

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA IV (Persero) MEDAN**

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh

N a m a : ASRIP MUDA SIREGAR
N P M : 1405170788
Program Studi : AKUNTANSI

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
M E D A N
2018**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Majelis Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jumat, tanggal 12 Oktober 2018, pukul 08:00, WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya:

MEMUTUSKAN

Nama : **ASRIP MUDA SIREGAR**
NPM : **1405170788**
Program Studi : **AKUNTANSI**
Judul Skripsi : **ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV (PERSERO) MEDAN**

Dinyatakan : **(B/A) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

Tim Penguji

Penguji I

(ELIZAR SINAMBELA, SE, M.Si)

Penguji II

(ISNA ARDILA, SE, M.Si)

Pembimbing

(Hj. HAFSAH, SE, M.Si)

Majelis Ujian

Ketua

(H. JANURI, SE, MM, M.Si)

Sekretaris


(ADE GUNAWAN, SE, M.Si)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : ASRIP MUDA SIREGAR

N.P.M : 1405170788

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN

Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA IV (PERSERO)

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan skripsi.

Medan, Oktober 2018

Pembimbing Skripsi

(Hj. HAFSAH, SE, M.Si)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si)



Dekan

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(H. JANURI, SE, MM, M.Si)

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : ASRIP MUDA SIREGAR

N.P.M : 1405170788

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN

Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN
NUSANTARA IV (PERSERG)

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data-data dalam skripsi atau data-data lainnya adalah benar dari PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV (PERSERO) kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata di kemudian hari skripsi ini merupakan hasil piagiat atau merupakan karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, Oktober 2018
Saya yang menyatakan,


ASRIP MUDA SIREGAR



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Lengkap : ASRIP MUDA SIREGAR
N.P.M : 1405170788
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA
IV (PERSERO)

Tanggal	Deskripsi Bimbingan Skripsi	Paraf	Keterangan
8/10/2018	BAB IV Hasil Penelitian di Sempatkan sesuai data	<i>[Signature]</i>	
9/10/2018	Pertanyaan dikomunikasikan dan berikan peminatan masalah serta kaitkan dengan kekinian.	<i>[Signature]</i>	
12/10/2018	Selesai bimbingan	<i>[Signature]</i>	

Pembimbing Skripsi

(Hj. HAFAHAH, SE, M.Si)

Medan, Oktober 2018
Diketahui /Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

(FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si)

ABSTRAK

Asrip Muda Siregar (1405170788) Analisis pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan

Sesuai dengan pernyataan dalam penelitian ini, maka tujuan penelitian ini adalah Untuk menganalisis bagaimana PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dalam meningkatkan laba. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan dan laba.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif, jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif dan sumber data dari laporan keuangan perusahaan. Tempat penelitian dilakukan di PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan bertempat di Jln. Letjend Suprpto No. 2 Medan.

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang dilakukan dalam penelitian ini pertumbuhan penjualan belum mampu meningkatkan nilai laba dimana pertumbuhan penjualan di beberapa tahun terakhir mengalami penurunan secara fluktuasi sehingga nilai laba mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh beban-beban oleh perusahaan tiap tahunnya bertambah, turunnya harga karet di pasar sehingga harga pokok penjualan melebihi penjualan.

Kata Kunci : *Pertumbuhan Penjualan dan Laba*

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum Wr Wb

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan banyak nikmat dan karunianya kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ **Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Peresero) Medan** ” ini guna Melengkapi tugas-tugas dimana merupakan syarat untuk meraih gelar Sarjana Strata-1 (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU). Tak lupa Shalawat beriringkan salam haribahkan kepada Nabi kita Muhammad SAW yang telah membawa risalah kepada umat manusia dan membawa manusia dari alam kegelapan menuju kealam yang terang benderang.

Dalam penyelesaian skripsi ini, tidak dapat terwujud tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik berupa dorongan, semangat maupun pengertian yang diberikan kepada penulis selama ini. Pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

1. Teristimewa Ayahanda dan Ibunda yang tercinta, yang telah mengasuh dan membesarkan penulis dengan rasa cinta dan kasih sayang yang tulus dan tak terhingga sampai saat ini serta telah memberikan dorongan, semangat, doa serta kasih sayang begitu dalam penulis

Semoga Allah SWT selalu melindungi, memberikan kesehatan serta memberikan tempat yang setinggi-tingginya untuk kalian di surgaNya kelak Amin Ya Rabbal' alamin.

2. Bapak Dr. Agussanni, M.AP., selaku Rektor Unuversitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak H. Januri, SE, MM, M,Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unuversitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Ade Gunawan, SE, M,Si., selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unuversitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Fitriyani Saragih, SE, M.Si., selaku ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unuversitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Hafsa SE, M.Si., selaku Dosen Pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membantu dan mengarahkan penulis dalam pembuatan skripsi ini.
7. Bapak dan Ibu Dosen Unuversitas Muhammadiyah Sumatera Utara yang telah berjasa memberikan ilmu kepada penulis.
8. Untuk teman-teman Akuntansi G Siang stambuk 2014 yang selama ini memotivasi yang telah banyak membantu dan mendukung penulis dalam penyelesaian skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, maka dalam hal ini penulis sangat mengharapkan saran, kritik dan masukan dari semua pihak guna kesempurhaan skripsi ini kedepannya, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

Akhirnya atas segala bantuan serta motivasi yang diberikan kepada penulis dari berbagai pihak selama ini, maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan sebagaimana mestinya. Penulis tidak dapat membalasnya kecuali dengan doa dan pujian syukur kepada Allah SWT dan shalawat beriringan salam kepada Rasulullah Muhammad SAW, berharap skripsi ini dapat menjadi lebih sempurna kedepannya. Amin Ya Rabbal'amin, WassalamualaikumWr.Wb

Medan, Agustus 2018
Penulis.

ASRIP MUDA SIREGAR
1405170788

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Rumusan Masalah.....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II. LANDASAN TEORI	
A. Uraian Teoritis	8
1. Pertumbuhan Penjualan.....	8
a. Pengertian Pertumbuhan penjualan.....	8
b. Standar Pengukuran Pertumbuhan Penjualan	9
c. Faktor-faktor Pertumbuhan Penjualan	12
d. Persaratan penjualan.....	14
2. Laba	
a. Pengertian Laba.....	14
b. Jenis-jenis laba	24
c. Unsur-unsur Laba.....	25
d. Tujuan Laba	26
e. Manfaat Laba	26
f. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Perusahaan ..	27
g. Karakteristi laba	30
h. Pengukuran laba	30

3. Penelitian Terdahulu	31
4. Kerangka berfikir	32

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian.....	35
B. Defenisi Operasional	35
C. Tempat dan waktu Penelitian	36
D. Jenis dan Sumber Data	37
E. Teknik Pengumpulan Data	37
F. Teknik Analisis Data.....	38

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian.....	39
1. Deskripsi Objek Penelitian	39
2. Deskripsi Data.....	39
a. Data Pertumbuhan Penjualan.....	39
b. Data Laba Bersih Perusahaan	43
B. Pembahasan	45

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	51
B. Saran	51

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

No.	Judul	Halaman
Tabel I.1	Data Pertumbuhan Penjualan dan Data Laba	4
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	31
Tabel III.1	Jadwal kegiatan Penelitian.....	36
Tabel IV.1	Data Pertumbuhan Penjualan.....	40
Tabel IV.1	Data Laba Bersih Perusahaan	43

DAFTAR GAMBAR

No.	Judul	Halaman
	Gambar II.I Kerangka berfikir	34
	Gambar IV.1 Pertumbuhan Penjualan	40

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PT. Perekebunan Nusantara IV (Persero) merupakan salah satu dari 14 Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam bidang usaha perkebunan, pengolahan dan pemasaran hasil perkebunan kegiatan usaha perseroan mencakup usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan karet. Produk utama perseroan adalah minyak sawit (CPO) dan inti sawit (krenel) dan produk hilir karet.

Fungsi laba bagi PTPN adalah untuk meningkatkan nilai laba perusahaan secara optimal sehingga dapat memberikan kemakmuran bagi pemilik atau para pemegang saham, untuk memperoleh laba yang optimal diperlukan suatu perencanaan dan pengendalian yang baik, karena keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan itu sendiri.

Salah satu faktor untuk menentukan besar kecilnya laba perusahaan adalah dengan meningkatkan penjualan serta cara-cara pemasaran, sedangkan besar kecilnya laba perusahaan dapat dipengaruhi oleh harga pokok, biaya pemasaran serta banyaknya barang yang dijual oleh perusahaan tersebut. Perusahaan harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan usaha meningkatkan jumlah barang yang dijual untuk memperoleh laba yang diinginkan.

Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban, laba merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif, (Darsono,2008:121).

Perusahaan dengan laba bertumbuh akan memiliki jumlah aktiva yang besar didalam menghasilkan profitabilitasnya. Dimana perusahaan dengan laba bertumbuh, dapat memperkuat hubungan antara besarnya atau ukuran perusahaan dengan tingkatan laba yang diperoleh. Salah satu parameter penilaian kinerja perusahaan tersebut laba bersih kerap dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan seperti penjualan, aktiva, ekuitas, pemegang saham untuk menilai kinerja sebagai suatu persentase dari beberapa aktivitas atau investasi.

faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan adalah pertumbuhan penjualan, perputaran aktiva, current ratio, beban-beban operasional, tingkat utang dan modal (Munawir, 2010:64). Pertumbuhan penjualan sangat diinginkan perusahaan karena pertumbuhan perusahaan mencerminkan suatu pertumbuhan perusahaan pertumbuhan penjualan dapat diartikan sebagai perubahan penjualan pertahun.

Pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan pada laporan keuangan per tahun. Pertumbuhan berkaitan dengan bagaimana terjadinya stabilitas peningkatan penjualan kedepan. Pertumbuhan penjualan yang diatas rata-rata bagi suatu perusahaan pada umumnya didasarkan pada pertumbuhan

cepat yang diharapkan dan industry dimana perusahaan beroperasi, pertumbuhan penjualan suatu produk sangat tergantung dari hidup produk.

Kenaikan pertumbuhan perusahaan relative besar dari pada kenaikan biaya usaha yang akan memperoleh keuntungan yang jauh lebih besar. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualan tersebut, pertumbuhan penjualan yang efektif sangat penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan. (Mamduh M, Hanafi.2003:83).

Agar tujuan perusahaan dapat tercapai, perusahaan harus memperhatikan berbagai hal, bukan hanya masalah produksi barang atau jasa saja, tetapi juga harus memperhatikan masalah pasar, seperti memilih jenis barang atau jasa, menentukan harga barang jasa. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan menjalankan berbagai cara seperti efisiensi biaya pemasaran, peningkatan hasil penjualan yang dapat dilakukan dengan menguasai pasar (perluasan Pasar) walaupun biayanya diiringi berbagai macam resiko, disamping itu cara lain ditempuh adalah dengan meningkatkan penjualan.

Adapun alasan peneliti mengambil perusahaan PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan karena PT. Perkebunan Nusantara IV beralamat di Jl. Letjend Suprpto No. 2 Medan, Sumatera Utara merupakan salah satu dari 14 Badan usaha perseroan mencakup usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan teh.

Tahun 2017 merupakan tahun yang menentang bagi sector agribisnis. Perlambatan ekonomi global telah menurunkan permintaan atas produk

komoditas, sehingga mengakibatkan turunnya harga-harga komoditas. Harga jual rata-rata komoditi kelapa sawit dan teh tahun 2017 mengalami penurunan dibandingkan harga jual tahun 2016.

TABEL 1.1
Data Pertumbuhan Penjualan dan Data Laba
PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero)

Tahun	Kelapa Sawit dan Teh		
	Penjualan (Rp)	Pertumbuhan Penjualan	Laba Bersih (Rp)
2013	5.300.148.427.320	-	3.818.378.966.574
2014	6.213.939.790.677	17,24%	4.724.475.745.602
2015	5.070.056.235.407	-18,40%	3.839.594.168.053
2016	5.477.892.043.158	8,04%	4.042.505.342.456
2017	5.370.238.598.576	-19,65%	3.928.644.532.251

Sumber : Laporan keuangan PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan

Pada tabel diatas dapat dilihat data pertumbuhan penjualan dan data laba pada tahun 2013-2017. Pada tahun 2015 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan yang drastis sebesar 35,64% dari tahun sebelumnya sedangkan laba bersih menurun sebesar 884.881.577.549. pada tahun 2016 pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan sebesar -26,44% dari tahun sebelumnya, sedangkan laba bersih mengalami kenaikan sebesar -202.911.174.403. Pada tahun 2017 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan yang drastis sebesar 27,69% dari tahun sebelumnya sedangkan laba bersih mengalami penurunan sebesar 113.860.810.205. Sementara teori menyatakan “semakin tinggi pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualan tersebut. Pertumbuhan penjualan sangatlah penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan” (Mamduh.M.Hanafi, 2003:83). Penjualan

yang menurun menunjukkan bahwa tidak terjadi pertumbuhan usaha, semakin rendah produktivitas berarti ada suatu permasalahan yang besar di dalamnya. Apakah berkaitan dengan penurunan volume penjualan maupun harga, kemampuan memasarkan, produk yang kurang diminati, dan lain-lain (Syafrida Hani, 2015 : 88)

Pada nilai pertumbuhan penjualan dan laba dapat dilihat terjadi naik turun selama beberapa tahun, hal ini tidak di dukung dengan teori “ perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan penjualan yang meningkat disetiap periode untuk menghasilkan laba yang optimal (Weston dan Copeland, 2000)”.

Menurut Natarsya (2000) pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap laba, dengan anggapan bahwa bila pertumbuhan penjualan tinggi maka laba perusahaan akan tinggi. Hal itu akan mempengaruhi total nilai sekarang dari seluruh aliran kas yang akan diterima permodal. Karena laba merupakan total dari nilai perusahaan, maka bila pertumbuhan penjualan meningkat diharapkan laba juga meningkat.

Laba adalah kenaikan modal (aset bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama periode kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) atau investasi oleh pemilik (Emma lilianti,2015).

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membahas dan mengemukakan pertumbuhan penjualan kelapa sawit dan teh terhadap laba pada

PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) yang dituangkan dalam penelitian yang berjudul “**Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero)**”.

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah dikemukakan diatas, dapat diidentifikasi masalah yaitu:

1. Terjadinya penurunan penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan
2. Terjadinya penurunan laba .

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pertumbuhan penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dalam meningkatkan laba bersih.
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan pada laba bersih.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam melakukan penelitian ini adalah:

- a. Untuk menganalisis bagaimana PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dalam meningkatkan laba.
- b. Untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan terjadinya penurunan penjualan dan laba.

2. Manfaat Penelitian

a. Peneliti

Dapat digunakan sebagai informasi didalam penelitian untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai pertumbuhan penjualan kelapa sawit dan teh terhadap laba pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan.

b. Perusahaan

Dapat memberikan gambaran mengenai pertumbuhan penjualan kelapa sawit dan teh terhadap laba pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. Dan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan yaitu dalam hal penjualan kelapa sawit dan teh dari laba yang diperoleh. Sehingga perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan yang pada akhirnya dapat meningkatkan laba pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan.

c. Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan bagi peneliti selanjutnya agar dapat digunakan sebagai perbandingan untuk pihak-pihak yang ingin malakukan penelitian ini.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Pertumbuhan Penjualan

a. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan perubahan kenaikan ataupun penurunan penjualan dari tahun ke tahun yang dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan. Pertumbuhan penjualan juga mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Perusahaan yang baik dapat dilihat dari penjualannya dari tahun ke tahun yang terus mengalami kenaikan, hal tersebut berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga meningkat. Sedangkan menurut rudianto (2009:56) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan merupakan volume penjualan pada tahun-tahun mendatang, berdasarkan data pertumbuhan volume penjualan historis.

Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Secara keuangan tingkat pertumbuhan dapat ditentukan dengan mendasarkan pada kemampuan keuangan perusahaan. Menurut swastha dan Handoko (2001) "pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan atau jasa perusahaan tersebut, dimana

pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”.

Perusahaan dapat dikatakan mengalami pertumbuhan kearah yang lebih baik jika terdapat peningkatan yang konsisten dan aktivitas utama operasinya. Jika, pertumbuhan yang terjadi dalam perusahaan dagang sering dikatakan sebagai tingkat pertumbuhan penjualan.

Tingkat pertumbuhan suatu perusahaan dapat dilihat dari penambahan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan karena penjualan merupakan suatu aktivitas yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk mendapat tujuan yang ingin dicapai yaitu tingkat laba yang diharapkan. Perhitungan tingkat penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik.

Menurut Brealy (2011) menjelaskan tentang *Peaking Order Theory* , teori ini menjelaskan bahwa perusahaan yang penjualannya tumbuh secara besar akan menghasilkan laba uang cukup tinggi sehingga perusahaan lebih cenderung untuk membiayai kegiatan operasi perusahaannya dengan dana intern yang dimilikinya yang berasal dari hasil operasinya.

b. Standar Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan, karena penjualan dilakukan dengan harta atau aktiva dan bila penjualan ditingkatkan maka aktiva pun harus ditambah, dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada.

Pertumbuhan penjualan (*growth*) memiliki peranan yang penting dalam manajemen modal kerja. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memperediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan. (Elfianto Nugroho,2011) untuk mengukur pertumbuhan penjualan, digunakan rumus:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{penjualan periode ini} - \text{penjualan periode sebelumnya}}{\text{penjualan periode sebelumnya}} \times 100\%$$

Menurut kasmir (2008:104), “ Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aktiva dan bila penjualan ditingkatkan maka aktiva harus ditambah”. Dengan mengetahui penjualan dari tahun sebelumnya, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Kenaikan penjualan menunjukkan presentase kenaikan penjualan tahun ini yang dibandingkan dengan tahun yangn lalu, semakin tinggi presentase yang diperoleh maka semakin baik bagi perusahaan.

Menurut kusuma (2009:42) “Tingkat pertumbuhan penjualan yaitu kenaikan atau penurunan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu”. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mampu memenuhi kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut membelanjai asetnya dengan utang.

Sedangkan Pertumbuhan penjualan menurut amstrong (2012:327) adalah perubahan penjualan per tahun. Pertumbuhan suatu produk sangat tergantung dari daur hidup produk.

Menurut amstrong (2002:327) ada empat tahap daur hidup yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan, yaitu:

- a. Tahap produksi
Tahap ini dikenal sangat lambat dibandingkan dengan tahap-tahap lainnya. Karena cenderung lebih lambat perusahaan masih merugi atau berlaba kecil karena penjualan yang lambat dan biaya distribusi serta promosi yang tinggi.
- b. Tahap Pertumbuhan
Pada saat ini pertumbuhan penjualan meningkat dengan cepat, laba meningkat, karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi, dan juga karena biaya produksi perunit turun.
- c. Tahap menjadi Dewasa
Tahap dewasa ini berlangsung lebih lama dari pada tahap sebelumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran.
- d. Tahap Penurunan
Pada tahap ini penjualan menurun karena berbagai alasan termasuk kemajuan teknologi, serta konsumen berubah dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan laba menurun, beberapa perusahaan mundur dari pasar.

Bagi perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan dan laba yang tinggi kecenderungan perusahaan membagikan dividen lebih konsisten dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualan rendah (Hatta, 2002).

c. Faktor-faktor Pertumbuhan Penjualan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan (swastha dan irawan,1990).

1. 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 ke dua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjual

yang diharapkan untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang di jual
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan seperti, pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

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

- a. Jenis pasarnya
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c. Daya belinya
- d. Frekuensi pembelian
- e. Keinginan dan kebutuhan

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli, atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ke tempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti alat transport, tempat peragaan baik didalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi atau sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau yang ahli dibidang penjualan.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain yang dimaksud, seperti priklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk mlaksanakannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mmpunyai modal rlatif kecil, kgiatan ini lebih jarang dilakukan.

d. Persyaratan Penjualan

Persyaratan penjualan terdiri dari 3 (tiga) unsur yang berbeda yaitu:

1. Periode untuk mana kredit diberikan (periode kredit).
2. Potongan tunai dan kredit diskon.
3. Bentuk instrument kredit.

2. Laba

a. 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 Harahap (2009), laba merupakan kelebihan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba menurut yang diamati oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya, laba bersih atau keuntungan bersih yakni (net income atau net profit) merupakan kelebihan pendapatan terhadap beban-beban yang terjadi.

Laba merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan. Pertumbuhan laba perusahaan yang baik mencerminkan bahwa kinerja perusahaan juga baik. Semakin tinggi laba yang dicapai perusahaan, mengindikasikan semakin baik kinerja perusahaan. Laba dapat memberikan sinyal yang positif mengenai prospek perusahaan dimasa depan tentang kinerja perusahaan. Dengan adanya pertumbuhan laba yang terus meningkat dari tahun ke tahun, akan memberikan sinyal yang positif mengenai kinerja perusahaan.

Belkaoui mengemukakan bahwa laba merupakan suatu pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan bagi kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi dan pengambilan keputusan dan unsur prediksi.

Laba sebagai suatu alat prediktif yang membantu dalam peralihan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Nilai laba di masa lalu, yang didasarkan pada biaya historis dan nilai dan nilai berjalan, terbukti berguna dalam meramalkan nilai mendatang. Laba terdiri dari hasil operasional atau laba biasa dan hasil-hasil nonoperasional atau keuntungan dan kerugian luar biasa dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba bisa dipandang sebagai suatu ukuran efisiensi. Laba adalah suatu ukuran kepengurusan manajemen atas

sumber daya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaann.

Secara teoritis laba adalah kompensasi atas resiko yang ditanggung oleh perusahaan (Rahardja, 2006:151). Makin besar resiko, laba yang diperoleh harus semakin besar. Laba atau keuntungan adalah nilai penerimaan total perusahaan dikurangi biaya total yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Pengertian laba menurut Sukirno (1997:388) menjelaskan bahwa laba atau keuntungan adalah pendapatan yang diperoleh para pengusaha sebagai pembayaran dari kegiatan berikut : i. Menghadapi resiko terhadap ketidakpastian dimasa yang akan datang, ii. Melakukan inovasi /pembaharuan di dalam berbagai kegiatan ekonomi, iii. Mewujudkan kekuasaan monopoli di dalam pasar.

Menurut Sofyan Syafri Harahap (2011:304) laba adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan ,kas,modal,jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya.Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut yang berarti mencerminkan nilai perusahaan.

Syafrida Hani (2015: 42) menyatakan bahwa: “Laba merupakan hasil aktivitas operasi yang mengukur perubahan kekayaan pemegang saham selama satu periode dan mencerminkan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan”.Proses menganalisis perusahaan, disamping dilakukan dengan melibatkan laporan keuangan perusahaan, juga bisa dilakukan dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Dari sudut pandang investor, salah satu indikator penting untuk menilai prospek perusahaan dimasa yang akan datang adalah dengan melihat sejauh mana pertumbuhan laba perusahaan.

Menurut PSAK Nomor 1 informasi laba diperlukan untuk menilai perubahan potensi sumber daya ekonomis yang mungkin dapat dikendalikan dimasa depan menghasilkan arus kas dari sumber daya yang ada, dan untuk perumusan pertimbangan tentang efektifitas perusahaan dalam memanfaatkan tambahan sumber daya (IAI 2007). Laba juga digunakan sebagai alat untuk mengukur kinerja manajemen perusahaan selama perusahaan tertentu yang pada umumnya menjadi perhatian pihak-pihak tertentu terutama dalam menaksir kinerja atas pertanggungjawaban manajemen dalam pengelolaan sumberdaya yang dipercayakan kepada mereka, serta dapat dipergunakan untuk memperkirakan prospeknya dimasa depan.

Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*). Laba merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. (Darsono, 2008:121).

Menurut harahap (2011:300) *Committe an Terminology* mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian penghasilan operasi. Menurut APB Statement mengartikan laba sebagai kelebihan penghasilan biaya selama satu periode Akuntansi. FASB Statement mendefenisikan *Accounting income* atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam equity (net asset) dari suatu entity selama satu periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian atau peristiwa yang berasal dari pemilik data pembayaran kepada pemilik.

Salah satu yang menjadi tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya adalah laba atau keuntungan. Laba diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi oleh biaya. Laba merupakan posisi dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai macam kegunaan dalam berbagai konteks, pengertian laba itu sendiri merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan.

Laba adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Para akuntan menggunakan istilah "*net income*" untuk menyatakan kelebihan biaya dan istilah "*net loss*" untuk menyatakan kelebihan biaya atas pendapatan. Laba merupakan hasil aktivitas operasi yang mengukur perubahan kekayaan pemegang saham selama satu periode dan mencerminkan kemampuan perusahaan yang menghasilkan keuntungan (estimasi laba masa depan).

Laporan laba rugi dapat digunakan untuk membantu pemakai laporan keuangan memprediksi arus kas masa depan. Seperti yang dijelaskan Kieso (2005 : 36) informasi laba rugi dapat digunakan oleh investor dan kreditor untuk:

1. Mengevaluasi kinerja masa lampau perusahaan. Dengan memeriksa pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya, maka pemakai laporan laba rugi dapat menilai kinerja perusahaan dan membandingkan dengan perusahaan pesaing.
2. Menyediakan basis untuk memprediksi kinerja dimasa yang akan datang informasi kinerja masa lampau dapat digunakan untuk menentukan trend penting yang menyediakan informasi kinerja masa datang.
3. Membantu menilai risiko dan ketidakpastian dari arus kas masa datang komponen-komponen dalam informasi laba, seperti pendapatan, biaya, laba dan rugi menggambarkan hubungan diantara komponen tersebut dan dapat digunakan untuk menilai risiko pada tingkat tertentu suatu arus kas dimasa datang.

Menurut Syafrida Hani (2015:82) Konsep Laba Ekonomi adalah mengukur perubahan nilai pemegang saham, dimana laba adalah arus kas (yang sudah direalisasi) dan laba atau rugi kepemilikan (yang belum dibagi), biasanya untuk menentukan tingkat pengembalian saham untuk periode berjalan tanpa menggunakan harga pasar.

Laba permanen atau laba berkelanjutan merupakan rata-rata laba stabil yang dapat diperoleh perusahaan selama umurnya, berhubungan langsung dengan konsep dan nilai perusahaan. Laba ini mencerminkan fokus pengamatan jangka panjang yang berguna bagi investor dan kreditor dalam penilaian tingkat pengembalian dan risiko bisnis.

Konsep laba akuntansi diukur berdasarkan konsep akrual, yaitu konsep yang mengakui pendapatan dan beban pada saat terjadinya, tanpa memperhatikan ada atau tidaknya arus kas pada saat terjadinya transaksi. Konsep laba akuntansi akan memberikan dampak terhadap penyajian laporan keuangan perusahaan bagaimana produk dari laporan keuangan tersebut melibatkan standar akuntansi, mekanisme pengaturan dan insentif manajer dan seringkali membutuhkan estimasi (Syafrida Hani, 2015:82).

Karakteristik laba akuntansi :

1. Laba akuntansi berasal dari transaksi penjualan barang dan jasa dikurangi biaya-biaya yang dibutuhkan untuk melakukan penjualan tersebut.
2. Laba akuntansi didasarkan pada kinerja keuangan dari perusahaan selama satu periode tertentu.
3. akuntansi dihasilkan melalui pengukuran beban-beban dari aspek biaya historisnya dan menunjukkan ketaatan yang tinggi pada prinsip biaya.

4. Laba akuntansi disajikan mengacu pada prinsip *matching concept* yang mencocokkan pendapatan yang diperoleh dengan pembebanan yang terjadi dalam periode yang sama.

Keunggulan-keunggulan laba akuntansi :

1. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi-transaksi aktual dan faktual, maka akan di ukur dan dilaporkan secara objektif dan oleh sebab itu pada dasarnya dapat diverifikasi. Objektivitas umumnya dengan adanya kepercayaan dari para pendukung laba akuntansi bahwa akuntansi seharusnya melaporkan fakta dan bukannya nilai. Sepertinya yang dinyatakan Kohler “ akuntansi bukanlah suatu sarana untuk mengukur nilai (saat ini) perubahan-perubahan yang terjadi dalam nilai atau nilai aktiva atau kelompok aktiva sekarang”.
2. Dengan mengandalkan prinsip realisasi untuk pengakuan pendapatan, laba akuntansi memenuhi kriteria dari konservatisme. Dengan kata lain, perlu ada kewaspadaan dalam pengukuran dan pelaporan laba dengan mengabaikan perubahan-perubahan nilai dan mengakui hanya keuntungan yang dapat direalisasikan.
3. Laba akuntansi dianggap berguna untuk tujuan pengendalian, terutama dalam melaporkan kepengurusan (penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada manajemen). Laba akuntansi menyampaikan latar belakang dari cerita tentang bagaimana cara manajemen memenuhi tanggung jawabnya.

Kelemahan-kelemahan laba akuntansi :

1. Menyatakan bahwa laba akuntansi tidak mampu mengakui kenaikan nilai yang belum terealisasi dari aktiva yang dimiliki dalam satu periode tertentu akibat penerapan biaya historis dan prinsip-prinsip realisasi. Hal ini menghalangi

diungkapkannya informasi yang berguna dan mengizinkannya diungkapkannya campuran keuntungan yang heterogen dari periode-periode berjalan dan masa lalu. Hasil bersihnya tidak akan efektif kesesuaiannya dengan laba dari periode berjalan`

2. Ketergantungan laba akuntansi pada prinsip biaya historis menjadikan komparabilitas menjadi sulit untuk dilakukan, mengingat perbedaan metode yang diakui dalam menghitung “biaya” (seperti contohnya, perbedaan metode pembiayaan persediaan) dan perbedaan metode-metode alokasi biaya yang diakui dan dianggap bersifat arbitrer dan tidak dapat diubah”.
3. Ketergantungan laba akuntansi pada prinsip realisasi, prinsip biaya historis dan konservatisme dapat menghasilkan data yang menyesatkan dan salah dimengerti atau data yang relevan bagi penggunaannya. Contohnya, kurangnya kegunaan rasio-rasio yang didasarkan pada laporan keuangan yang dibuat berdasarkan prinsip-prinsip ini.

Ketergantungan pada prinsip historis dapat memberikan kesan kepada pengguna bahwa neraca mencerminkan penaksiran dari nilai daripada hanya sekedar pernyataan mengenai saldo biaya yang belum dialokasikan. Sebagai tambahan, penekanan pada penentuan laba telah mengarah pada pemecahan isu-isu kontraversial yang didasarkan pada dampak yang mereka miliki pada laporan keuangan, yang akibatnya menciptakan pencampuran pos-pos pada neraca yang cukup sulit untuk didefenisikan (seperti misalnya debit dan kredit alokasi pajak tangguhan).

Tiga komponen laba akuntansi :

1. Laba permanen

Komponen laba akuntansi yang permanen (atau berulang) di harapkan akan terjadi sepanjang waktu. Karakteristik komponen ini serupa dengan konsep laba permanen ekonomi.

2. Komponen semnetara

Komponen laba akuntansi yang sementara (atau tidak berulang) tidak diharapkan terjadi lagi. Komponen ini memiliki dampak dolar untuk dolar (dollar for dollar) terhadap nilai perusahaan.

Ada beberapa hal yang menyebabkan perbedaan laba ekonomi dan laba akuntansi adalah konsep laba yang menghasilkan pengukuran laba akuntansi yang tidak konsisten (Syafriada Hani 2015:84)

- a. Biaya historis, yang mempengaruhi laba jika 1) penilaian persediaan menggunakan FIFO maka biaya penjualan terkini tidak tercermin dalam laporan laba rugi, 2) keuntungan atau kerugian penjualan aktiva tetap yang belum direalisasi tidak diakui.
- b. Basis transaksi, terkait masalah pngakuan dampak transaksi ekonomi.
- c. Konservatisme, dampak pngakuan langsung terhadap penurunan laba yang belum diralisasi ; dan manajemen laba, yang mnimbulkan distorsi pada laba akuntansi yang tidak mencerminkan realitas ekonomi.

Pada dasarnya ada tiga konsep laba yang umum dibicarakan dan digunakan dalam ekonomi (Sofyan Syarif Harahap 2011:301). Konsep laba tersebut adalah:

1. *Phisyc Income*, yang menunjukkan konsumsi barang/jasa yang memenuhi kepuasan dan keinginan individu.
2. *Real Income*, yang menunjukkan kenaikan dalam kemakmuran ekonomi yang ditunjukkan oleh kenaikan *cost of living* (biaya hidup).
3. *Money Income* yang menunjukkan kenaikan nilai moneter sumber-sumber ekonomi yang digunakan untuk dikonsumsi sesuai dengan biaya hidup (*cost of living*).

Ketiga konsep tersebut semuanya penting, meskipun pengukuran terhadap psychic income sulit untuk dilakukan. Hal ini disebabkan psychic income adalah konsep psikologis yang tidak dapat diukur secara langsung, namun dapat ditaksir dengan menggunakan real income. Keinginan manusia tersebut hanya dapat dipenuhi pada berbagai tingkatan, sebagaimana seorang memperoleh real income. Di pihak lain, money income meskipun mudah diukur, tetapi tidak mempertimbangkan perubahan nilai suatu unit moneter. Atas dasar alasan ini, para ekonomi memusatkan perhatiannya pada penentuan real income.

Menurut Ahmed Riahi dan Balkaoui (2007:229) ada lima karakteristik yang terdapat dalam laba akuntansi, yaitu,

- a. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual yang dilakukan oleh perusahaan (terutama laba yang muncul dari penjualan barang atau jasa dikurangi biaya-biaya yang dibutuhkan untuk berhasil melakukan penjualan tersebut).
- b. Laba akuntansi didasarkan pada *postulat periode* dan mengacu pada kinerja keuangan dari perusahaan selama satu periode tertentu.
- c. Laba akuntansi didasarkan pada *prinsip laba* dan membutuhkan defenisi, pengukuran, dan pengakuan pendapatan.
- d. Laba akuntansi meminta adanya pengukuran beban-beban dari segi *biaya historinya* terhadap perusahaan, yang menunjukkan ketaatan yang tinggi terhadap prinsip biaya.

- e. Laba akuntansi penghasilan yang terealisasi di periode tersebut di hubungkan dengan biaya-biaya relevan yang terkait. Oleh karenanya, laba akuntansi di dasarkan pada prinsip *pemadanan (matching)*.

Penyajian dan informasi laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dan mengorbankan berbagai sumber daya. Adapun salah satu parameter kinerja perusahaan tersebut adalah perubahan laba.

b. Jenis-jenis Laba

Menurut Supriyanto (2002:177), jenis-jenis laba adalah sebagai berikut:

1. Laba Kotor
Laba kotor adalah perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
2. Laba Dari Operasi
Laba dari operasi adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
3. Laba bersih
Laba bersih adalah angka terakhir dalam perhitungan laba atau rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain dikurangi dengan beban lain.

c. Unsur-unsur Laba

Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Laba bersih merupakan suatu unsur yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Setiap perusahaan harus mengetahui seberapa besar laba yang dihasilkannya. Menurut (Hery;2012) unsur-unsur laba adalah sebagai berikut;

1. Pendapatan
Pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

2. Beban

Beban adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya (munculnya) kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

3. Keuntungan

Keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi diluar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang keterjadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.

4. Kerugian

Kerugian adalah penurunan dalam ekuitas (aktiv bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi diluar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang keterjadiannya jarang) dan dari seluruh transaksi lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari beban atau distribusi kepada pemilik.

d. Tujuan Laba

Menurut Anis dan Imam (2003 : 216) mengutarakan tujuan pelaporan laba adalah sebagai berikut :

1. Sebagai indicator efisiensi penggunaan dana yang tertahan dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalinya.
2. Sebagai dasar pengukuran prestasi manajemen.
3. Sebagai dasar penentuan besarnya perencanaan pajak.
4. Sebagai alat pengendalian sumber daya ekonomi suatu negara.
5. Sebagai kompensasi dan pembagian bonus.
6. Sebagai alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
7. Sebagai dasar bentuk kenaikan kemakmuran.
8. Sebagai dasar pembagian deviden.

Dari beberapa tujuan pelaporan laba diatas dapat disimpulkan bahwa tujuana dilaporkannya laba atau dikenal dengan laba atau rugi adalah sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang digunakan sebagai dasar untuk pengukuran, penentuan, pengendalian, motivasi prestasi manajemen dan sebagai

dasar kenaikan kemakmuran serta dasar pembagian deviden untuk para investor yang menanamkan modalnya pada perusahaan.

e. Manfaat Laba

Menurut Kasmir (2008:309) menyatakan bahwa secara umum manfaat laba adalah:

1. Untuk mengetahui turunnya harga jual, dengan diketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan penentuan harga jual yang lebih realistis.
2. Untuk mengetahui naiknya harga jual, kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba perusahaan.
3. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan, disamping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan.
4. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan, penyebab naiknya naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahui naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya.
5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual.
6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga pokok.
7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam satu periode.
8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan.

f. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Perusahaan

Menurut Angkoso (2006) menyebutkan bahwa laba mempengaruhi beberapa faktor antara lain:

1. Besarnya perusahaan
Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba yang diharapkan semakin tinggi.
2. Umur perusahaan
Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.
3. Tingkat Leverage

Bila perusahaan memiliki tingkat hutang yang tinggi, semakin tinggi tingkat penjualan dimasa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba semakin tinggi.

4. Tingkat Penjualan

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

Adapun faktor yang menjadi penilaian laba perusahaan adalah sebagai berikut (kasmir,2002)

a. Aspek permodalan

Yang dinilai dalam aspek ini adalah permodalan yang ada didasarkan kepada modal yang diperoleh dari internal perusahaan maupun eksternal perusahaan untuk mengukur kecukupan modal yang dimiliki bank untuk menunjang aktiva yang mengandung atau menghasilkan resiko.

b. Aspek kualitas aset

Aktiva yang produktif merupakan penetapan dana oleh perusahaan dalam asset yang menghasilkan perputaran modal kerja yang cepat untuk mendapatkan pendapatan yang digunakan untuk menutup biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dari aktiva inilah perusahaan mengharapkan adanya selisih keuntungan dari kegiatan pengumpulan dan penyaluran dana.

c. Aspek pendapatan

Aspek ini merupakan ukuran kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba atau untuk mengukur tingkat efisiensi usaha dan profitabilitas yang dicapai perusahaan yang bersangkutan. Perusahaan yang sehat adalah bank yang diukur secara rentabilitas terus meningkat.

d. Aspek likuiditas

Suatu perusahaan dapat dikatakan likuid, apabila perusahaan yang bersangkutan dapat membayar semua hutang-hutangnya terutama hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang pada saat jatuh tempo. Secara umum rasio ini merupakan rasio antara jumlah aktiva lancar dibagi dengan hutang lancar.

e. Aspek pertumbuhan penjualan

Menjual produk dalam jumlah yang bedar dan pertumbuhan penjualan akan meningkat yang mengakibatkan laba perusahaan akan meningkat pula. Dengan meningkatnya laba perusahaan, maka keuntungan yang diperoleh para investor akan meningkat. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualam tersebut. Pertumbuhan penjualan yang efektif sangatlah penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan.

Menurut *Weston dan Brigham*, (2007:175),”perusahaan yang bertumbuh pesat cenderung lebih banyak menggunakan utang dari pada perusahaan yang tumbuh secara lambat”, bagi perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan dan laba yang tinggi kecenderungan perusahaan menggunakan hutang sebagai sumber dana eksternal yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan yang tingkat pertumbuhan penjualan rendah.

g. Karakteristik Laba

Menurut Chairiri dan Ghozali (2003 : 214) menyebutkan laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut :

1. Laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.
2. Laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan selama periode tertentu.
3. Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang defenisi, pengukuran, pengakuan pendapatan.
4. Laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu.
5. Laba didasarkan pada prinsip penandingan (matching) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

h. Pengukuran laba

Pengukuran laba adalah proses penetapan jumlah uang untuk mengukur dan memasukkan setiap unsur laporan keuangan dalam neraca dan laporan laba rugi, alasan yang mendasar mengapa pengukuran laba menimbulkan masalah bagi akuntan adalah karena tidak adanya defenisi yang tepat mengenai laba, faktor penting lainnya adalah karena perlu dibuatnya keputusan-keputusan yang disertai berbagai hal dalam usaha untuk mencapai pengukuran tersebut.

Pengukuran laba didasarkan pada tiga jenis pendekatan (approach), yaitu konsep laba pada tingkat structural, tingkat interpretative, dan tingkat perilaku.

Hendrikson (2000 : 332)

1. Konsep pengukuran laba pada tingkat structural adalah konsep pengukuran laba yang didasari atas konsep laba akuntansi. *FASB Statement of Accounting Concepes No. 1* menganggap bahwa laba akuntansi merupakan pengukuran yang baik atas prestasi perusahaan dan bahwa laba akuntansi dapat digunakan dalam prediksi arus kas yang akan datang.
2. Konsep pengukuran laba pada tingkat interpretative menyadarkan pemikiran atas keterkaitan laba dengan modal pemilik (ekuitas). Dalam hal ini laba diakui sebagai suatu kenaikan bersih dalam kekayaan perusahaan atau kekayaan pemilik, sehingga laba juga sekaligus dipandang sebagai pemeliharaan kekayaan.
3. Konsep pengukuran laba menurut perilaku (behavior) menghubungkan dengan proses keputusan para investor dan kreditor, reaksi harga surat berharga dipasar terorganisasi terhadap pelaporan

laba, keputusan pengeluaran modal dari manajemen, dan reaksi umpan balik manajemen dan para akuntansi. Dalam konsep ini laba ditekankan sebagai alat ramal dimana pihak ketiga (investor, kreditor) berkepentingan dalam menentukan apakah akan memegang dan menunggu dividen berikutnya atau justru melepas kepemilikannya atas perusahaan.

i. Peramalan Laba

Salah satu tujuan umum akuntansi adalah untuk memberikan informasi yang dapat digunakan untuk memprediksi kejadian-kejadian masa mendatang. Adapun kriteria nilai prediksi secara umum adalah suatu probabilitas hubungan antara kejadian ekonomi yang penting bagi pengambil keputusan dan variabel prediktor yang relevan dalam informasi akuntansi. Kecenderungan untuk meramalkan atau menduga suatu peristiwa secara lebih tepat khususnya dalam bidang ekonomi akan memberi dasar yang lebih baik untuk perencanaan.

Prediksi atau peramalan dapat digunakan untuk mengetahui keadaan perusahaan dimasa mendatang. Peramalan dilakukan atas dasar data yang didapat dari periode sebelumnya. Ramalan laba menjadi penting berhubungan dengan fungsi efisiensi pasar modal, sehingga ramalan ini dianggap menjadi berguna bagi pemakai informasi akuntansi. Peramalan laba yang relevan melibatkan analisis komponen laba dan penilaian akan masa depan perusahaan tersebut. Informasi laba dapat digunakan oleh pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan untuk mengukur tingkat efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber-sumber dana yang ada.

Ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan.

Peramalan harus menggunakan seluruh informasi yang tersedia secara efektif, termasuk laba periode sebelumnya. Dalam meramalkan laba harus menambahkan harapan masa depan pada pemahaman masa lalu.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil penelitian
1	Inez Katrin, (2017)	Analisis Penjualan dan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Bakrie Sumatera Plantations Tbk. Kisaran	Penjualan, beban operasional, laba bersih	Hasil penelitian menunjukkan penjualan dan beban operasional belum mampu dalam meningkatkan laba bersih pada tahun 2011 s/d 2015.
2	Emma Lilianti	Peranan Leverage dan Penjualan Dalam Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Perusahaan Sektor Real Estate dan Properti Yang Terdaftar di BEI	Dept Equity Ratio, Total Asset Turnover, Pertumbuhan laba	Hasil penelitian secara simultan semua variable berpengaruh terhadap pertumbuhan laba, namun secara parsial hanya tingkat penjualan yang berpengaruh terhadap pertumbuhan laba
3	Inggrid Eka Priyanti (2016)	Analisis Pertumbuhan Penjualan dalam Meningkatkan Pertumbuhan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan	Pertumbuhan Penjualan, pertumbuhan laba	Pertumbuhan penjualan belum mampu meningkatkan nilai laba sehingga nilai laba mengalami penurunan atau mengalami kerugian.
4	Ayu Wardani, (2017)	Analisis penjualan dan beban dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Bakrie Sumatera Utara Tbk	Tingkat pertumbuhan penjualan, tingkat perputaran piutang, tingkat likuiditas	Penjualan belum mampu meningkatkan laba sehingga terjadi kerugian.

C. Kerangka Berpikir

Perusahaan pada dasarnya mempunyai tujuan untuk memperoleh keuangan yang lebih besar dari setiap operasinya. Untuk itu anak perusahaan harus mampu meningkatkan pendapatannya. Salah satu langkah yang harus dilakukan oleh perusahaan adalah dengan meningkatkan volume pertumbuhan penjualan barang atau jasa yang dihasilkan. Pertumbuhan penjualan timbul akibat dari transaksi atau operasi perusahaan yang menghasilkan barang untuk dijual kembali.

Laba merupakan hasil aktivitas operasi yang mengukur perubahan kekayaan pemegang saham selama satu periode dan mencerminkan kemampuan perusahaan yang menghasilkan keuntungan (estimasi laba masa depan). Pencapaian tingkat laba yang tinggi adalah tujuan dari suatu perusahaan untuk kelangsungan kegiatan usahanya, laba yang diperoleh merupakan dari pendapatan dengan semua biaya.

“Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan penjualan berpengaruh langsung terhadap volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya, tiga faktor tersebut saling berkaitan”. Oleh sebab itu, dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, penjualan dan laba memegang peranan penting untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai kemungkinan yang berakibat terhadap laba yang akan diperoleh. Swastha dan Handoko (2001) menyatakan :

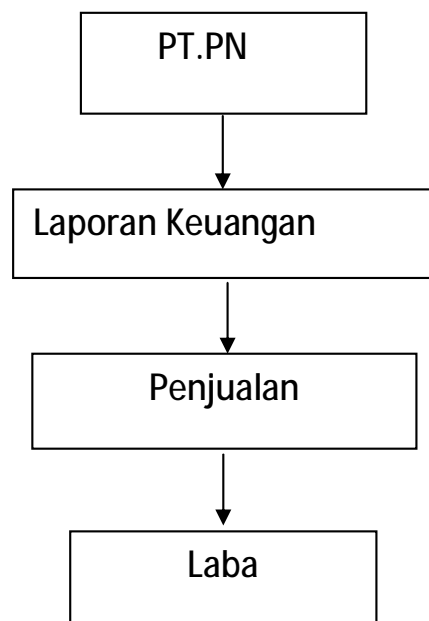
“Pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk atau jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang

dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan”.Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualan tersebut, pertumbuhan penjualan yang efektif sangat penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan, (Hanafi M Muhammad, 2003:83).

Maka dapat disimpulkan semakin tinggi nilai pertumbuhan penjualan menunjukkan semakin baik kinerja perusahaan maka daya tarik saham perusahaan tersebut semakin tinggi tentunya hal ini menarik investor karena saham dan pertumbuhan tersebut memberikan prospek yang menjanjikan keuntungan bagi investor.

Kerangka berfikir dari masalah yang ada serta penjabaran mengenai permasalahan yang terjadi adalah sebagai berikut:

PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan penelitian deskriptif yaitu pendekatan yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tentang masalah yang diteliti. Deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini adalah menganalisis pertumbuhan penjualan kelapa sawit dan teh berdasarkan data pertumbuhan penjualan yang ada pada laporan keuangan dan menganalisis pertumbuhan laba kelapa sawit dan teh dalam meningkatkan pertumbuhan laba.

B. Defenisi operasional

Analisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan pertumbuhan laba pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) dalam penelitian ini perhitungan penjualan kelapa sawit dan teh berdasarkan data penjualan yang ada pada laporan keuangan. Adapun defenisi operasional dalam penelitian ini adalah:

1. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan (*growth*) memiliki peranan yang penting dalam manajemen modal kerja. Dengan mengetahui seberapa besar pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat memprediksi seberapa besar profit yang akan didapatkan. (Elfiano Nugroho,2011) untuk mengukur pertumbuhan penjualan, digunakan rumus:

$$\text{pertumbuhan penjualan} = \frac{\text{penjualan periode ini} - \text{penjualan periode sebelumnya}}{\text{penjualan periode sebelumnya}} \times 100\%$$

2. Laba

Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*). Laba merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. (Darsono, 2008:121).

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Adapun tempat dan waktu penelitian sebagai berikut:

Tempat : PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan Jl. Letjend
Suprpto No.2 Medan

Waktu : Penelitian ini dimulai dari bulan Agustus 2018 sampai dengan
selesai.

Tabell.1
Jadwal Kegiatan Penelitian

No	Keterangan	Agustus				September				Oktober				November			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■															
2	Pengumpulan Data			■	■												
3	Penyusunan Proposal			■	■	■											
4	Bimbingan proposal			■	■	■											
5	Seminar Proposal							■									
6	Penyusunan Skripsi							■									
7	Bimbingan Skripsi								■								
8	Sidang Meja Hijau									■							

D. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang berupa data keuangan perusahaan PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan.

Jenis data yang dikumpulkan adalah kuantitatif, yaitu data berupa angka-angka yang diperoleh dari laporan laba rugi dan neraca PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan sehingga dapat direpresentasikan berupa angka-angka dalam laporan keuangan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menggunakan metode dokumentasi, wawancara, dan observasi.

1. Dokumentasi yaitu dengan meminta, mengumpulkan data berupa data keuangan perusahaan yang dianggap penulis berhubungan dengan penelitian, yaitu laporan penjualan dari laporan per tahun dan laporan laba yang dihasilkan.
2. Wawancara yaitu melakukan komunikasi langsung berupa tanggung jawab dengan pihak manajer yang berwenang dalam pengumpulan data-data yang dibutuhkan.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif. Analisis deskriptif merupakan teknik analisis data yang digunakan

dengan cara mengumpulkan data, mengklasifikasikan data sedemikian rupa, sehingga memperoleh gambaran yang jelas mengenai fakta yang ada. Dalam penelitian ini penulis menggunakan data laporan keuangan yang telah disajikan oleh perusahaan. Data yang ada dalam laporan keuangan tersebut digunakan untuk melihat komponen-komponen yang mempengaruhi kenaikan dan penurunan pertumbuhan penjualan dan laba.

Adapun tahapan yang dilakukan yaitu

1. Mengumpulkan data berupa laporan keuangan yaitu laporan laba rugi dan neraca.
2. Menganalisis penjualan kelapa sawit dan teh berdasarkan data penjualan yang ada pada laporan keuangan.
3. Menganalisis laba kelapa sawit dan teh berdasarkan data laba yang ada pada laporan keuangan.
4. Menganalisis pertumbuhan penjualan kelapa sawit dan teh dalam meningkatkan laba.
5. Menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya penurunan laba.
6. Menyajikan data pertumbuhan penjualan dan laba.
7. Kemudian menginterpretasikan hasil penelitian pada pembahasan dengan menarik kesimpulan atas masalah yang diangkat oleh penelitian, serta memberi saran untuk referensi peneliti yang selanjutnya.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Deskripsi Objek Penelitian

Perusahaan yang menjadi objek penelitian ini adalah PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dimana data yang digunakan peneliti berupa laporan keuangan perusahaan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017. PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) merupakan salah satu perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dibidang perkebunan, pengolahan dan pemasaran hasil perkebunan. Kegiatan usaha perseroan mencakup usaha budidaya dan pengolahan tanaman kelapa sawit dan teh.

Data yang diperoleh merupakan data keuangan PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dari tahun 2013 sampai dengan tahun 2017. Data ini diperoleh dari laporan laba rugi, neraca, dan data-data lainnya yang mendukung dalam penelitian ini.

2. Deskripsi Data

a. Data Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah hasil perbandingan antara selisih tahun berjalan dan tahun penjualan tahun sebelumnya. Pertumbuhan penjualan dalam perusahaan manajemen keuangan diukur berdasarkan perubahan penjualan, bahkan secara keuangan dapat dihitung berapa pertumbuhan yang seharusnya dengan keselarasan keputusan pembiayaan. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri

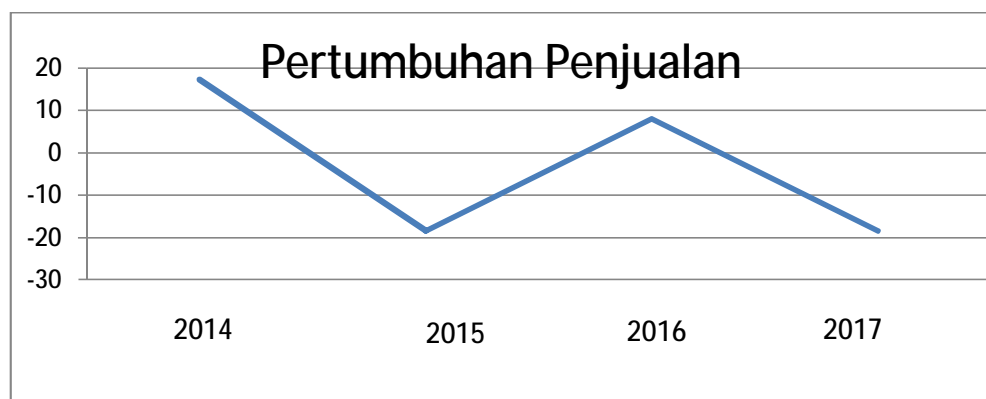
laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan mempertahankan keuntungan dalam mencapai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang.

TABEL IV.1
Data Pertumbuhan Penjualan
PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero)

Tahun	Kelapa Sawit dan Teh	
	Penjualan (Rp)	Pertumbuhan Penjualan
2013	5.300.148.427.320	-
2014	6.213.939.790.677	17,24%
2015	5.070.056.235.407	-18,40%
2016	5.477.892.043.158	8,04%
2017	5.370.238.598.576	-19,65%

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan

Gambar IV.1
Pertumbuhan Penjualan



1. Untuk tahun 2014, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2014} &= \frac{6.213.939.790.677 - 5.300.148.427.320}{5.300.148.427.320} \times 100\% \\ &= 17,24\% \end{aligned}$$

Untuk pertumbuhan penjualan tahun 2014 adalah 17,24 % karena sebagai titik awal pertumbuhan penjualan.

2. Untuk tahun 2015, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2015} &= \frac{5.070.056.235.407 - 6.213.939.790.677}{6.213.939.790.677} \times 100\% \\ &= -18,40\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan penjualan 2015 mengalami penurunan -18,40 %. Hal ini dapat dilihat dari tahun 2014 yang menurun sebesar 35,64%.

3. Untuk tahun 2016, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2016} &= \frac{5.477.892.043.158 - 5.070.056.235.407}{5.070.056.235.407} \times 100\% \\ &= 8,04\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan penjualan 2016 mengalami peningkatan 8,04%. Hal ini dapat dilihat dari tahun 2015 yang meningkat sebesar -26,44%.

4. Untuk tahun 2017, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2017} &= \frac{5.370.238.598.576 - 5.477.892.043.158}{5.477.892.043.158} \times 100\% \\ &= -19,65\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan penjualan 2017 mengalami penurunan -19,65. Hal ini dapat dilihat dari tahun 2016 yang menurun sebesar 27,69%.

Dari data diatas dapat terlihat terjadi penurunan nilai penjualan bersih ditahun 2017 hal ini disebabkan oleh dari kondisi dilapangan terlihat fluktuasi pertumbuhan komoditas karet dan teh tahun 2017, terjadi penurunan yang signifikan dalam permintaan pelanggan ditahun 2017. Disebabkan barang untuk di jual semakin rendah tampak ketidak konsistenan dari perusahaan dalam menghasilkan laba yang telah dirancang, terjadinya penurunan penjualan hal ini berarti realisasi demi mendapatkan keuntungan dan pencapaian target perusahaan tidak tercapai. Dari segi pemasaran PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan kurang mampu dalam memasarkan produksi barang yang akan dijual mereka hanya memproduksi dikala pemesanan dilakukan. Tetapi tidak mampu menguasai pasar dengan baik, jika hal ini terjadi maka permintaan akan produksi karet dan teh akan semakin menurun dan akan berdampak pada penjualannya.

Selain itu permasalahan yang ada diperkuat dengan semakin menurunnya harga karet dan teh dipasaran sehingga mempengaruhi daya beli pelanggan. (Mamduh M, Hanafi, 2003:83),”semakin tinggi pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualan tersebut. Pertumbuhan penjualan sangatlah penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan”. (Syafriada Hani,2015:142),” Penjualan yang menurun menunjukkan bahwa tidak terjadi pertumbuhan usaha, semakin rendahnya produktivitas dan berarti bahwa ada permasalahan yang besar didalam penetapan strategi penjualan. Apakah berkaitan dengan penurunan volume penjualan maupun harga, kemampuan memasarkan, produk yang kurang diminati, dan lain-lain”.

b. Data Laba Bersih Perusahaan

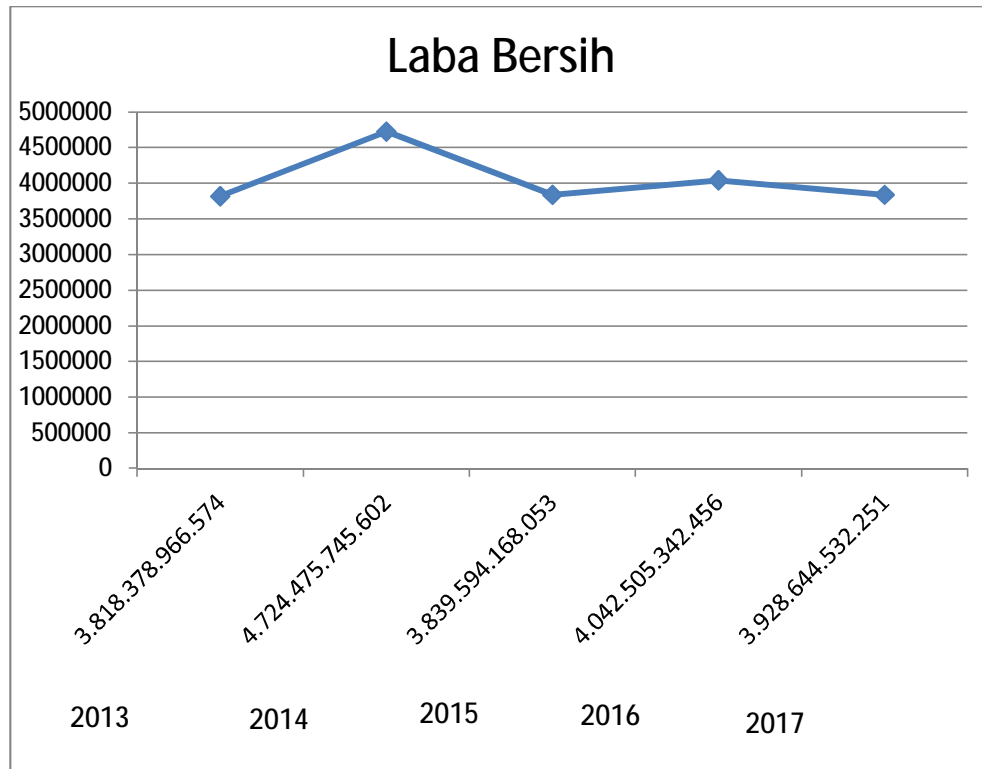
Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Para akuntan menggunakan istilah “*net income*” untuk menyatakan kelebihan pendapatan atas biaya dan istilah “*net loss*” untuk menyatakan kelebihan biaya atas pendapatan.

Untuk menghitung laba bersih rumus yang digunakan adalah sebagai berikut : $Laba\ Bersih = Pendapatan - Beban$

Tabel IV.II
Data Laba Bersih Perusahaan
PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero)

Tahun	Kelapa Sawit dan Teh		
	Pendapatan (Rp)	Beban (Rp)	Laba Bersih (Rp)
2013	5.449.680.180.494	1.631.301.213.920	3.818.378.966.574
2014	6.399.623.102.894	1.675.147.357.292	4.724.475.745.602
2015	5.297.292.778.922	1.457.698.610.869	3.839.594.168.053
2016	5.583.243.162.178	1.540.737.819.722	4.147.470.992.039
2017	5.540.622.852.222	1.611.978.299.971	3.928.644.552.251

Sumber : PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan.



Pada tabel diatas dapat dilihat nilai laba pada tahun 2015 mengalami penurunan, hal ini disebabkan oleh menurunnya laba bersih ditahun 2015, pada tahun 2016 nilai laba mengalami peningkatan hal ini disebabkan naiknya jumlah unit yang dijual dan harga jual perunit mengalami kenaikan, pada tahun 2017 nilai laba kembali mengalami penurunan dikarenakan munurunnya laba bersih dan terjadinya penurunan penjualan.

Dari kedua data diatas menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan pada tahun 2017 mengalami penurunan hal ini disebabkan karena volume penjualan mengalami penurunan dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan produksi barang untuk dijual semakin rendah dan nilai laba mengalami penurunan hal ini disebabkan karena pendapatan yang dihasilkan menurun dan beban perusahaan menurun.

Sementara itu dapat dilihat bahwa laba pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dari tahun 2013-2017 juga cenderung mengalami fluktuasi naik-turun dimana pada tahun 2015 dan 2017 mengalami penurunan nilai pada tahun 2014 dan 2016 nilai laba mengalami peningkatan. Fluktuasi tersebut terjadi karena penurunan penjualan dan peningkatan biaya operasi yang cenderung meningkat dengan pesat pada tiap tahunnya. Dengan demikian laba yang mengalami fluktuasi naik turun dari tahun ketahun ini dapat disimpulkan bahwa kondisi kinerja keuangan perusahaan masih rendah.

B. Pembahasan

Untuk mencapai tujuan perusahaan maka perlu dilakukan proses manajemen yang efektif tidak hanya dilihat dari sisi laba yang diperoleh perusahaan melainkan dengan cara membandingkan nilai laba yang diperoleh tersebut dengan penjualan yang diperoleh perusahaan dalam meningkatkan nilai laba tersebut.

Berdasarkan analisis data pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dapat diketahui pada tahun 2015 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan sebesar 35,64% dari tahun sebelumnya sedangkan laba mengalami penurunan yang disebabkan menurunnya penjualan ekspor dan pungutan ekspor sebesar Rp. 884.881.577.549 dan meningkatnya biaya lain-lain sebesar Rp. - 19.081.840.720 dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan disebabkan terjadinya kenaikan pertumbuhan penjualan sebesar 26,44% dan laba mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2017 penjualan mengalami penurunan sebesar 27,63% yang menyebabkan laba

juga mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Penurunan nilai laba perusahaan ini berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan dan keberlangsungan perusahaan. Pada nilai pertumbuhan penjualan dan laba dapat dilihat terjadi naik turun selama beberapa tahun, hal ini tidak di dukung dengan teori “ perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan penjualan yang meningkat disetiap periode untuk menghasilkan laba yang optimal (Weston dan Copeland, 2000)”. Namun kondisi yang ditemukan perusahaan tidak mampu menghasilkan penjualan yang meningkat disetiap periode untuk menghasilkan laba yang optimal.

Dari keadaan tersebut dengan meningkatnya beban biaya yang dikeluarkan perusahaan akan mempengaruhi penjualan atau perolehan nilai laba perusahaan. Ada tiga faktor komponen yang mempengaruhi biaya perusahaan yaitu biaya penjualan, biaya administrasi, biaya bunga.

Kondisi penurunan nilai laba ditahun 2015 dan tahun 2017 menyebabkan modal perusahaan harus dipertahankan untuk mendukung keuangan perusahaan. Dengan nilai laba yang seperti ini akan berdampak pada kinerja keuangan pada tahun-tahun berikutnya baik untuk modal perusahaan, asset dan perolehan laba melalui pendapatan.

Hal ini akan mempengaruhi total nilai sekarang dari seluruh aliran kas yang akan diterima permodal. Karena laba merupakan total dari nilai perusahaan, maka bila pertumbuhan penjualan meningkat diharapkan laba akan meningkat. Sehingga dapat dikatakan bahwa peningkatan pertumbuhan penjualan akan

mendapatkan suatu peningkatan laba perusahaan dan hal itu diharapkan akan peningkatan terhadap laba.

Perusahaan yang baik dapat dilihat dari penjualannya dari tahun ke tahun yang terus mengalami kenaikan, hal tersebut berimbas pada meningkatnya keuntungan perusahaan sehingga pendanaan internal perusahaan juga meningkat. Pertumbuhan penjualan juga mencerminkan keberhasilan investasi periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan masa yang akan datang.

Tingkat pertumbuhan suatu perusahaan dapat dilihat dari penambahan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan karena penjualan merupakan suatu aktivitas yang umumnya dilakukan oleh perusahaan untuk mendapat tujuan yang ingin dicapai yaitu tingkat laba yang diharapkan. Perhitungan tingkat penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa pertumbuhan penjualan semakin baik.

Jika pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan maka di harapkan laba juga ikut naik. Pertumbuhan penjualan yang mengalami kenaikan akan mempengaruhi nilai laba. Semakin meningkat pertumbuhan penjualan maka laba juga akan semakin meningkat.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi nilai pertumbuhan penjualan menunjukkan semakin baik kinerja perusahaan maka daya tarik saham perusahaan tersebut semakin tinggi tentunya hal itu menarik bagi investor karena saham dan pertumbuhan tersebut memberikan prospek yang menjanjikan keuntungan bagi investor, karena umumnya para investor mempunyai tujuan utama untuk meningkatkan kesejahteraan.

Perusahaan dengan laba meningkat, dapat meningkatkan dan memperkuat hubungan antara besarnya atau ukuran perusahaan dengan tingkat laba yang diperoleh. Dimana perusahaan dengan laba yang semakin meningkat akan memiliki jumlah aktiva yang besar sehingga memberikan peluang lebih besar didalam menghasilkan profitabilitasnya. Perusahaan yang bertumbuh adalah perusahaan yang memiliki pertumbuhan margin, laba dan penjualan yang tinggi.

Laba yang selalu mengalami kenaikan sangatlah diinginkan oleh perusahaan karena laba yang meningkat berarti terjadi pertumbuhan laba, pertumbuhan laba juga mencerminkan suatu pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan laba dapat diartikan sebagai perubahan laba pertahun. Kenaikan pertumbuhan laba relative besar dari pada kenaikan biaya usaha akan memperoleh keuntungan yang jauh lebih besar. Hal ini secara tidak langsung akan mengakibatkan peningkatan nilai penjualan. Namun, akan berlaku sebaliknya menurunnya penjualan menyebabkan pertumbuhan penjualan yang akan berpengaruh terhadap perolehan laba perusahaan, karena semakin tinggi pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualan tersebut, pertumbuhan penjualan yang efektif sangatlah penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan (Mamduh M, Hanafi, 2003:83) dalam Sri Hartati (2014).

Pada tahun 2017 penjualan mengalami penurunan. Hal ini terjadi karena menurunnya penjualan yang dialami perusahaan pada tahun 2017 yang disebabkan oleh menurunnya pungutan ekspor dan penjualan lokal. Terjadinya penurunan pungutan ekspor dan penjualan lokal menyebabkan terjadinya penurunan penjualan, jika penjualan mengalami penurunan otomatis laba juga

akan menurun. Menurunnya penjualan pada tahun 2017 menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih juga menurun. Selain itu laba mengalami penurunan juga disebabkan karena pendapatan yang dihasilkan menurun dan beban perusahaan menurun.

Laju pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan mempertahankan keuntungan dalam menandai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Apabila pertumbuhan penjualan tahun berikutnya terus mengalami penurunan dikhawatirkan perusahaan akan mengalami kerugian dan tidak membayar beban-bebannya.

Untuk itu bagi perusahaan harus menyesuaikan syarat penjualan yang ditawarkan apabila kondisi harga pasar produk karet dan teh cenderung stabil sehingga permintaan konsumen terhadap produk karet dan teh tidak mengalami penurunan. Agar pertumbuhan penjualan meningkat begitu juga seiring dengan meningkatnya nilai laba perusahaan harus meningkatkan volume penjualan, menekan biaya yang dikeluarkan agar tetap efisiensi sehingga tidak berdampak bagi laba yang akan dihasilkan.

Proses penjualan akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik yang bisa mengoptimalkan penjualan, salah satu bentuk perencanaan tersebut adalah anggaran penjualan yang didasarkan atas ramalan penjualan. Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis mengenai Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan, dalam masa periode 5 tahun (2013-2017), maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pertumbuhan penjualan belum mampu mengoptimalkan laba bersih. Hal ini dapat dilihat dari penjualan yang naik turun tiap tahunnya, akan tetapi perusahaan belum mampu mengoptimalkan pendapatan dan mengefesiesikan beban operasionalnya. Hal ini dapat dilihat dari nilai laba bersihnya yang mengalami fluktuasi setiap tahunnya.
2. Faktor yang mempengaruhi penurunan penjualan adalah terjadinya penurunan permintaan akan produksi karet dan teh akan semakin menurun dan akan berdampak pada penjualan, dan faktor yang mempengaruhi laba bersih adalah meningkatnya beban operasionalnya pada beberapa tahun sehingga pendapatan tidak mampu mengoptimalkan laba bersinya.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran-saran yang dapat diberikan pada penelitian selanjutnya antara lain :

1. Sebaiknya perusahaan lebih meningkatkan lagi dalam menghasilkan penjualan sehingga volume pertumbuhan penjualan yang diperoleh lebih

tinggi dan meminimalkan biaya karena penjualan dan biaya yang dihasilkan akan mempengaruhi kenaikan dan penurunan pada nilai laba.

2. Dalam hal ini perusahaan harus bisa lebih baik dalam meningkatkan nilai laba perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian ditahun yang akan datang dan bisa menjalankan kegiatan operasionalnya.
3. Disarankan agar perusahaan lebih meningkat nilai pertumbuhan penjualan perusahaan sehingga dapat meningkatkan nilai laba yang dihasilkan oleh perusahaan. Dan diharapkan perolehan laba perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara perusahaan dapat meminimalisir biaya-biaya yang dikeluarkan agar dapat mengimbangi keuntungan dan mengurangi kerugian.
4. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk menggunakan periode penelitian yang lebih panjang sehingga diharapkan dapat memperoleh hasil yang lebih akurat dan dapat digeneralisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed Riahi dan Belkaoui (2007). *Teori Akuntansi* Edisi Lima, Jakarta : Salemba Empat
- Hery (2012). *Analisis Laporan Keuangan* Cetakan Pertama, Jakarta : Bumi Aksara
- Syafrida Hani (2015). *Teknik Analisis Laporan Keuangan*, Penerbit : UMSU PRESS
- Brigham dan Houston (2010). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan* Buku Satu, Edisi Kedua, Jakarta : Salemba Empat
- Harahap, Nugman (2008), *Pengaruh Efisiensi Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih* (Studi Kasus PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Medan. Tesis. Tidak Dipublikasikan. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Mawar Sharon R. Pantow (2015). *Analisa Pertumbuhan Penjualan, Ukuran Perusahaan, Return On Asset, dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan Yang Tercatat di Indeks LQ 45*. Jurnal Manajemen dan Bisnis, Fakultas Ekonomi Universitas Sam Ratulangi Manado. Vol 3.No.1 Maret 2015. Hal 961-971
- Angkoso, Nandi (2006). *Akuntansi Lanjutan*, Penerbit, FE Yogyakarta
- Azuar Juliadi & Irfan (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Cetakan I, Bandung : Cita Pustaka Printis
- Darsono Prawironegoro & Ari Purwanti (2008). *Akuntansi Manajemen* Edisi 2, Jakarta : Penerbit Mitra Wacana Media
- Amstrong, Gary & Philip, Kother (2002). *Dasar-Dasar Pemasaran* Jilid 1, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan, Jakarta Penerbit : Prenhalindo

DAFTAR WAWANCARA

NAMA RESPONDEN :

JABATAN :

NO	Pertumbuhan Penjualan dan Laba	ya	Tidak
1.	Apakah pernah terjadi penurunan penjualan selama lima tahun terakhir ?	ya	
2.	Apakah pernah terjadi penurunan laba selama lima tahun terakhir ?	Ya	
3.	Apakah PT.PN IV hanya menjual kelapa sawit dan teh saja ?		Tidak
4.	Apakah PT. PN ada kendala ketika melakukan penjualan ekspor ?	ya	
5.	Apakah penurunan penjualan disebabkan karena turunnya harga jual per unit karet dan teh ?	ya	
6.	Apakah PT.PN hanya memproduksi bahan mentah saja ?		Tidak
7.	Apakah setiap penjualan naik laba juga akan naik ?	ya	
8.	Apakah pernah terjadi penjualan naik laba menurun ?		Tidak
9.	Bagaimana sistem penjualan di PT.PN apakah penjualan hanya dilakukan dengan cara pemesanan.	ya	
10.	Apakah penjualan lokal lebih besar daripada penjualan import.	ya	