. Persediaan dan kesuksesan dalam memutarakan persediaan dan penjualan.

Dalam konsep ini di persediaan semakin tinggi perputaran persediaan maka semakin semakin baik, namun begitu sebaliknya semakin rendah perputaran persediaan maka semakin tidak baik. Tingkat perputaran persediaan tergantung dari kebutuhan perusahaan.

Riyanto (2008, hal 70) menyatakan bahwa “perputaran persediaan adalah elemen utama dari modal kerja yang berupa aktiva yang selalu dalam keadaan berputar dimana secara terus menerus mengalami perubahan”.

Didalam perputaran persediaan harus memperhatikan berapa kali berputar persediaan digudang, karena secara tidak langsung akan berakibatkan buruk terhadap perusahaan nantinya.

Menurut Munawir (2014, hal 77) menyatakan “perputaran persediaan adalah rasio antara jumlah harga pokok barang yang dijual dengan nilai rata-rata persediaan yang dimiliki oleh perusahaan”.

Diperusahaan melakukan kegiatan pemasaran tidak lepas akan kebutuhan barang-barang dagangan yang menjadi faktor utama dalam menunjang jalannya aktivitas pemasaran. Perputaran persediaan juga dapat diukur dengan menunjukkan tingkat penjualan tinggi atau rendahnya dalam perusahaan tersebut.

Menurut Warren et all (207, hal 462) menyatakan “perputaran persediaan adalah mengukur antara volume barang dagang dijual dengan jumlah persediaan yang dimiliki selama periode berjalan”. Sedangkan Menurut Soemarso S.R (2010, hal 384) menyatakan bahwa “perputaran persediaan adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali”.

2.2 Mengukur Perputaran Persediaan

Untuk mengetahui berapa kali perputaran persediaan dalam penjualan untuk menghasilkan laba, berikut dapat diukur dengan menurut para ahli sebagai berikut:

Menurut kasmir (2008, hal 108) “perputaran persediaan diukur dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Perputaran persediaan} = \frac{\text{penjualan}}{\text{persediaan}}$$

Rasio perputaran persediaan mengukur berapa kali perputaran persediaan selama satu periode. Pengelola persediaan suatu perusahaan dapat dilihat dari tingkat perputaran persediaan. Makin cepat perputaran persediaan makin baik kondisi keuangan perusahaan.

Semakin tinggi tingkat perputaran perputaran berarti semakin cepat dana yang diinvestasikan pada persediaan dan penjualan. Sebaliknya jika tingkat perputaran persediaan rendah berarti persediaan dagang membutuhkan waktu yang lebih lama untuk memutar barang dagangnya.

2.3 Manfaat Menghitung Rasio Perputaran Persediaan

Makin tinggi rasio perputaran persediaan maka menunjukkan modal kerja yang baik, dan sebaliknya rasio perputaran persediaan semakin rendah maka akan terjadi kerugian pada perusahaan.

Adapun manfaat perhitungan perputaran persediaan menurut Munawir (2010, hal 75) dapat disebabkan oleh beberapa faktor sebagai berikut:

- 1) Dapat diketahui apakah pengelolaan persediaan telah dilakukan dengan baik.
- 2) Dapat diketahui kecepatan dari pergantian, dimana semakin tinggi pergantian persediaan, maka semakin tinggi biaya yang dapat dihemat sehingga laba perusahaan naik.

2.4 Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Perputaran persediaan

Ada beberapa faktor-faktor tersebut diantaranya adalah seperti yang dikemukakan oleh Bambang Riyanto (2008, hal 85) sebagai berikut:

- 1) Faktor waktu

Lamanya waktu antara mulai dilakukannya pemesanan bahan-bahan sampai dengan kedatangan bahan yang dipesan tersebut dan diterima digudang persediaan.

2) Penggunaan bahan baku rata-rata

Salah satu dasar untuk memperkirakan penggunaan bahan baku selama periode tertentu, khususnya selama periode pemesanan barang.

3) Resiko kehabisan persediaan

Pengiriman barang yang dipesan, apakah tepat waktu atau sering kali terlambat.

4) Biaya simpan gudang dan biaya ekstra kehabisan persediaan

Dapat diduga atau tidaknya kebutuhan bahan baku untuk persediaan habis, dan tentukan dari kecepatan pemenuhan pelayanan permintaan pelanggan.

3. Penjualan

3.1 Pengertian penjualan

Secara umum Penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperbolehkan meningkatkan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu.

Sedang Menurut Sadeli, (2008, hal 5) bahwa : “Menjual atau penjualan adalah suatu tindakan untuk menukar barang atau jasa dengan uang dengan cara mempengaruhi orang lain agar mau memiliki barang yang ditawarkan sehingga kedua belah pihak mendapatkan keuntungan dan kepuasan”.

Penjualan sangat penting dalam salah satu kebijakan penjualan yang dilakukan perusahaan. Hal ini dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan volume penjualan dalam perusahaan tersebut.

Menurut Winardi, (2009, hal 13) mengatakan bahwa : “Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan, mengaktivasi dan memuaskan kebutuhan

atau keinginan si pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun bagi sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan”.

Dari beberapa definisi tentang penjualan yang telah dikemukakan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa dengan adanya penjualan maka akan tercipta proses pertujaran barang dan jasa. Penjualan atau menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi orang lain agar membeli barang dan jasa yang ditawarkan sehingga memberikan kepuasan timbale balik antara penjual dan pembeli.

Didalam penjualan ada namanya penjualan tunai dan kredit. Yang mana penjualan kredit dapat diartikan sebagai berikut:

Penjualan secara kredit merupakan salah satu kebijaksanaan penjualan yang dilakukan perusahaan selain penjualan secara tunai. Hal ini dilakukan perusahaan dengan tujuan untuk meingkatkan volume penjualan.

3.2 Tujuan Penjualan

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

Menurut Sadeli (2008) didalam penjualan ada tujuan penjualan agar target yang diinginkan tercapai tujuan perusahaan tersebut. Adapun tiga tujuan dalam penjualan, yaitu:

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

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.

3.3 Jenis dan Bentuk Penjualan

Didalam penjualan mempunyai jenis dan bentuk penjualan, hal itu kekemudian oleh para ahli sebagai berikut:

Menurut Sadeli (2008, hal 77) Didalam sistem penjualan ada jenis dan bentuk penjualan yang mana untuk dipersiapkan dalam kegiatan penjualan.

Adapun kelompokan jenis-jenis dan bentuk sebagai berikut:

- a) *Trade selling*. Penjualan yang dapat terjadi bilamana 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.
- b) *Missionary Selling*. Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang – barang dari penyalur perusahaan.
- c) *Technical Selling*. Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- d) *New Businies Selling*. Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

e) *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 terjalannya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain itu dari jenis-jenisnya Menurut Sadeli (2008, hal 77) juga terdapat bentuk-bentuk dari pada penjualan antara lain:

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 importir dengan.

3.4 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Didalam penjualan juga terdapat fakto-faktor apa saja mempengaruhi penjualan tersebut, dikemukakan oleh para ahli sebagai berikut:

Menurut Sadeli (2008, hal 79) Faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan adalah sebagai berikut:

a) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya, agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, untuk maksud tersebut harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni: Jenis dan karakteristik yang ditawarkan, Harga produk, Syarat penjualan seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan purma jual, garansi dan sebagainya.

b) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- c) Daya beli.
- d) Frekuensi pembelinya.

c) Modal

Untuk memperkenalkan barangnya kepada pembeli atau konsumen diperlukan adanya usaha promosi, alat transportasi, tempat peragaan baik dalam perusahaan maupun diluar perusahaan dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

1. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimilikinya tidak sekomplek perusahaan-perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

2. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bila mana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama.

4. Penelitian Terdahulu

Berikut ini akan diurai beberapa tinjauan dari penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini adalah.

Tabel 2.1
Hasil Penetian Terdahulu

No	NAMA	JUDUL	HASIL PENELITIAN
1	Rifandi Nazar Skripsi (2011)	Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT Columbus Megah Sentrasarana	untuk meningkatkan penjualan dan usaha memperoleh laba yang diinginkan maka perusahaan harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan.
2	Muh Najib Kasim Jurnal Vol.4,No.2 (2014)	Analisis Perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada kopkar gotong royong PT. PLN (Persero) Area Palopo	Bahwa perputaran persediaan mampu dalam memutarakan persediaan dalam gudang, sehingga PT. PLN Dapat menghasilkan laba.
3	Aulia Jurnal Vol.1,No.1 (2014)	Analisis Pengaruh Perputaran Persediaan Terhadap laba bersih PT. Maju karya (Persero)	perputaran persediaan menunjukan bahwa perputaran persediaan tidak memiliki kontribusi secara nyata terhadap pencapain laba perusahaan.

4	Iriyadi Jurnal Vol.2,No.1 (2014)	Analisis Pengaruh persediaan terhadap meningkatkan laba bersih pada PT. ADHI KARYA surabaya	Dimana efesiensi diperusahaan tersebut dilakukan dengan membandingkan dengan anggaran biaya persedian. perusahaan belum mampu untuk meningkatkan laba di perusahaan tersebut'
5	Julita Skripsi (2010)	Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada perusahaan Garmen yang terdaftar di bursa efek Indonesia (BEI)	Pada perusahaan tersebut mampu untuk memaksimalkan laba begitu baik, karena perputaran piutang dan perputaran persediaan yang cepat dari tahun ketahunnya, sehingga menghasilkan laba yang diinginkan diperusahaan tersebut.

B) Kerangka Berfikir

Laporan keuangan adalah laporan yang menggambarkan hasil dari proses akuntansi yang digunakan sebagai alat komunikasi antara data keuangan atau aktivitas perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dengan data-data atau aktivitas tersebut. Menurut Kasmir (2012, hal 7) menyatakan “Laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”

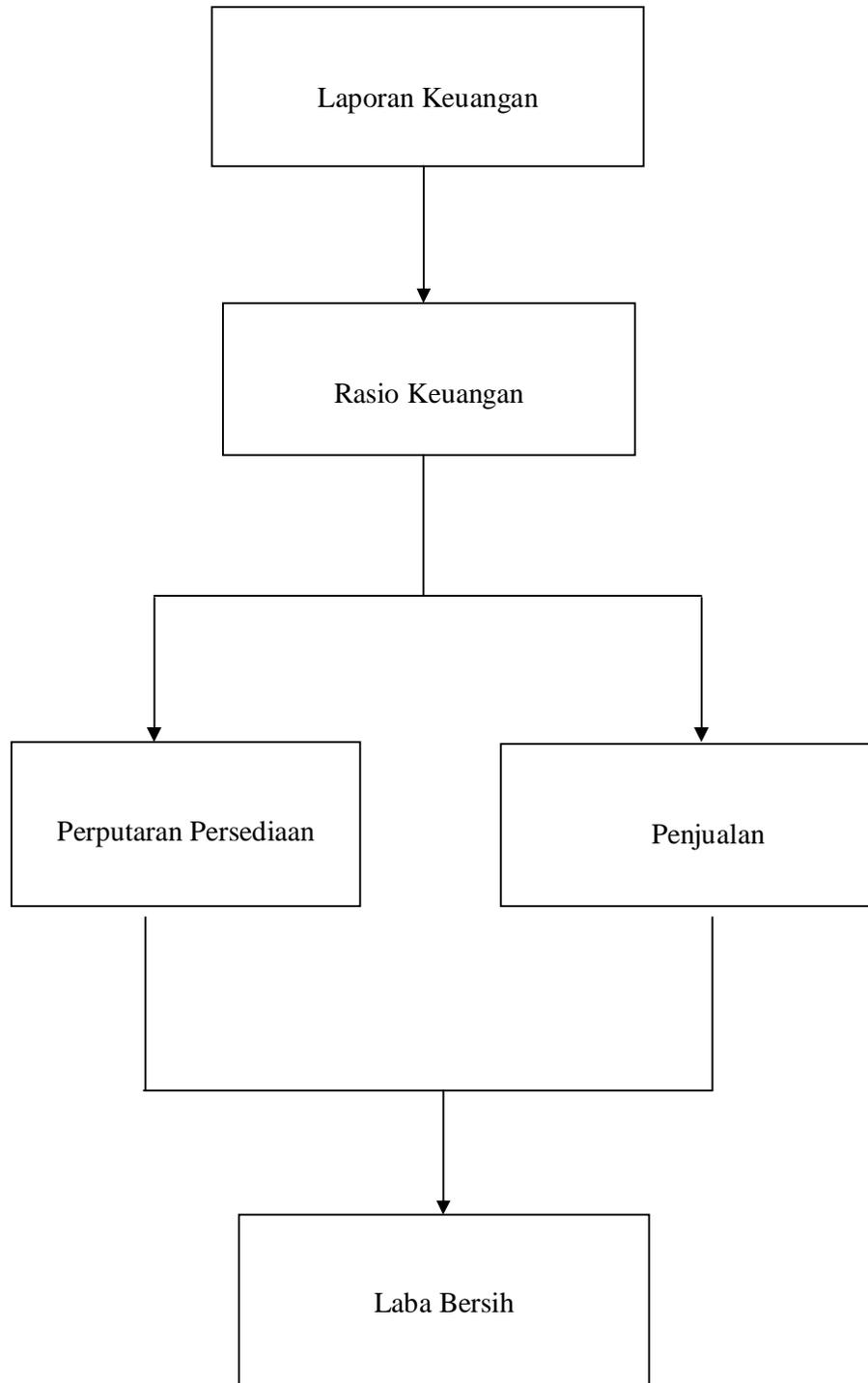
Penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperbolehkan peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Semakin baik penjualan maka semakin baik pula untuk mendapatkan laba didalam perusahaan tersebut.

Laba bersih semakin baik perputaran persediaan dan penjualan maka semakin baik juga laba bersih yang diperoleh oleh PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa. Penurunan laba bersih diakibatkan tingginya perputaran persediaan dan penjualan.

Tujuan utamanya perusahaan yaitu untuk mendapatkan laba/keuntungan yang maksimal. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan, perusahaan harus mengelola persediaan dan penjualan dengan efisien dan seefektif lagi.

Untuk mengukur keberhasilan perusahaan dalam menghasilkan laba yang diperoleh, tidak hanya dilihat dari besar kecilnya jumlah laba yang diperoleh, tetapi dapat dilihat dari perputaran persediaan dan penjualannya.

Berdasarkan uraian diatas peneliti membuat kerangka berfikir yang menunjukkan tingkat perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih.



Gambar 2.1

Kerangka berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah Deskriptif, Deskriptif merupakan penelitian yang menganalisis data untuk permasalahan variabel-variabel mandiri. Data yang digunakan penelitian ini adalah laporan neraca dan laba rugi yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana Perputaran persediaan dan Penjualan dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

B. Definisi Operasional Variabel

Definisi Operasional Variabel bertujuan untuk melihat sejauh mana pentingnya variabel yang digunakan dalam penelitian ini untuk mempermudah pemahaman dan pembahasan penelitian nanti. Definisi operasional variabel yang dimaksud dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1) Perputaran persediaan

Perputaran persediaan adalah rasio yang bertujuan untuk mengukur seberapa sering berubah menjadi kas. Variabel ini diukur dengan informasi persediaan pada laporan neraca pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

2) Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperoleh peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu,

yang mana memperoleh keuntungan bagi perusahaan dalam kegiatan penjualan tersebut tersebut. Variabel ini diukur dengan menggunakan informasi laporan laba rugi pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

3) Laba bersih

Laba bersih merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Yang mana laba bersih diperoleh perusahaan yang akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya, dan laba bersih juga dapat juga diperoleh perusahaan, yang dapat digunakan untuk berbagai kepentingan perusahaan yang diukur dari keseluruhan prestasi perusahaan. Variabel ini diukur dengan menggunakan laporan laba rugi pada tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

C. Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data yang digunakan dalam penelitian berupa data:

1. Kuantitatif

Adalah data yang dapat dihitung dengan angka, yang datanya diperoleh langsung dari perusahaan berupa dokumen laporan keuangan yaitu Neraca dan Laba rugi. Yang mana mempelajari, mengamati, menganalisa dokumen yang berhubungan penelitian.

D. Sumber Data

1) Data sekunder

Yaitu data yang diperoleh langsung dari perusahaan tersebut, yang mana berupa laporan keuangan. Sumber data penelitian ini merupakan data sekunder yaitu data yang diperoleh langsung. Data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan keuangan yang PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa periode 2011-2015. Data yang dibutuhkan adalah informasi keuangan yang berhubungan dengan penelitian, yaitu Laba Rugi dan Neraca.

E. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa berlokasi di Jalan Raya Medan Tanjung Morawa km. 16 Kabupaten Deli Serdang Tanjung Morawa Medan 20362 Phones – (0661) 7940055 (Hunting) Fax. – (061) 7940233 Telex. – 51749 PTPN II MDN PO.BOX – 4 Medan Indonesia. Adapun waktu penelitian ini dimulai dari bulan Januari 2017.

Tabel III- 1. Rencana Waktu Penelitian

NO	Jenis kegiatan	Januari				Februari				Maret				April			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pra riset	■	■	■	■												
2	Pengajuan judul		■	■	■												
3	Penyusunan Proposal				■	■	■	■	■								
4	Bimbingan Proposal						■	■	■	■	■	■	■				
5	Seminar Proposal								■		■	■	■				
6	Penyusunan Skripsi									■	■	■	■				
7	Sidang Meja Hijau													■	■	■	■

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dari penelitian ini adalah:

1. Studi dokumentasi.

yaitu mengumpulkan informasi Laporan Keuangan tahunan Induk PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 serta data-data yang relevan dengan penelitian baik dari pihak perusahaan maupun berasal dari buku-buku literatur dan internet dan Berupa data laporan keuangan laba/rugi, Neraca yang diberikan langsung kepada bagian akuntansi atau bagian pembiayaan PT.

Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

G. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang penulis gunakan adalah analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan teknik analisis data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengklarifikasi data, menghitung data, menjelaskan dan menganalisis data sehingga dapat dijadikan informasi dan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti.

1. Mengumpulkan data laporan keuangan dari PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Yang mana penulis akan melihat data laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa untuk dianalisis.

2. Mengitung data laporan keuangan, setelah mengumpulkan data, penulis pun akan dihitung oleh penulis yaitu:
 - a) Perputaran Persediaan
 - b) Penjualan
 - c) Laba bersih

Yang mana penulis bisa melihat apakah perusahaan dalam keadaan untung atau rugi dalam setiap tahunnya.

3. Menganalisis data, penulis pun akan menganalisis data laporan keuangan. Untuk melihat penyebab kerugaian atau keuntungan terhadap perusahaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

4. Deskripsi Data

Perusahaan yang menjadi objek penelitian ini adalah PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang usaha perkebunan, pengelolaan, dan pemasaran hasil perkebunan. Pembentukan perusahaan ini merupakan hasil penggabungan dari PT. Perkebunan II dan PT. Perkebunan IX berdasarkan peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 07/1996 tentang konsolidasi PT. Perkebunan Lingkup BUMN. PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa mengelola budidaya kelapa sawit, kakao, tembakau, dan tebu. Pada tanggal 1 Juli 2009, perusahaan mengadakan kerja sama dengan perusahaan Malaysia (PT. LNK) distrik Rayon Tengah (di 5 unit usaha, termasuk pabrik didalamnya). Sehingga saat ini perusahaan mengelola 23 unit usaha, termasuk 6 unit pabrik Kelapa Sawit, 2 unit pabrik Gula (PG), 4 unit Pabrik Kakao, 4 unit Rumah Sakit (RS), 1 unit Bengkel Pusat (BP), 1 unit Balai Penelitian Tembakau Delu (BPTD), dan 1 unit Riset Pengembangan Tebu (Risdang Tebu).

Data yang diperoleh merupakan data keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015. Data ini diperoleh dari laporan keuangan dalam bentuk neraca, laporan laba rugi, dan data-data lainnya yang mendukung dalam penelitian ini.

4.1.1 Perputaran persediaan

Perputaran persediaan merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur berapa kali dana yang ditanam dalam persediaan ini berputar dalam suatu periode. Yang mana membagikan dengan total penjualan (*neto*) dengan total persediaan. Berikut data perputaran persediaan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 yang terlihat tabel IV.1 dibawah ini.

Tabel IV.1

Perputaran Persediaan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Tahun 2011-2015

Tahun	Penjualan	Persediaan	Perputaran persediaan
2011	1.617.744.959.963	109.713.058.262	24 kali
2012	1.487.242.229.884	254.318.062.339	60 kali
2013	1.548.668.370.199	717.824.249.031	167 kali
2014	1.868.760.136.396	356.661.258.617	72 kali
2015	1.377.764.999.194	218.047.313.235	60 kali

Sumber Data: Data diolah

Adapun rumus dan perhitungan perputaran persediaan perusahaan adalah sebagai berikut:

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

Perhitungan :

$$\text{Rata - rata Persediaan} = \frac{360}{\text{Perputaran persediaan}}$$

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa tingkat perputaran persediaan pada tahun 2013 mengalami peningkatan namun ditahun 2012, 2014, 2015 mengalami penurunan. Perputaran persediaan cenderung peningkatan karena adanya pada penjualan yang dilakukan. Pada tahun 2012, 2015 perputaran persediaan cenderung mengalami penurunan karena adanya pada penjualan makanya persediaan dalam jumlah yang besar. Hal ini akan berdampak pada kas atau laba yang akan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan selanjutnya.

4.1.2 Laba Bersih

Laba bersih adalah merupakan laba yang dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak. Berikut data laba bersih dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 yang terlihat dari tabel IV.2 dibawah ini.

Tabel IV.2

Laba Bersih PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa

Tahun 2011-2015

Tahun	Penjualan	Beban	Laba bersih
2011	1.617.744.959.963	1.534.579.564.810	83.165.395.153
2012	1.487.242.229.884	1.455.969.258.388	31.272.971.496
2013	1.548.668.370.199	(1.364.880.967.484)	(100.166.178.515)
2014	1.868.760.136.396	(22.287.755.830.329)	(359.995.693.933)
2015	1.377.764.999.194	2.091.278.519.678	3.469.043.518.872

Sumber Data: Data diolah

Adapun rumus dan perhitungan laba bersih yang dimiliki perusahaan adalah sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Penjualan} - \text{Beban}$$

Perhitungan:

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa laba bersih ditahun 2011 sebesar Rp 83.165.395.153, Untuk tahun 2012 laba bersih sebesar Rp 31.272.971.496 mengalami penurunan dan pada tahun 2013 laba bersih juga mengalami penurunan sebesar Rp (100.166.178.515) pada tahun 2014 laba bersih sebesar

Rp (359.995.693.933) bersih sebesar Rp 3.469.043.518.872 mengalami peningkatan.

4.1.3 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran, dengan kata lain sasaran utama dari pemasaran adalah untuk memperbolehkan peningkatan penjualan dari waktu ke waktu dalam periode tertentu. Berikut data penjualan dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015 yang terlihat ditabel IV.3 dibawah ini.

Tabel IV.3

Pejualan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa

Tahun 2011-2015

Tahun	Penjualan
2011	1.617.744.959.963
2012	1.487.242.229.884
2013	1.548.668.370.199
2014	1.868.760.136.396
2015	1.377.764.999.194

Sumber Data: Data diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan ditahun 2011 sebesar Rp 1.617.744.959.963 mengalami penurunan, pada tahun 2012 penjualan sebesar Rp 1.487.242.229.884 mengalami penurunan, pada tahun 2013 penjualan sebesar Rp 1.548.668.370.199 mengalami peningkatan, pada tahun 2014 penjualan sebesar Rp 1.868.760.136.396 mengalami peningkatan dan pada tahun 2015

penjualan sebesar Rp 1.377.764.999.194 penurunan. Penjualan cenderung menurun akibat persediaan digudang yang kurang diperhatikan dalam penjualan.

4.1.4 Perputaran Persediaan Dan Laba Bersih

Berikut perputaran persediaan dan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa yang disajikan dalam tabel dibawah ini.

Tabel IV.4

**Perputaran Persediaan dan Laba Bersih
PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa
Tahun 2011-2015**

Tahun	Perputaran Persediaan	Laba Bersih
2011	24 kali	83.165.395.153
2012	60 kali	31.272.971.496
2013	167 kali	(100.166.178.515)
2014	72 kali	(359.995.693.933)
2015	60 kali	3.469.043.518.872

Sumber Data: Data Diolah

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa perputaran persediaan pada tahun 2013 mengalami peningkatan. Pada tahun 2012 mengalami peningkatan menjadi 60 kali dari 24 kali ditahun 2011 namun laba bersih mengalami peningkatan dari Rp 83.165.395.153 tahun 2011 menjadi Rp 31.272.971.496 mengalami penurunan. Pada tahun 2013 perputaran persediaan mengalami peningkatan dari 60 kali menjadi 167 kali dan ditahun 2014 perputaran persediaan mengalami penurunan menjadi 72 kali begitu juga pada tahun 2015 perputaran persediaan

mengalami penurunan juga menjadi 60 kali. Dan pada tahun 2013 sampai dengan tahun 2014 laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp (100.166.178.515) menjadi sebesar Rp (359.995.693.933) ditahun 2014, Namun ditahun 2015 laba bersih mengalami peningkatan sebesar Rp 3.469.043.518.872.

4.1.5 Penjualan Dan Laba Bersih

Berikut data penjualan dan laba bersih di PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa disajikan dalam tabel bawah ini:

Tabel IV.5
Penjualan Dan Laba Bersih
PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa
Tahun 2011-2015

Tahun	Penjualan	Laba Bersih
2011	1.617.744.959.963	83.165.395.153
2012	1.487.242.229.884	31.272.971.496
2013	1.548.668.370.199	(100.166.178.515)
2014	1.868.760.136.396	(359.995.693.933)
2015	1.377.764.999.194	3.469.043.518.872

Sumber Data: Data Diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2012 mengalami penurunan sebesar Rp 1.487.242.229.884 dan ditahun 2013 penjualan meningkat sebesar Rp 1.548.668.370.199 begitu juga pada tahun 2015 penjualan mengalami penurunan juga sebesar Rp 1.377.764.999.194, Pada tahun 2014

penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp 1.868.760.136.396, Pada tahun 2012 laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp 31.272.971.496 dan pada tahun 2013 laba bersih juga mengalami penurunan sebesar Rp (100.166.178.515) begitu juga ditahun 2014 laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp (359.995.693.933), Namun ditahun 2015 laba bersih mengalami peningkatan sebesar Rp 3.469.043.518.872.

B. Pembahasan

Dalam menganalisa laporan keuangan perusahaan. Penulis mencoba menganalisa perputaran persediaan dan laba bersih perusahaan, dimana perputaran persediaan dan laba bersih tersebut akan dapat memberikan atau menjelaskan gambaran kepada penganalisa tentang efisien atau tidak efisiennya perusahaan dalam menggunakan assetnya untuk memperoleh pendapatan dan laba yang diharapkan, kemudian memberikan gambaran tentang bagaimana perputaran persediaan perusahaan dalam meningkatkan laba bersih perusahaan.

4.2.1 Perputaran Persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih.

Tabel 1.1

Data Berputaran Persediaan, Penjualan Dan Laba Bersih

PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa.

Tahun	Perputaran persediaan	Penjualan	Laba Bersih
2011	24 kali	1.617.744.959.963	83.165.395.153
2012	60 kali	1.487.242.229.884	31.272.971.496
2013	167 kali	1.548.668.370.199	(100.166.178.515)
2014	72 kali	1.868.760.136.396	(359.995.693.933)
2015	60 kali	1.377.764.999.194	3.469.043.518.872

Dari hasil analisis diatas yang telah dilakukan oleh penulis terhadap perhitungan laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dengan menggunakan konsep perputaran persediaan. Perputaran persediaan

menggambarkan penjualan setelah dibagi dengan persediaan. Berdasarkan tabel diatas perputaran persediaan dapat disimpulkan bahwa tingkat perputaran persediaan persediaan pada tahun 2013 mengalami peningkatan dan tahun 2012, 2014, 2015, mengalami penurunan. Hal tersebut merupakan adanya peningkatan persediaan barang dalam gudang mengalami penumpukan sehingga perputaran persediaan mengalami penurunan yang dapat terjadinya keterlambatan dalam penjualan. Data tidak sesuai dengan teori yang dikemukakan Menurut Munawir, (2014, hal 77) menyatakan bahwa “Apabila perputaran persediaan mampu dalam memutarakan persediaan dalam gudang perusahaan, maka perusahaan dapat menghasilkan laba”

Dan begitu juga dengan hasil penelitian jurnal Muh Najib Kasim, Analisis Perputaran Persediaan Dalam Meningkatkan Laba Pada Kopkar Giting Royong PT. PLN (Persero) Area Palopo hasil penelitian yang menyatakan “bahwa perputaran persediaan mampu dalam memutarakan persediaan dalam gudang maka persehaan mampu menghasilkan laba”.

Penjelasan tersebut dapat dilihat bahwa peningkatan 2014 terjadi dikarenakan penjualan mengalami peningkatan yaitu Rp 1.868.760.136.396. peningkatan lebih signifikan. Hal tersebut dimana penjualan meningkat karena ada barang habis terjual. Penjualan mengalami naik turun adanya penjualan ekspor dan dikenakan oleh pajak ekspor yang sangat tinggi. Lainnya yang diikuti dengan perputaran persediaan namun tidak signifikan. Hal tersebut menyebabkan perputaran persediaan menurun sebesar ditahun 2014 sebesar 72 kali.

Berbeda dengan data dan teori yang dikemukakan oleh Sadeli, (2008, hal 5) menyatakan bahwa “Apabila penjualan penjualan yang baik maka perusahaan

akan memperoleh keuntungan yang besar pada perusahaan tersebut, dan sebaliknya jika penjualan tidak baik maka perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar”. Sedangkan jika penjualan meningkat maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan atau laba tetapi didata penjualan meningkat tetapi laba bersih mengalami penurunan yang sangat jauh dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Dan jika dari hasil penelitian jurnal Rifandi Nazar, Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT. Colombus Megah Sentrasarana “untuk menghasilkan penjualan dan usaha memperoleh laba yang diinginkan maka perusahaan harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan penjualan seperti sesuaikan harga jual pasaran”.

Dari tabel perputaran persediaan yang dianalisis pada tahun 2014 dapat dilihat bahwa perputaran persediaan mengalami penurunan, hal ini menjadi perusahaan mengelolah persediaan tidak optimal sehingga barang digudang menumpuk, jadi jika perputaran persediaan semakin meningkat dalam hari pengumpulannya sehingga persediaan habis maka menjadi kas yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional selanjutnya. Perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan cepatnya perputaran persediaan digudang dalam penjualan menjadi kas atau laba kembali. semakin tinggi tingkat perputaran persediaan berarti semakin cepat perusahaan mendapat keuntungan atau laba yang diinginkan, Dan sebaliknya jika perputaran persediaan rendah berarti membutuhkan waktu yang lebih lama untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa laba bersih ditahun 2013 dan 2014 mengalami penurunan bila di bandingkan dengan tahun 2015 laba bersih

meningkat.. Dan pada Penjualan yang tinggi akan mendapatkan keuntungan atau laba bagi perusahaan. Untuk meningkatkan laba bersih perusahaan harus meningkatkan persediaan dalam gudang dan volume penjualan. Dan mengurangi biaya-biaya. Oleh karena itu perusahaan harus efisien dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan dalam meningkatkan modal kerja perusahaan.

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan pada tahun 2014 mengalami peningkatan sebesar Rp 1.868.760.130.396, tetapi tidak disertai dengan laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp (359.995.693.933) dibandingkan dengan tahun 2015 laba bersih mengalami peningkatan. dapat dilihat bahwa pada tahun 2013, 2014 mengalami penurunan laba bersih, namun pada tahun 2015 laba bersih mengalami peningkatan. Laba bersih bersih menurun karena diakibatkan adanya pengeluaran beban-beban yang dikeluarkan oleh perusahaan sehingga berdampak pada laba bersih perusahaan. Laba bersih merupakan hasil dari seluruh pendapatan dikurangi oleh jumlah dari beban-beban yang terjadi dalam kegiatan operasional perusahaan". Pada tahun 2013 laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp (100.166.178.515), dan tahun 2014 laba bersih juga mengalami penurunan sebesar Rp (359.995.693.933) dan pada tahun 2015 laba bersih mengalami peningkatan sebesar Rp 3.469.043.518.872. ditahun 2015 mengalami peningkatan karena adanya pendapatan lain-lain. dikarenakan penjualan juga mengalami peningkatan ditahun 2014 sebesar Rp 1.868.760.136.396 tapi tidak ikuti dengan laba bersih ditahun 2014 penurunan, begitu juga laba bersih ditahun 2013, 2014 Namun tidak diikuti dengan tahun 2015 laba bersih mengalami peningkatan.

Sama halnya dengan teori yang dikemukakan oleh Kasmir, (2008, hal 303) menyatakan bahwa “Apabila laba menurun atau tidak mencapai target akan berdampak serius bagi perusahaan dalam jangka pendek mungkin tidak berpengaruh, kecuali perusahaan mengalami kerugian yang cukup besar”. tetapi pernyataan tidak ikuti dengan tahun 2013 dan 2014 laba bersih mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun 2015 mengalami peningkatan.

Terjadinya penurunan dan kenaikan perputaran persediaan diakibatkan karena adanya penumpukan barang digudang akibat lambatnya penjualan dipasar, sehingga perputaran persediaan pun mengalami penurunan dan kenaikan yang tidak stabil. Dan laba bersih mengalami penurunan diakibat karena adanya beban-beban yang dikeluarkan oleh perusahaan sehingga berpengaruh terhadap laba bersih yang mengalami penurunan dan laba bersih mengalami peningkatan karena adanya pendapatan yang dari perusahaan sehingga laba bersih mengalami peningkatan. Beban-beban yang mengakibatkan penurunan laba bersih yaitu beban penjualan, beban administrasi. Pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan sangat besar seperti beban administrasi yang cukup besar beban yang dikeluarkan perusahaan. Dan apabila laba bersih mengalami peningkatan itu karena adanya pendapatan lain-lain dari luar penjualan dan biaya pajak ekspor yang ditanggung perusahaan.

Dari hasil penelitian jurnal Muh Najib Kasim, Analisis Perputaran Persediaan Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada Kopkar Gotong Royong PT. PLN (Persero) Area Palopo “persentase laba tersebut diperhatikan perputaran persediaan terhadap laba perusahaan harus memperhatikan persentase laba karena

semakin besar laba maka perputaran persediaan terhadap laba meningkat dalam meningkatkan penjualannya”.

4.2.2 Faktor-faktor Yang Menyebabkan Perputaran Persediaan dan Penjualan Mengalami Penurunan

Perputaran persediaan yang tinggi menunjukkan cepatnya perputaran persediaan digudang dalam penjualan menjadi kas atau laba kembali. Semakin tinggi tingkat perputaran persediaan berarti semakin cepat perusahaan mendapat keuntungan atau laba yang diinginkan, Dan sebaliknya jika perputaran persediaan rendah berarti membutuhkan waktu yang lebih lama untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Faktor yang menyebabnya turun perputaran persediaan karena adanya penumpukan barang yang belum terjual sehingga perputaran peresediaan pun lambat dalam menjual barang dalam gudang tersebut sehingga barang digudang mengalami lama berputaran barang baru dalam gudang dan masalah waktu juga jadi faktor penyebabnya turunnya perputaran persediaan.

Dan penjualan yang tinggi akan mendapatkan keuntungan atau laba bagi perusahaan. Untuk meningkatkan laba bersih perusahaan harus melakukan dengan cara meningkatkan persediaan dalam gudang dan volume penjualan. Dan mengurangi biaya-biaya oleh Karena itu perusahaan harus efisien dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan dalam meningkatkan modal kerja perusahaan. Faktor penyebabnya penjualan mengalami peningkatan dan penurunan disebabkan adanya penjualan ekspor, kondisi pasar juga penyebabnya menurunnya penjualan, pajak ekspor yang cukup besar untuk penjualan luar sehingga penjualan dari tahun ketahun pun mengalami penurunan akibatnya pajak

ekspor. Untuk dapat meningkatkan perputaran persediaan dengan baik sehingga menjadi kas, perusahaan harus lebih memperhatikan kegiatan-kegiatan perusahaan yang meningkatkan laba bersih. Turunnya penjualan dalam perusahaan Dan apabila perputaran persediaan mengalami peningkatan itu berate persediaan dalam gudang habis terjual dan apabila penjualan mengalami peningkatan itu berarti penjualan tersebut habis dan penjualan ekspor pun habis terjual sehingga penjualan pun mengalami peningkatan yang cukup bagus.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian pada PT. Perkebunan Nusantara II Tanjung Morawa dapat disimpulkan bahwa:

1. Penurunan perputaran persediaan disebabkan karena turunnya volume penjualan. Turunnya volume penjualan ini terjadi akibat biaya persediaan meningkat, dan lamanya penyerahan antara barang dipesan dengan barang tiba. Dan terjadi Perputaran persediaan meningkat disebabkan oleh penjualan yang maksimal dalam melancarkan kegiatan operasional perusahaan dan pada Penjualan mengalami penurunan disebabkan karena menurunnya perputaran persediaan dan meningkat sehingga penjualan tidak dapat di hindari dengan permintaan konsumen, sehingga perusahaan pun mulai kewalahan dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan.
2. Laba bersih mengalami meningkat disebabkan karena meningkatnya penjualan, sehingga dapat meningkatkan laba bagi perusahaan, terjadinya penurunan laba bersih disebabkan oleh adanya penurunan penjualan dan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan.

B. KETERBATASAN

dalam penelitian penulis hanya menggunakan 2 variabel untuk meningkatkan laba bersih yaitu:

1. Perputaran persediaan
2. Penjualan

Untuk selanjutnya dalam melakukan penelitian yang lebih luas lagi sehingga hasilnya untuk kedepannya agar lebih bagus dalam meningkatkan laba bersih.

SARAN

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang penulis lakukan atas data yang diperoleh dari PT. Perkebunan Nusantara II Tajung Morawa, penulis memberikan saran-saran kepada perusahaan dan kepada peneliti selanjutnya:

Adapun saran yang penulis berikan sebagai berikut:

- a. Untuk meningkatkan perputaran persediaan, perusahaan hendaknya meningkatkan aktivitas penjualan, penjualan dilakukan bukan hanya kepada pelanggan namun pada konsumen baru Dan untuk meningkatkan penjualan, perusahaan harus memperhatikan bagaimana penjualan yang dilakukan oleh penjualan dalam mendapatkan laba atau keuntungan bagi perusahaan
- b. Untuk meningkatkan laba bersih, perusahaan harus memperhatikan kegiatan operasional perusahaan dalam perputaran persediaan dan penjualan, agar perusahaan bisa mendapatkan keuntungan atau laba yang diinginkan perusahaan.

- c. Menambah objek dan tempat penelitian agar dapat mempertimbangkan penyebab dari peningkatan dan penurunan perputaran persediaan dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih Dan menguji pengaruh hubungan perputaran persediaan dan penjualan penjualan dalam meingkatkan laba bersih perusahaan agar lebih jelas keterbatasan antara tiga variabel tersebut dan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aulia, (2014). “*Analisis pengaruh perputaran persediaan terhadap laba bersih study kasus pada PT. Maju Karya (persero)*”. *Jurnal Vol.1, No.1 2004*
- Bambang Riyanto, (2007). *Analisis Laporan Keuangan dan Penjualan* (edisi II). Jakarta: Salemba Empat
- Hery, (2012). *Akuntansi Keuangan. Edisi Revisi Cetakan Kedua*. Medan
- Iriyadi, (2014). “*Analisis Pengaruh perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada PT. ADHI KARYA Surabaya*”. *Jurnal Vol.2.No.1. 2014*.
- Julita, (2010). *Pengaruh perputaran piutang dan perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada PT. Garmen (BEI)*. Skripsi:2010
- Kasmir, (2008). *Analisis Laporan Keuangan* (edisi I). Jakarta: Rajawali Pers.
- Muh Najib Kasim, (2014). “*Analisis perputaran persediaan dalam meningkatkan laba pada kopkar gotong royong PT. PLN (persero) palopo*”. *Jurnal Vol.4, No.2*
- Munawir, (2014). *Analisis Laporan keuangan* (edisi IV). Yogyakarta: YPKN.
- Muhammad M. Hanafi, (2010). *Analisa Laporan Keuangan* (edisi V). Jakarta: Salemba Empat
- Rifandi Nazar, (2011). *Analisis Laba Berdasarkan Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada Kantor Pusat PT. Columbus Megah Sentrasarana*.
- Rudianto, (2008). *Pengantar akuntansi*. Jakarta : Erlangga.
- Soemarso S.R, (2007). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku 2 Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat.
- Sadeli, (2008) *Manajemen pemasaran modern*. (edisi II), Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono, (2010). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Tri Suci Anggrain, (2014). *Analisis perputaran persediaan dalam meningkatkan profitabilitas pada PT. Nindy Karya (Persero)*. Skripsi:2014.

Warren et all, (2007). *Analisis Laporan Keuangan* (edisi V), Jakarta : Salemba Empat.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Wahyu Nitasari
Tempat/tgl. Lahir : PT.TN, 17 Juni 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Warga Negara : Indonesia
Alamat : PT. TAPIAN NADENGGAN TAPANULI SELATAN.
Anak Ke : 1 dari 3 bersaudara

Nama Orang Tua

Ayah : Sutiman
Ibu : Nani
Alamat : PT. TAPIAN NADENGGAN TAPANULI SELATAN

PENDIDIKAN FORMAL

1. Tamat Tahun 1994-2007, SD Negeri Tapanuli Selatan
2. Tamat Tahun 2007-2009, SMP Negeri 1 Langga Payung
3. Tamat Tahun 2009-2013, SMK Yapim Taruna Halongonan
4. Kuliah Pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2013 Sampai Sekarang.

Demikian daftar riwayat hidup ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya untuk dapat terima.

Medan, April 2017

WAHYU NITASARI