

**PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA PADA  
PERUSAHAAN FARMASI YANG TERDAFTAR  
DI BURSA EFEK INDONESIA**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.Ak)  
Program Studi Akuntansi*

Oleh:

**TIKA UTAMI**  
**NPM. 1005170253**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2018**

## ABSTRAK

**Tika Utami, NPM 1005170253 Pengaruh Penjualan Terhadap Laba pada Perusahaan Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Skripsi-2017.**

Penjualan merupakan faktor penentu dalam perolehan laba bersih, bila laba bersih yang diperoleh perusahaan naik dari tahun ke tahun, maka kelangsungan dimasa yang akan datang bisa terjamin selama perusahaan membuat perencanaan dengan baik. Dengan kata lain, penjualan naik maka laba bersih yang diperoleh perusahaan akan mengalami kenaikan juga. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan. Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagang.

Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh penjualan terhadap laba pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian digunakan dengan cara pendekatan assosiatif dan teknik pengumpulan data yang menggunakan studi dokumentasi. Adapun populasi sebanyak 10 perusahaan dan teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* sehingga sampel sebanyak 8 perusahaan, dengan teknik analisis regresi linear berganda.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. Penjualan memberikan kontribusi terhadap Laba adalah sebesar 0,950 atau sebesar 95%. Sedangkan sisanya sebesar 5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

*Kata Kunci* : *Penjualan , Laba*

## KATA PENGANTAR

*Assalamualaikum Wr.Wb.*

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan Taufik dan Hidayah-Nya kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Selanjutnya tak lupa penulis mengucapkan Shalawat dan Salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membawa risalahnya kepada seluruh umat manusia dan menjadi suri tauladan bagi kita semua.

Skripsi ini merupakan kewajiban bagi penulis guna melengkapi tugas-tugas dan syarat-syarat untuk menyelesaikan pendidikan program Strata-1 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini menjadi jauh dari sempurna, untuk itu dengan kerendahan hati sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna menyempurnakan skripsi ini dari semua pihak. Sejak awal sampai akhir selesainya skripsi ini, penulis telah banyak menerima bimbingan dan bantuan berupa moril maupun materil dan berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu. Pada kesempatan ini juga penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Terimakasih kepada Bapak tercinta Alm. Sulistiono dan terkhusus untuk ibu tercinta Sumiarsih yang telah memberikan kasih sayang dengan mengasuh, membimbing dan mendoakan penulis dari buaian hingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini. Begitu juga kepada Abang Dani Suprayogi dan Adik

Giovani Prayoga saya tercinta yang telah memberikan semangat dan motivasi serta doa yang telah diberikan kepada penulis.

2. Bapak Dr. Agussani, M.AP, selaku Rektor di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
3. Bapak Zulaspan Tupti, S.E, M.Si, selaku Dekan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
4. Bapak Januri, S.E, MM, M.Si, selaku Wakil Dekan I di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
5. Bapak Ade Gunawan, S.E, MM, selaku wakil Dekan III Jurusan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
6. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, S.E,M.Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
7. Bapak Dr. Jufrizen, S.E,M.Si selaku Sekertaris Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
8. Ibu Irma Christiana, S.E,MM, selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis demi selesainya Skripsi ini.
9. Seluruh Staff Pengajar Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara yang telah memberikan pengajaran kepada penulis selama ini.
10. Seluruh staff Biro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
11. Seluruh teman-teman kelas E Manajemen siang stambuk 2013.

*Billahi Fii Sabililhaq Fastabiqul Khairat*

*Wassalamualaikum Wr. Wb*

Medan, April 2017

PUTRI RAMADAYANI

1305160998

## ABSTRAK

**PUTRI RAMADAYANI. 1305160998. Pengaruh *Return On Equity* (ROE), *Return On Assets* (ROA) terhadap Harga Saham yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *Return On Equity*, *Return On Assets* terhadap harga saham, pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2010-2015.

Penelitian yang dimana variabel bebas dari penelitian ini *Return On Equity*, *Return On Assets* dengan metode penelitian pendekatan asosiatif. Pendekatan asosiatif adalah pendekatan dengan menggunakan dua atau lebih variabel guna mengetahui pengaruh antara variabel yang satu dengan yang lainnya. Sampel diambil menggunakan metode *purposive sampling* sehingga didapat 8 perusahaan sebagai sampel dari 51 populasi. Teknik pengumpulan Data dilakukan dengan teknik dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan metode asumsi klasik, analisis regresi, uji t dan uji f, dan koefisien determinasi dengan bantuan *software SPSS 16.00 (Statistical yang Product and Service Salutions)*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara *Return On Equity* terhadap Harga Saham, *Return On Assets* berpengaruh signifikan terhadap Harga Saham perusahaan Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Return On Equity*, *Return On Assets* bersama-sama Berpengaruh signifikan terhadap Harga Saham pada perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

**Kata kunci : *Return On Equity* (ROE), *Return On Assets* (ROA), Harga Saham**

## DAFTAR ISI

|  | <b>Halaman</b> |
|--|----------------|
| <b>ABSTRAK.....</b>                    | <b>i</b>       |
| <b>KATA PENGANTAR.....</b>             | <b>i</b>       |
| <b>DAFTAR ISI.....</b>                 | <b>iii</b>     |
| <b>DAFTAR TABEL .....</b>              | <b>v</b>       |
| <b>DAFTAR GAMBAR.....</b>              | <b>vi</b>      |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>          | <b>1</b>       |
| <b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>          | <b>1</b>       |
| A. Latar Belakang Masalah.....         | 1              |
| B. Identifikasi Masalah.....           | 5              |
| C. Rumusan Masalah.....                | 6              |
| D. Tujuan dan Manfaat Penelitian ..... | 6              |
| <b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>     | <b>7</b>       |
| A. Uraian Teoritis.....                | 7              |
| 1. Penjualan .....                     | 7              |
| 2. Laba.....                           | 13             |
| B. Kerangka Konseptual .....           | 16             |
| C. Uji Hipotesis .....                 | 19             |
| <b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b> | <b>20</b>      |
| A. Pendekatan Penelitian.....          | 20             |
| B. Defenisi Operasional Variabel.....  | 20             |
| C. Tempat dan Waktu Penelitian.....    | 21             |
| D. Populasi dan Sample Penelitian..... | 21             |

|   |           |
|---|-----------|
| E. Teknik Pengumpulan Data .....                    | 23        |
| F. Teknik Analisis Data .....                       | 23        |
| <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b> | <b>26</b> |
| A. Hasil Penelitian .....                           | 26        |
| B. Pembahasan .....                                 | 36        |
| <b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>             | <b>39</b> |
| A. Kesimpulan .....                                 | 39        |
| B. Saran .....                                      | 39        |
| <b>DAFTAR PUSTAKA</b>                               |           |



## DAFTAR TABEL

|             |                                    |    |
|-------------|------------------------------------|----|
| Tabel I.1 . | Kondisi Penjualan Perusahaan ..... | 4  |
| Tabel I.2 . | Kondisi Laba Perusahaan .....      | 4  |
| Tabel III.1 | Waktu Penelitian .....             | 21 |
| Tabel III.2 | Populasi Penelitian .....          | 22 |
| Tabel III.3 | Sampel Penelitian .....            | 23 |
| Tabel IV.1  | Statistik Deskriptif .....         | 26 |
| Tabel IV.2  | Kondisi Penjualan .....            | 27 |
| Tabel IV.3  | Kondisi Laba .....                 | 30 |
| Tabel IV.4  | Regresi Linear Sederhana.....      | 32 |
| Tabel IV.5  | Kolmogorov-smirnov.....            | 34 |
| Tabel IV.6  | Uji t .....                        | 34 |
| Tabel IV.7  | Koefisien Determinasi.....         | 36 |

## DAFTAR GAMBAR

|             |                           |    |
|-------------|---------------------------|----|
| Gambar II.1 | Kerangka Konseptual ..... | 18 |
|-------------|---------------------------|----|

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kegiatan perencanaan dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk mempermudah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan yang dimaksud dalam perencanaan adalah mencapai tingkat laba yang maksimal. Laba merupakan salah satu tolak ukur penilaian kinerja keuangan perusahaan.

Laba perusahaan merupakan salah satu informasi penting yang tersedia dalam laporan keuangan, yang digunakan dalam pembuatan keputusan oleh berbagai pihak yang berkepentingan. Laba seringkali digunakan sebagai target dalam proses penilaian prestasi manajemen secara khusus maupun perusahaan secara umum. Hal tersebut menyebabkan laba menjadi sasaran manajemen dalam melakukan tindakan oportunistik untuk kepentingan-kepentingan pribadi dengan cara mengatur laba sesuai dengan keinginannya melalui pemilihan kebijakan akuntansi tertentu. Perilaku oportunistik yang dilakukan manajemen ini disebabkan adanya kebebasan dalam memilih salah satu dari berbagai alternatif prosedur dalam pelaporan keuangan yang diberikan kepada masing-masing perusahaan

Laba adalah selisih dari penjualan dan biaya, dimana jumlah pendapatan penjualan lebih besar daripada biaya. Jika jumlah biaya lebih besar dari penjualan maka perusahaan berarti mengalami kerugian, sehingga penilaian laba didasari atas jumlah biaya dan penjualan.

Penjualan merupakan kata kunci yang berpengaruh terhadap laporan laba-rugi dan neraca. Penjualan akan menambah jumlah aset dan mengurangi liabilitas. Kata penjualan sendiri digunakan dalam laporan laba-rugi yang dinyatakan sebagai penjualan kotor dan penjualan bersih. Penjualan tidak hanya berhubungan dengan jumlah namun juga dengan waktu. Oleh karena itu pengakuan penjualan berpengaruh terhadap laporan keuangan.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa penjualan hanya meliputi arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang dapat diterima oleh entitas untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih atas nama pihak ketiga seperti pajak pertambahan nilai, bukan merupakan manfaat ekonomi yang mengalir ke entitas dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas.

Oleh karena itu, hal tersebut dikeluarkan dari penjualan. Demikian juga dalam hubungan keagenan, arus masuk bruto manfaat ekonomi meliputi jumlah yang ditagih atas nama prinsipal, yang tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas entitas. Jumlah yang ditagih atas nama prinsipal bukan merupakan penjualan, yang mana penjualan adalah komisi yang diterima.

Penjualan merupakan isu yang sangat krusial dan tidak hentinya diperbincangkan dalam dunia akuntansi. Penjualan berhubungan dengan berbagai hal mulai dari keuntungan sampai kerugian yang dialami perusahaan. Banyaknya perusahaan baik ditingkat nasional maupun tingkat internasional mengalami masalah yang berhubungan dengan pengakuan penjualan menimbulkan banyak pertanyaan dan penelitian seputar pengakuan penjualan mulai dari karakteristik pengakuan penjualan sampai jumlah penjualan yang diakui oleh perusahaan yang menyebabkan kesalahan terjadi pada laporan keuangan.

Pencapaian penjualan yang baik akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik. Salah satunya melalui perencanaan anggaran penjualan yang didasarkan pada ramalan penjualan, sehingga akan menghasilkan pencapaian penjualan yang maksimal.

Penjualan merupakan faktor penentu dalam perolehan laba bersih. Bila laba bersih yang diperoleh perusahaan naik dari tahun ke tahun, maka kelangsungan perusahaan dimasa yang akan datang bisa terjamin selama perusahaan bisa membuat perencanaan dengan baik. Dengan kata lain penjualan naik, maka laba bersih yang diperoleh perusahaan akan mengalami kenaikan juga. Dan sesuai dengan pendapat yang diutarakan oleh Budi Rahardjon (2000:33), bahwa adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Dalam laporan laba-rugi perusahaan, laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang memiliki daya saing yang tinggi dengan perusahaan sejenisnya di Indonesia. Adapun kondisi penjualan dan laba perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2013-2016 disajikan pada tabel berikut :

**Tabel I.1 Kondisi Penjualan  
Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI selama tahun 2013-2016**

| Perusahaan | Tahun      |            |            |            |
|------------|------------|------------|------------|------------|
|            | 2013       | 2014       | 2015       | 2016       |
| DVLA       | 1.101.684  | 1.103.822  | 1.306.098  | 1.151.363  |
| INAF       | 1.337.498  | 1.381.437  | 1.621.899  | 868.627    |
| KAEF       | 4.384.074  | 4.521.024  | 4.860.371  | 3.967.742  |
| KLBF       | 16.002.131 | 17.368.533 | 17.887.464 | 14.376.150 |
| MERK       | 1.193.952  | 863.208    | 983.446    | 807.334    |
| PYFA       | 192.556    | 222.302    | 217.844    | 160.054    |
| SCPI       | 407.089    | 965.818    | 2.260.572  | 1.860.753  |
| TSPC       | 6.854.889  | 7.512.115  | 8.181.482  | 6.804.190  |

Sumber : Laporan Keuangan [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) (2017)

Dari data diatas juga dapat dilihat bahwa di beberapa perusahaan penjualan mengalami penurunan. Menurut Swasta (2004:65), penurunan penjualan merupakan hasil penurunan penjualan seluruh produk (line produk) selama jangka waktu tertentu. Dari hasil penjualan yang dicapai dari *market share* (pangsa pasar), penurunan penjualan mengindikasikan adanya penurunan kinerja perusahaan. Hal ini dapat terjadi karena adanya persaingan harga produk baru yang muncul dan kebijakan manajemen yang kurang tepat.

**Tabel I.2 Kondisi Laba  
Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI selama tahun 2013-2016**

| Perusahaan | Tahun     |           |           |           |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|            | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      |
| DVLA       | 125.796   | 80.929    | 107.894   | 137.391   |
| INAF       | (54.223)  | 1.165     | 6.566     | (30.409)  |
| KAEF       | 215.642   | 236.531   | 252.973   | 177.489   |
| KLBF       | 1.970.452 | 2.121.091 | 2.057.694 | 1.736.689 |
| MERK       | 175.445   | 181.472   | 142.545   | 125.449   |
| PYFA       | 6.169     | 2.658     | 4.125     | 2.841     |
| SCPI       | (12.168)  | (62.461)  | 144.729   | 172.600   |
| TSPC       | 638.535   | 584.293   | 529.219   | 467.597   |

Sumber : Laporan Keuangan [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id) (2017)

Dari data diatas dapat terlihat bahwa ada perusahaan yang mengalami penurunan laba bahkan mengalami kerugian. Menurut Belkaoui (2000:332) mengasumsikan bahwa laba akuntansi merupakan salah satu alat pengukuran yang baik dari kinerja suatu perusahaan. Laba akuntansi dapat digunakan untuk meramalkan arus kas masa depan. Secara umum peningkatan laba menunjukkan kinerja yang meningkat dari perusahaan dan penurunan laba menunjukkan menurunnya kinerja perusahaan.

Dari data diatas juga dapat terlihat adanya peningkatan penjualan namun justru labanya mengalami penurunan dan sebaliknya, hal ini berbanding terbalik dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Eka Anjani (2014) yang mengatakan penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan.

Berdasarkan fenomena dan uraian teori yang telah dijelaskan maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Penjualan terhadap Laba Pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI “**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian teori dan fenomena di atas maka ditemukan beberapa masalah yaitu :

1. Adanya penurunan penjualan beberapa pada perusahaan.
2. Adanya penurunan laba pada beberapa perusahaan.
3. Adanya peningkatan penjualan namun justru menurunkan laba dan sebaliknya.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan permasalahan yang akan menjadi topik pembahasan dalam penelitian ini, yaitu “Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI tahun 2013-2016?”

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian dalam penulisan ilmiah ini yaitu untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh penjualan terhadap laba pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI pada tahun 2013-2016.

#### **Manfaat Penelitian**

##### 1) Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan dan wawasan terkait pengaruh penjualan terhadap laba pada perusahaan Farmasi yang terdaftar di BEI

##### 2) Bagi Perusahaan

Dapat dijadikan pertimbangan dalam penentuan investasi. Perhitungan kuantitatif diharapkan dapat menunjukkan pendanaan eksternal sehingga manajer keuangan yang berkompeten dalam masalah ini dapat mengambil keputusan kebijakan keuangan perusahaan.

##### 3) Bagi Akademis

Sebagai bahan untuk menambah wawasan dan pertimbangan untuk melakukan penelitian yang selanjutnya.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Uraian Teori**

##### **1. Penjualan**

###### **a. Pengertian Penjualan**

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa para ahli mengemukakan tentang deinisi penjualan antara lain :

Menurut M. Narafin (2006:60), bahwa Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (sales) atau jualan.

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

Sedangkan menurut Kusnadi (2009:19), menjelaskan bahwa Penjualan (sales) adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah

disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait, baik dibayar secara tunai maupun kredit.

## **b. Jenis dan Bentuk Penjualan**

Menurut Basu Swasta dalam buku “Manajemen Penjualan“ terdapat beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah:

### 1. *Trade Selling*

Penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar memperhasikan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan kegiatan promosi perdagangan, persediaan dan produk yang baru, jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur bukan pada penjualan ke pembeli akhir.

### 2. *Missionary Selling*

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

### 3. *Technical Selling*

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

### 4. *New Business Selling*

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

### 5. *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *Roote driving and Retaining*. Jenis penjualan ini

tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun akan terjalin hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Selain itu terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang dapat diklasifikasi sebagai berikut :

1. Penjualan Secara Tunai

Penjualan yang bersifat "*Cash and Carry*" dimana penjualan setelah terjadi kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli, pembeli langsung menyerahkan pembayaran secara tunai dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan *non cash* dengan tenggang waktu 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 (LC)*.

5. Penjualan secara Konsiyasi

Penjualan barang secara "titipan" kepada pembeli yang juga sebagai penjualan apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.

## 6. Penjualan secara Grossir

Penjualan yang dilakukan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang eceran.

### c. Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam kenyataannya sebuah kegiatan penjualan sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor baik dari dalam maupun dari luar, beberapa faktor tersebut antara lain :

#### 1. Kondisi dan Kemampuan Pasar

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

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

#### 2. Kondisi Pasar

Hal yang diperhatikan pada kondisi pasar antara lain :

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

### 3. Modal

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

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

### 4. Kondisi Organisasi Perusahaan

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

#### **d. Fungsi dan Tujuan Penjualan**

Fungsi penjualan meliputi aktivitas - aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjual seperti :

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

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan laba semaksimal mungkin dan dapat mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan oleh perusahaan. Perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualan, yaitu:

1. Mencapai penjualan tertentu.
2. Menentukan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

#### **e. Pengukuran Penjualan**

Pengukuran penjualan sangat penting untuk setiap transaksi yang menimbulkan penjualan. Pengukuran penjualan juga dapat dinyatakan dalam perolehan kas atau setara kas. Tanpa pengukuran yang tepat kinerja perusahaan akan sulit diketahui, penjualan sebagai suatu item yang sangat penting dalam laporan keuangan khususnya laporan laba rugi perlu diukur dengan akurat.

Menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004 : 23.3) menyatakan bahwa “penjualan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima.” Adapun penjelasan lebih lanjut dari pernyataan tersebut dikemukakan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (2004 : 23.10) adalah : Jumlah penjualan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau pemakai aktiva tersebut. Jumlah tersebut diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima perusahaan dikurangi dengan diskon dagang dan rabat yang diperrbolehkan oleh perusahaan. Pada umumnya, imbalan tersebut berbentuk kas atau setara kas dan jumlah penjualan adalah jumlah kas atau setara kas yang diterima atau dapat diterima, namun bila arus masuk kas lebih besar maka akan memberikan kontribusi penjualan yang lebih besar dan sebaliknya.

## 2. Laba

Perusahaan dapat dipandang sebagai suatu sistem yang memproses masukan untuk menghasilkan sebuah keluaran. Perusahaan berusaha memperoleh nilai masukannya yang lebih tinggi daripada nilai pengeluarannya agar dapat menghasilkan suatu laba. Dengan laba yang diperoleh diharapkan perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mengembangkan dirinya.

### a. Pengertian Laba

Pengertian laba usaha menurut pendapat yang dikemukakan oleh Soemarso S.R (2002:227), menyatakan bahwa Laba Usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.

Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Hendrikson yang diterjemahkan oleh Suwarjono, (2000:242), bahwa Laba adalah selisih dari pendapatan dan biaya, dimana jumlah pendapatan lebih besar dari pada biaya.

Sedangkan menurut pendapat yang dikemukakan oleh J Wild, KR Subramanyan (2003:407), bahwa :

“Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akural”.

Berdasarkan definisi diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa laba adalah selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam suatu periode akuntansi. Laba merupakan suatu kelebihan pendapatan atau keuntungan yang layak diterima oleh perusahaan, karena perusahaan tersebut telah melakukan pengorbanan untuk kepentingan lain pada jangka waktu tertentu. Informasi laba diperlukan untuk mengetahui kontribusi produk dalam menutupi biaya non produksi.

## **b. Jenis-jenis Laba**

Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Soemarsono J.R (2002:74), jenis-jenis laba terdiri dari :

1. Laba bersih adalah selisih antara pendapatan atas beban-beban dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha.
2. Laba Bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.
3. Laba usaha adalah jumlah akumulasi laba bersih dari beban usaha atau laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan.
4. Laba ditahan adalah jumlah akumulasi laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi distribusi laba yang dilakukan.

## **c. Klasifikasi Laba**

Laba dapat diklasifikasikan berdasarkan dua dimensi utama, yaitu :

1. Komponen Operasi dan Non Operasi

Klasifikasi operasi dan non operasi terutama bergantung pada sumber pendapatan atau beban, yaitu apakah pos tersebut berasal dari operasi-operasi perusahaan yang masih berlangsung atau dari aktivitas investasi (pendanaan).

Laba operasi (*Operating Income*), merupakan suatu pengukuran laba perusahaan yang berasal dari aktivitas operasi yang masih berlangsung.

Laba Non operasi (*Non operating Income*), mencakup seluruh komponen laba yang terdapat dalam laba operasi.

2. Komponen Berulang dan Tidak Berulang



Klasifikasi berulang dan tidak berulang terutama bergantung pada apakah pos tersebut akan terus terjadi atau hanya satu kali.

#### **d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba**

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut pendapat yang dikemukakan oleh Mulyadi (2001:513), Yaitu :

##### 1. Biaya

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

##### 2. Harga Jual

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

##### 3. Penjualan dan Produksi

Besarnya penjualan berpengaruh terhadap produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

#### **e. Konsep Laba**

Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Hendriksen (2004:329) konsep laba terdiri dari berbagai macam bentuk dan jenis, diantaranya adalah :

##### 1. Konsep Laba Ekonomi

Pengukuran laba yang penting yaitu laba ekonomi dan laba permanen.

Laba ekonomi biasanya merupakan arus kas ditambah dengan perubahan nilai wajar aktiva, sedangkan laba permanen, disebut laba berkelanjutan

(*sustainable*) atau laba yang dinormalkan (*normalized*) merupakan rata-rata laba stabil yang ditaksir dapat diperoleh perusahaan sepanjang umur.

## 2. Konsep Laba Akuntansi

Laba akuntansi diukur berdasarkan konsep akuntansi aktual. Meskipun laba operasi mencakup baik aspek laba ekonomi maupun laba permanen, namun laba ini bukan merupakan pengukuran laba secara langsung.

### **B. Kerangka Konseptual**

#### **Pengaruh Penjualan Dengan Peningkatan Laba Bersih**

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa sebuah keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur melalui tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama dari perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba bersih yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri. Laba bersih bisa didapat secara optimal, jika penjualan mencapai hasil yang maksimal.

Dalam hal ini untuk mengetahui pengaruh antara perubahan penjualan dengan laba bersih dapat dilihat melalui komponen-komponen dalam laporan laba-rugi perusahaan yang saling terkait. Perubahan penjualan terhadap laba bersih ada pengaruh yang erat, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba bersih diperoleh dari penjumlahan semua pendapatan perusahaan dan kemudian dikurangi dengan biaya-biaya.

Seperti diketahui bahwa laba utama perusahaan adalah laba penjualan biasa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas

pemilik dari pengirim persediaanya kepada para pelanggan. Penjualan bersih adalah pendapatan penjualan dikurangi dengan berbagai pengurangan penjualan. Pada saat persediaan dijual kepada pelanggan maka biaya persediaan menjadi beban bagi perusahaan, kelebihan pendapatan penjualan dari harga pokok penjualan disebut laba Bruto (*Gross Profit*) ukuran usaha ini dapat membantu mengukur keberhasilan suatu perusahaan, laba kotor yang tinggi merupakan salah satu kunci dari keberhasilan pada suatu perusahaan.

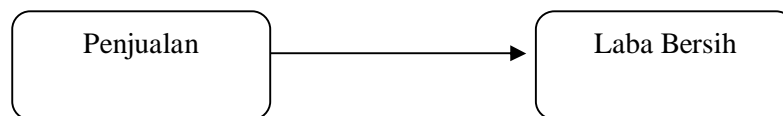
Sesuai dengan pendapat Budi Rahardjon (2000:33) bahwa ada pengaruh yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan dimana laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

Dari teori diatas menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba bersih, harus disertai dengan peningkatan penjualan. Jika penjualan yang meningkat dan disertai dengan peningkatan laba bersih, maka hasilnya adalah sebuah keuntungan yang sangat besar bagi sebuah perusahaan. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih suatu perusahaan yang dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan penjualan.

Kegiatan perencanaan dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk mempermudah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan yang dimaksud dalam perencanaan adalah mencapai tingkat penjualan yang optimal. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan dalam mencari laba bersih yang maksimal.

Dengan pencapaian penjualan yang maksimal, maka perusahaan akan memperoleh laba bersih yang maksimal juga. Pencapaian penjualan yang baik akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik, salah satunya melalui perencanaan anggaran penjualan yang didasarkan pada ramalan penjualan, sehingga akan menghasilkan pencapaian penjualan yang maksimal.

Berdasarkan uraian diatas, maka perubahan penjualan berpengaruh terhadap sebuah laba bersih, maka penulis menggambarkan pengaruh tersebut kedalam skema kerangka pemikiran sebagai berikut :



**Gambar II.1 Kerangka Konseptual**

### **C. Hipotesis**

Hipotesis merupakan dugaan jawaban sementara yang paling memungkinkan dan masih harus dibuktikan melalui penelitian. Dugaan jawaban ini bermanfaat bagi penelitian agar proses penelitian lebih terarah.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis merumuskan hipotesis dalam penelitian ini adalah “Ada pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia”.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian asosiatif. Penelitian Asosiatif menurut Sugiyono (2006, hal. 11) adalah penelitian yang dilakukan untuk menggabungkan antara dua variabel atau lebih guna mengetahui pengaruh antara variabel satu dengan yang lainnya. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif yang menggambarkan dan meringkaskan berbagai kondisi, situasi atau variabel.

#### **B. Defenisi Operasional**

Adapun defenisi operasional dalam penelitian ini adalah :

##### **1. Variabel X (Penjualan)**

Penjualan adalah tingkat pendapatan perusahaan yang didapatkan melalui kegiatan operasional perusahaan. Kondisi penjualan pada perusahaan terdapat pada laporan keuangan perusahaan tepatnya pada laporan laba rugi perusahaan.

##### **2. Variabel Y (Laba)**

Laba adalah sejumlah dana yang menjadi keuntungan dari aktifitas atau kegiatan operasi perusahaan dengan cara mengurangi penjualan terhadap beban-beban perusahaan.

### C. Tempat dan Waktu Penelitian

#### Tempat Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia melalui situs [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

#### Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dari Bulan Juli s.d Oktober 2017

**Tabel III.1**  
**Waktu Penelitian**

| No | Jenis Agenda        | 2016-2017 |   |   |   |      |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |         |   |   |   |
|----|---------------------|-----------|---|---|---|------|---|---|---|---------|---|---|---|-----------|---|---|---|---------|---|---|---|
|    |                     | Juni      |   |   |   | Juli |   |   |   | Agustus |   |   |   | September |   |   |   | Oktober |   |   |   |
|    |                     | 1         | 2 | 3 | 4 | 1    | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 | 1         | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 |
| 1  | Riset Pendahuluan   | ■         | ■ | ■ | ■ |      |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |         |   |   |   |
| 2  | Penyusunan Proposal |           |   |   |   | ■    | ■ | ■ | ■ |         |   |   |   |           |   |   |   |         |   |   |   |
| 3  | Revisi Proposal     |           |   |   |   |      |   |   |   | ■       | ■ | ■ | ■ |           |   |   |   |         |   |   |   |
| 4  | Seminar Proposal    |           |   |   |   |      |   |   |   |         |   |   |   | ■         | ■ | ■ | ■ |         |   |   |   |
| 5  | Pengolahan Data     |           |   |   |   |      |   |   |   |         |   |   |   |           |   | ■ | ■ |         |   |   |   |
| 6  | Bimbingan skripsi   |           |   |   |   |      |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   | ■       | ■ | ■ | ■ |
| 7  | Sidang Meja Hijau   |           |   |   |   |      |   |   |   |         |   |   |   |           |   |   |   |         |   |   | ■ |

### D. Populasi dan Sampel Penelitian

#### Populasi

Menurut Martono (2010, hal. 66) Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang berada pada suatu wilayah dan memenuhi syarat-syarat tertentu berkaitan dengan masalah penelitian. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2017 yang berjumlah 10 perusahaan.

**Tabel III.2**  
**Populasi Penelitian Perusahaan Farmasi di BEI**

| No | Emiten |
|----|--------|
| 1  | DVLA   |
| 2  | INAF   |
| 3  | KAEF   |
| 4  | KLBF   |
| 5  | MERK   |
| 6  | PYFA   |
| 7  | SCPI   |
| 8  | SIDO   |
| 9  | SQBB   |
| 10 | TSPC   |

*Sumber: Bursa Efek Indonesia (2013-2016)*

### **Sampel**

Menurut Martono (2010,hal. 66) Sampel merupakan bagian dari populasi yang memiliki ciri-ciri atau keadaan tertentu yang akan diteliti. Metode sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*, yaitu mengambil sampel berdasarkan kriteria dan pertimbangan tertentu. Adapun kriteria pengambilan sampelnya adalah :

- 1) Perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia
- 2) Perusahaan farmasi yang melakukan update laporan keuangan dari tahun 2013-2016

Dari kriteria tersebut didapatkan sampelnya menjadi 8 (delapan) perusahaan, dikarenakan perusahaan SIDO dan SQBB tidak melakukan *update* laporan keuangan.



**Tabel III.3**  
**Sampel Penelitian**

| No | Emiten |
|----|--------|
| 1  | DVLA   |
| 2  | INAF   |
| 3  | KAEF   |
| 4  | KLBF   |
| 5  | MERK   |
| 6  | PYFA   |
| 7  | SCPI   |
| 8  | TSPC   |

*Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)*

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Studi dokumentasi yaitu mempelajari data-data yang ada dalam perusahaan dan berhubungan dengan penelitian ini yaitu data-data laporan keuangan perusahaan.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Untuk menjawab masalah-masalah penelitian maka berdasarkan data-data yang dikumpulkan atau diperoleh oleh peneliti maka pengujian dilakukan dengan menggunakan suatu pengujian statistik. Adapun tahapannya adalah sebagai berikut :

##### **1. Statistik Deskriptif**

Dalam melakukan analisis data peneliti menggunakan statistik deskriptif, konsep ini digunakan untuk memudahkan pendeskripsian hasil penelitian, adapun

analisis data yang digunakan dengan menghitung nilai *mean*, *median*, *maksimum* dan *minimum*.

## 2. Analisis Regresi Sederhana

Penelitian ini menggunakan teknik analisis Regresi linier sederhana, untuk mengetahui hubungan positif maupun negatif dari variabel Independen terhadap variabel dependen maka peneliti menggunakan regresi berganda dengan rumus :

$$Y = a + bX + e$$

(Sugiyono, 2008, hal. 277)

- Y = Nilai variabel Laba Bersih
- a = Konstanta
- b = Koefisien Regresi
- X = Nilai variabel Penjualan
- e = Standard Error

## 3. Uji Normalitas

Sebelum data dianalisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi berganda terhadap variabel-variabel yang diteliti, maka peneliti terlebih dahulu melakukan uji normalitas.

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan independen keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Uji normalitas data tersebut dapat dilakukan melalui 3 cara yaitu menggunakan Uji Kolmogorof-Smirnov (Uji K-S), grafik histogram dan kurva penyebaran P-Plot. Untuk Uji K-S yakni jika nilai hasil Uji K-S >

dibandingkan taraf signifikansi 0,05, maka sebaran data tidak menyimpang dari kurva normalnya itu uji normalitas. Sedangkan melalui pola penyebaran P Plot dan grafik histogram, yakni jika pola penyebaran memiliki garis normal maka dapat dikatakan data berdistribusi normal.

#### **4. Pengujian Hipotesis (Uji t)**

Untuk menguji hubungan dan pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat maka digunakan Uji t.

Dengan Kriteria:

- a. Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikansi  $>$  dari 0,05 dan nilai  $t$  hitung  $<$   $t$  tabel, maka tidak ada pengaruh signifikan antara variabel  $x$  dan  $y$
- b. Jika tabel Coefficient memiliki nilai signifikansi  $<$  dari 0,05 dan  $t$  hitung  $>$   $t$  tabel, maka ada pengaruh signifikan antar variabel  $x$  dan  $y$

#### **5. Koefisien Determinasi**

Identifikasi koefisien determinan ditunjukkan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Jika koefisien determinan ( $R^2$ ) semakin besar atau mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa kemampuan variabel bebas ( $X$ ) adalah besar terhadap variabel terkait ( $Y$ ). Hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan pengaruh variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terkait. Sebaliknya, jika koefisien determinan ( $R^2$ ) semakin kecil atau mendekati nol maka, dapat dikatakan bahwa kemampuan variabel bebas ( $X$ ) terhadap variabel ( $Y$ ) semakin kecil. Hal ini berarti model yang digunakan tidak cukup kuat untuk menerangkan pengaruh

variabel bebas yang diteliti terhadap variabel terikat. Hal ini dapat dilihat pada tabel **Model Summary**.

koefisien determinasi dapat dicari dengan mengkuadratkan nilai  $r$ , dengan rumus sebagai berikut :

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

(Sugiyono, 2008, hal 253)

Dimana :  $D$  = Koefisien Determinasi

$r$  = Nilai Korelasi *Product Moment*

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran suatu data mengenai nilai rata-rata (*mean*), nilai terendah (*minimum*), nilai tertinggi (*maximum*) dan standar deviasi. Adapun data statistik deskriptif dalam penelitian ini disajikan dalam tabel berikut :

**Tabel IV.1 Statistik deskriptif**

**Descriptive Statistics**

|                    | N  | Minimum   | Maximum     | Mean         | Std. Deviation |
|--------------------|----|-----------|-------------|--------------|----------------|
| Penjualan          | 32 | 160054,00 | 17887464,00 | 4147735,0313 | 5253870,63998  |
| Laba               | 32 | -62461,00 | 2121091,00  | 382709,9375  | 637590,70313   |
| Valid N (listwise) | 32 |           |             |              |                |

**Sumber : Pengolahan Data SPSS (2017)**

Hasil di atas menunjukkan bahwa nilai penjualan terendah (*minimum*) berada pada nilai 160.054 dan nilai penjualan tertinggi (*maximum*) berada pada nilai 17.887.464, nilai rata-rata (*mean*) penjualan sebesar 4.147.735 dengan standar deviasi sebesar 5.253.870. Kemudian nilai laba terendah (*minimum*) berada pada nilai -62.461 dan nilai laba tertinggi (*maximum*) berada pada nilai 2.121.091, nilai rata-rata (*mean*) laba sebesar 382.709 dengan standar deviasi sebesar 637.590.

##### a) Penjualan Perusahaan Farmasi Yang Terdaftar Pada BEI

Penjualan merupakan suatu kegiatan dalam pemasaran. Beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan beberapa lainnya menyebutnya sebagai seni. Pada umumnya penjualan sering diartikan sebagai suatu kegiatan bisnis dalam usaha

mencapai tujuan organisasi dengan mendayagunakan segala potensi dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan untuk ditawarkan pada pasar untuk pemuasan kebutuhan konsumen. Penjualan merupakan salah satu akun yang berada dalam laporan laba rugi perusahaan. Adapun data penjualan perusahaan farmasi periode 2013-2016 sebagai berikut :

**Tabel IV.2**  
**Kondisi Penjualan Perusahaan Farmasi Periode 2013-2016**  
**(dalam jutaan)**

| Perusahaan | Tahun      |            |            |            |
|------------|------------|------------|------------|------------|
|            | 2013       | 2014       | 2015       | 2016       |
| DVLA       | 1.101.684  | 1.103.822  | 1.306.098  | 1.151.363  |
| INAF       | 1.337.498  | 1.381.437  | 1.621.899  | 868.627    |
| KAEF       | 4.384.074  | 4.521.024  | 4.860.371  | 3.967.742  |
| KLBF       | 16.002.131 | 17.368.533 | 17.887.464 | 14.376.150 |
| MERK       | 1.193.952  | 863.208    | 983.446    | 807.334    |
| PYFA       | 192.556    | 222.302    | 217.844    | 160.054    |
| SCPI       | 407.089    | 965.818    | 2.260.572  | 1.860.753  |
| TSPC       | 6.854.889  | 7.512.115  | 8.181.482  | 6.804.190  |

**Sumber : Laporan Keuangan (2017)**

Dari tabel diatas dapat dilihat pada Perusahaan DVLA pada tahun 2013 penjualan sebesar 1.101.684, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 1.103.822, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 1.306.098 dan pada tahun 2015 meningkat kembali menjadi 1.151.363. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan DVLA yaitu pada tahun 2016.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan INAF pada tahun 2013 penjualan sebesar 1.337.498, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 1.381.437, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 1.621.899 dan pada tahun 2015 menurun menjadi 868.627. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan INAF yaitu pada tahun 2015.

Dari tabel diatas dapat dilihat pada Perusahaan KAEF pada tahun 2013 penjualan sebesar 4.384.074, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 4.521.024, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 14.860.371 dan pada tahun 2015 menurun menjadi 3.967.742. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan KAEF yaitu pada tahun 2015.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan KLBF pada tahun 2013 penjualan sebesar 16.002.131, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 17.368.533, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 17.887.464 dan pada tahun 2015 menurun menjadi 14.376.150. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan KLBF yaitu pada tahun 2015.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan MERK pada tahun 2013 penjualan sebesar 1.193.952, kemudian menurun pada tahun 2014 menjadi 863.208, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 983.446 dan pada tahun 2015 menurun kembali menjadi 807.334. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan MERK yaitu pada tahun 2013.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan PYFA pada tahun 2013 penjualan sebesar 192.556, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 222.302, kemudian menurun pada tahun 2015 menjadi 217.844, dan pada tahun 2015 menurun kembali menjadi 160.054. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan PYFA yaitu pada tahun 2014.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan SCPI pada tahun 2013 penjualan sebesar 407.089, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 965.818, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 2.260.572 dan pada tahun

2015 menurun menjadi 1.860.753. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan SCPI yaitu pada tahun 2015.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada perusahaan TSPC pada tahun 2013 penjualan sebesar 6.854.889, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 7.512.115, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 8.181.482 dan pada tahun 2015 menurun menjadi 6.804.190. Pencapaian penjualan tertinggi Perusahaan DVLA yaitu pada tahun 2015.

Pada tabel diatas terlihat rata-rata penjualan tertinggi berada pada Perusahaan KLBF walaupun penjualan mengalami peningkatan dan penurunan. Namun penjualan perusahaan ini selalu berada di atas Perusahaan-Perusahaan Farmasi lainnya. Kemudian rata-rata penjualan terendah berada pada perusahaan PYFA, artinya untuk persaingan antara perusahaan sejenis, perusahaan ini berada dalam kondisi penjualan dibawah Perusahaan-Perusahaan lain.

#### **b) Laba Perusahaan Farmasi yang terdaftar pada BEI**

Laba merupakan aktiva lancar yang ada pada perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan. Karena tanpa laba, perusahaan tidak dapat memenuhi kebutuhan untuk kegiatan sehari-hari dan kewajiban lainnya, seperti membayar hutang, upah dan sebagainya. Dimana uang atau dana yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan dengan waktu yang pendek melalui hasil penjualan produksinya.



**Tabel IV.3**  
**Kondisi Laba Perusahaan Farmasi periode 2013-2016**  
**(dalam jutaan)**

| Perusahaan | Tahun     |           |           |           |
|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
|            | 2013      | 2014      | 2015      | 2016      |
| DVLA       | 125.796   | 80.929    | 107.894   | 137.391   |
| INAF       | (54.223)  | 1.165     | 6.566     | (30.409)  |
| KAEF       | 215.642   | 236.531   | 252.973   | 177.489   |
| KLBF       | 1.970.452 | 2.121.091 | 2.057.694 | 1.736.689 |
| MERK       | 175.445   | 181.472   | 142.545   | 125.449   |
| PYFA       | 6.169     | 2.658     | 4.125     | 2.841     |
| SCPI       | (12.168)  | (62.461)  | 144.729   | 172.600   |
| TSPC       | 638.535   | 584.293   | 529.219   | 467.597   |

**Sumber : Laporan Keuangan (2016)**

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan DVLA pada tahun 2013 laba sebesar 125.796, kemudian menurun pada tahun 2014 menjadi 80.929, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 107.894, dan pada tahun 2016 meningkat kembali menjadi 137.391. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan DVLA yaitu pada tahun 2016.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan INAF pada tahun 2013 laba sebesar (54.223), kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 1.165, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 6.566, dan pada tahun 2016 menurun menjadi (30.409). Pencapaian laba tertinggi Perusahaan INAF yaitu pada tahun 2015.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan KAEF pada tahun 2013 laba sebesar 215.642, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 236.531, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 252.973, dan pada tahun 2016 menurun menjadi 177.489, Pencapaian laba tertinggi Perusahaan KAEF yaitu pada tahun 2015.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan KLBF pada tahun 2013 laba sebesar 1.970.452, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 2.121.091, kemudian menurun pada tahun 2015 menjadi 2.057.694, dan pada tahun 2015 menurun kembali menjadi 1.736.689. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan KLBF yaitu pada tahun 2014.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan DVLA pada tahun 2013 laba sebesar 125.796, kemudian menurun pada tahun 2014 menjadi 80.929, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 107.894, dan pada tahun 2015 meningkat kembali menjadi 137.391. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan DVLA yaitu pada tahun 2016.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan MERK pada tahun 2013 laba sebesar 175.445, kemudian meningkat pada tahun 2014 menjadi 181.472, kemudian menurun pada tahun 2015 menjadi 142.545, dan pada tahun 2015 menurun kembali menjadi 125.449. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan MERK yaitu pada tahun 2014.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan PYFA pada tahun 2013 laba sebesar 6.169, kemudian menurun pada tahun 2014 menjadi 2.658, kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 4.125, dan pada tahun 2015 menurun menjadi 2.841. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan PYFA yaitu pada tahun 2013.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan SCPI pada tahun 2013 laba sebesar (12.168), kemudian menurun pada tahun 2014 menjadi (62.461), kemudian meningkat pada tahun 2015 menjadi 144.729, dan pada tahun 2015

meningkat kembali menjadi 172.600. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan SCPI yaitu pada tahun 2016.

Dari tabel di atas dapat dilihat pada Perusahaan TSPC pada tahun 2013 laba sebesar 638.535, kemudian menurun pada tahun 2014 menjadi 584.293, kemudian menurun pada tahun 2015 menjadi 529.219, dan pada tahun 2015 menurun menjadi 467.597. Pencapaian laba tertinggi Perusahaan TSPC yaitu pada tahun 2013.

Pada tabel di atas terlihat perusahaan dengan laba tertinggi berada pada Perusahaan KLBF, keunggulan laba perusahaan memperlihatkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba sehingga memberikan peluang yang besar bagi perusahaan untuk mendapatkan investor dan kreditur, sedangkan laba bersih terendah berada pada Perusahaan INAF, dimana laba bersih perusahaan ini minus atau mengalami kerugian, artinya biaya-biaya perusahaan lebih besar dibandingkan pendapatan penjualannya, kondisi ini akan mempersulit perusahaan untuk dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

## 2. Regresi Linier Sederhana

Analisis linier berganda berguna untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun hasil pengolahan datanya dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel IV.4**  
**Hasil Uji Regresi Linier Sederhana**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model        | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients |
|--------------|-----------------------------|------------|---------------------------|
|              | B                           | Std. Error | Beta                      |
| 1 (Constant) | -107873,693                 | 32874,744  |                           |
| Penjualan    | ,118                        | ,005       | ,975                      |

Berdasarkan tabel diatas , maka dapat diperoleh persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y=-107.872+0,118X$$

Dengan persamaan regresi linier berganda tersebut, maka dapat diartikan sbagai berikut:

- 1) Konstant bernilai 107.872. Hal ini menunjukkan bahwa, jika nilai penjualan sama dengan nol (0), maka laba (Y) akan menurun sebesar 107.872.
- 2) Koefisien regresi penjualan (X) sebesar 0,118 menjelaskan bahwa setiap peningkatan penjualan sebesar 1, maka nilai laba (Y) mengalami peningkatan sebesar 0,118 kali, dengan asumsi bahwa variabel lain bernilai konstant.

Hasil persamaan linier berganda ini juga menunjukkan arah pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen yang ditujukan dari nilai koefisien masing-masing independen. Nilai koefisien yang bertanda negatif berarti mempunyai pengaruh yang berlawanan arah terhadap laba.

### **3. Uji Normalitas**

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah dalam model regresi variabel dependen dan independennya memiliki distribusi yang normal atau tidak, Salah satu uji statistik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual adalah uji Kolmogorof-Smirnov. Untuk mengetahui apakah hasil uji statistik normal atau tidak dapat dilihat yakni dengan melihat probabilitas alpha 5%, yaitu *asympt sig (2-tailed) > 0,05* maka data berdistribusi normal.

Adapun hasil pengujian Kolmogorov-Smirnov disajikan pada tabel di bawah ini :

**Tabel IV.5 Kolmogorov-smirnov**

|                                  |                | Penjualan    | Laba         |
|----------------------------------|----------------|--------------|--------------|
| N                                |                | 32           | 32           |
| Normal Parameters <sup>a,b</sup> | Mean           | 4147735,0313 | 382709,9375  |
|                                  | Std. Deviation | 5253870,6399 | 637590,70313 |
| Most Extreme Differences         | Absolute       | ,265         | ,331         |
|                                  | Positive       | ,265         | ,331         |
|                                  | Negative       | -,224        | -,243        |
| Kolmogorov-Smirnov Z             |                | 1,501        | 1,870        |
| Asymp. Sig. (2-tailed)           |                | ,072         | ,102         |

**Sumber : Pengolahan Data SPSS (2017)**

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwasannya nilai Asymp. Sig. (2-tailed) pada variabel penjualan sebesar  $0,072 > 0,05$ , dan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) pada variabel laba sebesar  $0,102 > 0,05$ , dengan demikian dapat dijelaskan bahwasannya data berdistribusi normal.

#### 4. Pengujian Hipotesis

Uji statistik t dilakukan untuk menguji apakah variabel bebas (X) secara persial mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak terhadap variabel terikat (Y).

Adapun data hasil pengujian yang diperoleh dari SPSS 21 dapat dilihat berdasarkan tabel berikut:

**Tabel IV.6**  
**Hasil uji t**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

| Model | Unstandardized Coefficients |             | Standardized Coefficients | T    | Sig.   |      |
|-------|-----------------------------|-------------|---------------------------|------|--------|------|
|       | B                           | Std. Error  | Beta                      |      |        |      |
| 1     | (Constant)                  | -107873,693 | 32874,744                 |      | -3,281 | ,003 |
|       | Penjualan                   | ,118        | ,005                      | ,975 | 23,850 | ,000 |

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diketahui nilai perolehan uji-t untuk pengaruh antara laba kotor dan laba bersih terhadap penjualan. Nilai  $t_{tabel}$  untuk  $n=32-2=30$  adalah 1,96

### **Pengaruh Penjualan terhadap Laba**

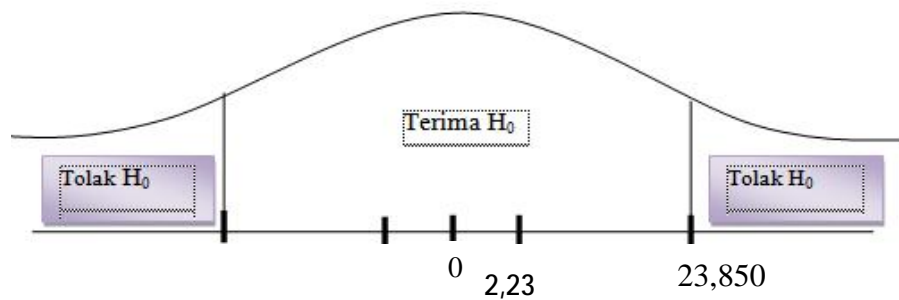
Uji t digunakan untuk mengetahui apakah Penjualan secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak terhadap Laba. Dari pengolahan data SPSS 21, maka dapat diperoleh hasil uji t sebagai berikut:

$$t_{hitung} = 23,850$$

$$t_{tabel} = 1,96$$

$$H_0 \text{ diterima jika : } 1,96 \leq t_{hitung} \leq 1,96$$

$$H_a \text{ diterima jika : } 1. t_{hitung} \geq 1,96. -t_{hitung} \leq -1,96$$



**Gambar IV.1 Kriteria Pengujian Hipotesis 1.**

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial pengaruh penjualan terhadap laba diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 23,850 lebih besar  $t_{tabel}$  sebesar 1,96 dan mempunyai angka yang signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ , artinya  $H_0$  dan  $H_a$  diterima. Hasil tersebut menunjukkan secara parsial bahwasannya ada pengaruh yang signifikan antara penjualan terhadap laba.

## 5. Koefisien Determinasi (R-square)

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) berfungsi untuk melihat sejauh mana keseluruhan variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi ialah antara 0 dan 1. Apabila angka koefisien determinasi semakin kuat, yang berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi (*adjusted R<sup>2</sup>*) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen adalah terbatas. Berikut hasil pengujian hasil statistiknya:

**Tabel IV.7**  
**Hasil Koefisien Determinasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|
|       |                   |          |                   |                            | R Square Change   | F Change |
| 1     | ,975 <sup>a</sup> | ,950     | ,948              | 145067,96156               | ,950              | 568,829  |

Sumber: Hasil SPSS 21 (data diolah 2016)

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel diatas , besarnya nilai adjusted  $R^2$  dalam model regresi diperoleh sebesar 0,950. Hal ini berarti kontribusi yang diberikan penjualan terhadap laba adalah sebesar 0,950 atau sebesar 95% Sedangkan sisanya sebesar 5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## B. Pembahasan

### Pengaruh Penjualan Terhadap Laba

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa sebuah keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur melalui tingkat laba bersih yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama dari perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba bersih yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri.

Laba bersih bisa didapat secara optimal jika penjualan mencapai hasil yang maksimal.

Dalam hal ini untuk mengetahui pengaruh antara perubahan penjualan dengan laba bersih dapat dilihat melalui komponen-komponen dalam laporan laba-rugi perusahaan yang saling terkait. Perubahan penjualan terhadap laba bersih ada pengaruh yang erat, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba bersih diperoleh dari penjumlahan semua pendapatan perusahaan dan kemudian dikurangi dengan biaya-biaya.

Seperti diketahui bahwa laba utama perusahaan adalah laba penjualan biasa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengirim persediaanya kepada para pelanggan. Penjualan bersih adalah pendapatan penjualan dikurangi dengan berbagai pengurangan penjualan. Pada saat persediaan dijual kepada pelanggan, maka biaya persediaan menjadi beban bagi perusahaan, kelebihan pendapatan penjualan dari harga pokok penjualan disebut Laba Bruto (*Gross Profit*). Ukuran usaha ini dapat membantu mengukur keberhasilan suatu perusahaan, laba kotor yang tinggi merupakan salah satu kunci dari keberhasilan pada suatu perusahaan.

Sesuai dengan pendapat Budi Rahardjon (2000:33) bahwa Adanya pengaruh yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar



kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

Dari teori diatas menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba bersih, harus disertai dengan peningkatan penjualan. Jika penjualan yang meningkat dan disertai dengan peningkatan laba bersih, maka hasilnya adalah sebuah keuntungan yang sangat besar bagi sebuah perusahaan. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih yang didapat oleh suatu perusahaan yang dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan penjualan.

Kegiatan perencanaan dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk mempermudah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Tujuan yang dimaksud dalam perencanaan adalah mencapai tingkat penjualan yang optimal. Penjualan merupakan ujung tombak dalam mencapai tujuan perusahaan dalam mencari laba bersih yang maksimal.

Dengan pencapaian penjualan yang maksimal, maka perusahaan akan bertahan karena laba bersih yang diperoleh juga maksimal. Pencapaian penjualan yang baik akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik, salah satunya melalui perencanaan anggaran penjualan yang didasarkan pada ramalan penjualan, sehingga akan menghasilkan pencapaian penjualan yang maksimal.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Eka Anjani (2014) yang mengatakan penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba pada Perusahaan Farmasi yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia.
2. Penjualan memberikan kontribusi terhadap laba adalah sebesar 0,950 atau sebesar 95% Sedangkan sisanya sebesar 5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

#### **B. Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi kreditur, hasil penelitian tersebut dapat dijadikan indikasi pertimbangan bagi kreditur sebelum memberikan pinjaman bagi perusahaan.
2. Bagi perusahaan, untuk lebih memperhatikan Laba dan penjualan yang merupakan ukuran kinerja perusahaan, kreditur dan investor akan melihat seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Melalui laba dan penjualan akan dapat dilihat kinerja perusahaan.
3. Bagi peneliti selanjutnya, dengan penelitian ini diharapkan penelitian selanjutnya dapat melakukan penelitian lebih lanjut dengan menambah variabel-variabel lain yang mempengaruhi laba untuk memperoleh hasil yang maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amanda, Astrid. 2012 “*Pengaruh Debt to Equity Ratio, Return On Equity, Earnings Per Share, Per Share, dan Price Earning Ratio Terhadap Harga Saham. Studi Kasus pada Perusahaan Food and Beverages yang Terdaftar di BEI tahun 2008-2011*”. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya.
- Atmaja, Lukas Setia (2008). *Teori dan Praktik MANAJEMEN KEUANGAN*. ED.I-Yogyakarta: Andi Offset.
- Darmadji, Tjiptono & Fakhruddin, Hendy M. (2012), *Pasar Modal di Indonesia*. Cetakan ke-2. Edisi 3. Jakarta : Penerbit Salemba.
- Harahap, Sofyan Safri (2010). *Pengantar Pasar Modal*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Hani Syafrida (2014). *Teknik Analisa Laporan Keuangan*. Jilid-1 Jakarta : in-media
- Harahap, Sofyan Safri (2010). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi 1,9. Jakarta: Rajawali Pers
- Heri (2013). *Akuntansi Keuangan Menengah*. Cet. I-Yogyakarta : CAPS
- Husnan, Saud, 2005. *Dasar-dasar Teori Portofolio dan Analisis Sekuritas*, Edisi ketiga, UPP YKPN, Yogyakarta.
- Jumingan (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. (cetakan keempat): Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Munawir (2014). *Analisa Laporan Keuangan*. (Cetakan keempat): Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Novasari, Ema. 2011 “PENGARUH PER, EPS, ROA DAN DER TERHADAP HARGA SAHAM PERUSAHAAN SUB-SEKTOR INDUSTRI TEXTILE YANG GO PUBLIC DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) TAHUN 2009-2011.” Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang.
- Riyanto, Bambang (2009). *Dasar-dasar Pembelanjaraan Perusahaan*. Edisi Keempat (cetakan Keempat) – Yogyakarta : BPF
- Ross, Westerfield dan Jordan (2009). *Pengantar Keuangan Perusahaan*. Buku 1 Edisi 8-Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. ( Cetakan ke-16 ) – Bandung: ALFABETA
- Situmorang, Paulus (2008). *Pengantar Pasar Modal*. Edisi Pertama. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sjahrial, Dermawan (2014). *Manajemen Keuangan Lanjutan*. Edisi I. Jilid Lengkap, Jakarta: Mitra Wacana Media.

-----*Teori Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas  
Ekonomi Univesitas Indonesia.

Tunggal, Amin Widjja (2016). *Memahami Pekerjaan Akuntansi Publik di Pasar  
Modal*. Jakarta : Harvarindo

Bursa Efek Indonesia <http://idx.co.id>.

## DAFTAR TABEL

|             |                                 |    |
|-------------|---------------------------------|----|
| Tabel I.1   | Harga Saham .....               | 4  |
| Tabel I.2   | Tabulasi Return On Equity ..... | 7  |
| Tabel I.3   | Tabulasi Return On Assets ..... | 10 |
| Tabel III.1 | Waktu Penelitian .....          | 39 |
| Tabel III.2 | Sampel Penitian .....           | 41 |
| Tabel IV.3  | Tabulasi Total Laba .....       | 52 |
| Tabel IV.4  | Tabulasi Total Ekuitas .....    | 53 |
| Tabel IV.7  | Tabulassi Total Aset .....      | 57 |

## DAFTAR GAMBAR

|              |                                    |    |
|--------------|------------------------------------|----|
| Gambar II.3  | Karangka Penelitian.....           | 36 |
| Gambar III.1 | Kriteria Pengujian Hipotesis ..... | 46 |
| Gambar IV.1  | P-P plot of Resession.....         | 59 |
| Gambar IV.2  | Scatterplot.....                   | 62 |

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **Data Pribadi**

Nama : Tika Utami  
NPM : 1005170253  
Tempat / Tanggal Lahir : Batuphat / 20 Juni 1992  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Kewarganegaraan : Indonesia  
Alamat : Jl. Balik Papan No. 103 Komp. PT. ARUN  
Lhokseumawe  
Anak Ke : 2 dari 2 bersaudara

### **Nama Orang Tua**

Nama Ayah : Suetno Ilyas  
Nama Ibu : Herlina Ningsih

### **Pendidikan Formal**

1. SD Swasta 2 Yayasan Pendidikan Arun Tamat tahun 2004
2. SMP Swasta Yapena Lhokseumawe Tamat tahun 2007
3. SMA Swasta Yapena Lhokseumawe Tamat tahun 2010
4. Tahun 2010-2017 tercatat sebagai Mahasiswa aktif pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Medan, September 2017

**TIKA UTAMI**