

**ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA PADA PERUM
PERUMNAS REGIONAL I MEDAN**

SKRIPSI

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



Oleh :

Nama : Rahmah
NPM : 1405170495
Program Studi : Akuntansi

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



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

Jl. Kapt. Mochtar Basri No. 3 Telp. (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Kamis, tanggal 18 Oktober 2018, pukul 08.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

MEMUTUSKAN

Nama : RAHMAH
N P M : 1405170495
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PERUM. PERUMNAS REGIONAL I MEDAN

Winnatahan : ((CB)) Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Penguji I

H. DAHRAN SE, M.Si

Penguji II

HENY TRASTUTI, SE, M.Si

Pembimbing

SUKNO LESTIANA, SE, M.Si

PANITIA UJIAN

Ketua

Sekretaris

H. JANURI, SE, MM, M.Si

ADE GUNAWAN, SE, M.Si



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

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : RAHMAH
NPM :1405170495
Program Studi :AKUNTANSI
Konsentrasi :AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi :ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM
MENINGKATKAN LABA PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL I
MEDAN

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Oktober 2018

Pembimbing Skripsi

SUKNIA LESMANA, 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

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN SKRIPSI

Nama : Rahmah
NPM : 1405170495
Jurusan : Akuntansi
Konsentrasi : Keuangan
Judul Skripsi : Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional I Medan

Dengan ini saya menyatakan bahwa benar saya memperoleh data penelitian dari data dokumentasi **Perum Perumnas Regional I Medan**. Dan apabila dikemudian hari data – data dalam skripsi ini salah dan merupakan **plagiat** atau karya orang lain maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Demikianlah Pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya dan penuh kesadaran, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Oktober 2018

Pembuat Pernyataan



ABSTRAK

RAHMAH. NPM 1405170495 Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional I Medan Sumatera utara 2018. Skripsi

Laba bersih merupakan selisih lebih antara pendapatan dengan total beban, laba bersih tersebut merupakan bagian akhir dari laporan laba rugi yang mencerminkan kinerja perusahaan dalam memberikan hasil bagi pemegang saham. Dengan ini perusahaan harus lebih optimal dalam memperbaiki kinerja agar mendapatkan laba atau keuntungan yang besar.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional I Medan, dua variabel tersebut untuk menjadi alat ukur penulis untuk mengetahui nilai laba bersih. Penelitian ini dilakukan pada Perum Perumnas Regional I Medan yang bergerak dibidang usaha

Pendekatan yang dilakukan penelitian ini adalah deskriptif. Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Jenis data yang digunakan berupa kuantitatif dan sumber data sekunder dari Perum Perumnas Regional I Medan Sumatera Utara. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi perusahaan, berupa laporan laba/rugi dari tahun 2011 s/d 2017.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan belum mampu meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional I Medan. Hal ini dapat dilihat nilai pertumbuhan penjualan yang mengalami naik turun pada setiap tahunnya sehingga laba mengalami penurunan atau mengalami rugi bersih, hal ini disebabkan oleh beban operasional perusahaan naik dan turunnya unit rumah dipasarkan sehingga laba mengalami penurunan.

Kata Kunci : *pertumbuhan penjualan dan laba*

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum. Wr. Wb.

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “**Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Perum Perumnas Regional I Medan**” yang ditujukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Sarjana Akuntansi (S.Ak) Program Studi Akuntansi.

Selama pelaksanaan kuliah hingga akhir penulisan Skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan dan bimbingan serta dukungan dari berbagai pihak. Maka dalam kesempatan ini ijinkan penulis mengucapkan banyak terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT, yang telah memberikan penulis rahmat serta hidayah-Nya sehingga sampai hari ini penulis bisa mengerjakan tugas Skripsi ini dalam keadaan sehat wal'afiat.
2. Ayahanda Salamudin dan Ibunda Cang Enek, yang merupakan inspirasi kepada saya, berjuang dengan segenap kemampuan membesarkan, mendidik, memberikan dorongan motivasi dan doa sehingga membawa saya sebagai penulis manusia yang berguna.
3. Bapak Dr. Agussani, M.AP. selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

4. Bapak H. Januri, SE., M.M., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Ade Gunawan, SE, M.Si, sebagai wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Fitriani Saragih, SE., M.Si, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Zulia Hanum, S.E, M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Bapak Sukma Lesmana S.E, M.Si, selaku Dosen Pembimbing Penulis yang selalu memberikan semangat tiada henti, bersedia meluangkan waktunya untuk memberikan arahan dan bimbingan dalam menyelesaikan Skripsi ini.
9. Bapak dan Ibu Dosen, yang telah membimbing penulis selama di perkuliahan Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
10. Pimpinan, staff dan karyawan yang telah memberikan izin dan kesempatan serta bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan Skripsi.
11. Kepada teman-teman seperjuangan saya di Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Suci Ramadani dan Fatimah Rambe.

Semoga Allah SWT memberikan imbalan dan pahala atas kemurahan hati dan bantuan pihak-pihak yang berkait tersebut. Akhir kata peneliti berharap Skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Medan, Oktober 2018

Hormat Saya

Rahmah

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. LatarBelakang	1
B. IdentifikasiMasalah.....	4
C. RumusanMasalah	4
D. TujuanPenelitian dan Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. UraianTeoritis	7
1. Pertumbuhan Penjualan.....	7
a. Pengertian pertumbuha penjualan	7
b. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan.....	9
c. Jenis-jenisPenjualan	10
d. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan	12
e. Persyaratan Penjualan	14
2. Laba.....	15
a. Pengertian laba	15
b. Komponen Laba	18
c. Tujuan Pelaporan Laba	21
d. Jenis-jenis Laba.....	21
e. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba	23

f. Manfaat Analisa Laba	24
B. Kerangka Berpikir	27

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian	29
B. Definisi Operasional	39
C. Tempat dan Waktu Penelitian	30
D. Sumber dan Jenis Data	31
E. Teknik Pengumpulan Data	32
F. Teknik Analisis Data	32

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	33
1. Gambaran Umum Perusahaan	33
2. Deskriptif data	35
B. Pembahasan	41

BAB V KESIMPULAN

A. Kesimpulan	51
B. Saran	51

DAFTAR PUSTAKA DAN LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.I Data Pertumbuhan Penjualan	3
Tabel II.I Penelitian Terdahulu	25
Tabel III.I Jadwal Kegiatan Penelitian.....	31
Tabel IV.I Data Pertumbuhan Penjualan	38
Tabel IV.II Data Laba Bersih Perusahaan.....	40
Tabel IV.III Beban Transportasi	43
Tabel IV.IV Pertumbuhan Penjualan	45

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.I Kerangka Berpikir	28
-------------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Meningkatnya penjualan serta cara-cara pemasaran merupakan faktor-faktor penentu untuk dapat mengetahui besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan, sedangkan besar kecilnya laba perusahaan dapat dipengaruhi oleh harga pokok, biaya pemasaran serta banyaknya barang yang dijual oleh perusahaan tersebut. Untuk meningkatkan hasil penjualan dalam usaha memperoleh laba yang diinginkan maka sebaiknya perusahaan memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan usaha meningkatkan jumlah barang yang dijual.

Perusahaan dapat dikatakan mencapai kesuksesan dan berhasil memenangkan persaingan apabila dapat menghasilkan laba yang maksimal. Perusahaan dapat memaksimalkan labanya apabila manager keuangan mengetahui faktor-faktor yang memiliki pengaruh besar terhadap laba perusahaan. Perusahaan dapat menentukan langkah untuk mengatasi masalah-masalah dan meminimalisir dampak negatif yang timbul. Semua faktor yang terdapat dalam sebuah perusahaan memiliki pengaruh terhadap kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba.

Pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan pada laporan keuangan pertahun. Pertumbuhan berkaitan dengan bagaimana terjadinya stabilitas peningkatan penjualan kedepan. Pertumbuhan penjualan mencerminkan prospek perusahaan dan meningkatkan laba perusahaan di

masa yang akan datang. Apabila pertumbuhan penjualan meningkat maka laba perusahaan akan meningkat, dan akhirnya kinerja perusahaan semakin baik. Pertumbuhan penjualan positif membuat investor percaya untuk menanamkan modal pada perusahaan sehingga menimbulkan harga saham yang terus meningkat (Afrianti,2012).

Laba merupakan hasil pengurangan biaya atas pendapatan perusahaan, jika pendapatannya lebih besar dari biayanya maka perusahaan untung dan sebaliknya jika biayanya lebih besar dari pendapatannya maka perusahaan rugi. Laba merupakan salah satu alat ukur untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasional usahanya. Menurut Horngren (1997) bahwa laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya.

Perumnas Regional I Medan adalah badan usaha milik negara yang berbentuk perusahaan umum dimana keseluruhan sahamnya dimiliki oleh pemerintah. Perum Perumnas Regional I Medan selalu tampil dan berperan sebagai pioner dalam penyediaan perumahan dan permukiman bagi masyarakat berpenghasilan menengah kebawah dan melaksanakan kebijakan dan mengkoordinasikan semua institute terkait, baik urusan pertanahan pembiayaan hingga hal teknis.

TABEL 1.1
Data Pertumbuhan Penjualan dan Data Laba Bersih
Perum Perumnas Regional 1 Medan

Tahun	Penjualan (Rp)	Pertumbuhan penjualan	Laba Bersih (Rp)
2011	37.980.055.045	-	11.455.614.226
2012	18.315.733.760	-51,77%	16.177.438.678
2013	48.478.080.000	164,70%	9.506.678.326
2014	13.058.673.932	-73,06%	(1.850.560.888)
2015	40.321.565.375	208,78%	20.775.559.580
2016	41.389.000.000	2,65%	2.887.088.390
2017	106.413.280.000	157,10%	39.058.691.238

Sumber : Laporan Keuangan Perumnas Regional I Medan

Dari tabel I.I dapat dilihat bahwa pada tahun 2013 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya sedangkan laba mengalami penurunan, hal ini bertentangan dengan teori (Apriani, 2012) “Apabila pertumbuhan penjualan meningkat maka laba perusahaan akan meningkat”. Penurunan nilai tersebut mencerminkan bahwa perusahaan ditahun 2013 kurang baik. dan ditahun 2014 dan 2016 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan. Mamduh M, Hanafi (2003, hal, 83) menyatakan “semakin tinggi pertumbuhan penjualan berarti semakin efektif penjualan tersebut.”.

Masalah selanjutnya yaitu dapat dilihat dari tabel I.I bahwa terjadi kerugian perusahaan ditahun 2014. Sementara teori menyatakan “laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan. Mamduh M. Hanafi (2010, hal, 32)

Berdasarkan latar belakang masalah atau fenomena yang terjadi diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan penulisannya dalam bentuk karya ilmiah berbentuk proposal dengan judul **“ANALISIS PERTUMBUHAN PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA PADA PERUM PERUMNAS REGIONAL 1 MEDAN”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Terjadinya kerugian perusahaan ditahun 2014 pada Perum Perumnas Regional I Medan.
2. Terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan ditahun 2014 pada Perum Perumnas Regional I Medan.
3. Terjadinya peningkatan pertumbuhan penjualan ditahun 2013 namun tidak diikuti dengan laba bersih pada Perum Perumnas Regional I Medan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah yang menyebabkan terjadinya kerugian perusahaan ditahun 2014 pada Perum Perumnas Regional I Medan?
2. Mengapa pertumbuhan penjualan ditahun 2014 mengalami penurunan pada Perum Perumnas Regional I Medan?

3. Bagaimana pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional I Medan.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penyebab kerugian pada perusahaan ditahun 2014 pada Perum Perumnas Regional I Medan.
2. Untuk mengetahui terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan ditahun 2014 pada Perum Perumnas Regional I Medan.
3. Untuk mengetahui pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional I Medan.

2. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Penulis berharap dapat memberikan gambaran mengenai pertumbuhan penjualan rumah terhadap laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan. dan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai salah satu dasar pertimbangan dalam mengambil keputusan yaitu dalam hal penjualan rumah dari laba yang diperoleh. Sehingga perusahaan dapat meningkatkan volume penjualan pada akhirnya dapat meningkatkan laba pada Perum Perumnas Regional 1 Medan.

1. Bagi universitas muhammadiyah sumatera utara

Penulis berharap bahwa hasil penelitian ini dapat menambah wawasan pengembangan ilmu pengetahuan di lingkungan Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

3. Bagi penulis

Penulis berharap penelitian ini dapat menjadi salah satu wadah untuk memperdalam dan menerapkan pengetahuan penulis dalam ilmu akuntansi dan ilmu lainnya yang terkait, yang sudah diperoleh selama ini untuk memecahkan persoalan-persoalan nyata di lapangan.

BAB II

LANDASANTEORI

A. Uraian Teoritis

1. Pertumbuhan Penjualan

a. Pengertian Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya. Tingkat pertumbuhan yang didasarkan pada kemampuan keuangan dapat dibedakan menjadi dua, yaitu : tingkat pertumbuhan atas kekuatan sendiri (*internal growth rate*) dan tingkat pertumbuhan berkesenambungan (*sustainable growth tare*). Pertumbuhan internal merupakan pertumbuhan maksimum yang dapat dicapai perusahaan tanpa pendanaan eksternal. Tingkat pertumbuhan internal dicapai perusahaan ketika kenaikan aktiva yang diperlukan sama dengan tambahan laba ditahan. *Sustainable growth rate* merupakan pertumbuhan maksimum yang dapat di capai perusahaan tanpa pendanaan modal sendiri, tetapi bersumber dari luar perusahaan dengan memelihara perbandingan antara hutang dengan modal (Sudana, 2011).

Pertumbuhan perusahaan akan menimbulkan konsekuensi pada peningkatan investasi atas aktiva perusahaan dan akhirnya

membutuhkan penyediaan dana untuk membeli aktiva. Pertumbuhan penjualan juga mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan di periode masa lalu dan dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan dimasa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan manifestasi keberhasilan investasi periode masa lalu dapat dijadikan sebagai prediksi pertumbuhan suatu perusahaan akan mempengaruhi kemampuan untuk mempertahankan keuntungan dalam mendanai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau waktu ke waktu, pertumbuhan penjualan tinggi, maka akan mencerminkan pendapatan meningkat (Septianingsih, 2013)

Menurut Swastha dan Handoko (2001) “pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan akan dapat digunakan untuk mengukur tingkat pertumbuhan penjualan” dengan demikian dapat diketahui bahwa suatu perusahaan dapat 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 pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan pertumbuhan penjualan semakin baik.

Menurut Huston dan Brigham (2006:36) berpendapat bahwa perusahaan dengan penjualan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan menanggung beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan dengan penjualannya yang tidak stabil.

Laju pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan tersebut dalam mempertahankan keuntungan guna mendanai komponen-komponen pada masa yang akan datang.

b. Pengukuran Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan 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, perusahaan dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada.

Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan membutuhkan lebih banyak investasi pada berbagai elemen aset, baik aset tetap maupun aset lancar. Pihak manajemen perlu mempertimbangkan sumber pendanaan yang tepat bagi pembelanjaan aset tersebut. Perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi akan mampu memenuhi kewajiban finansialnya seandainya perusahaan tersebut membelanjakan asetnya dengan utang, begitu pula sebaliknya. 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 di dapatkan. Untuk mengukur pertumbuhan penjualan, digunakan rumus :

$$\text{Perumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{Penjualan tahun lalu}}{\text{Penjualan tahun lalu}} \times 100\%$$

Menurut Kamsir (2008, hal. 104) penjualan memiliki pengaruh yang strategi 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 lalu, semakin tinggi presentase yang diperoleh maka semakin baik bagi perusahaan.

c. Jenis-jenis penjualan

Dalam suatu perusahaan penjualan adalah kegiatan yang penting, karena dengan adanya kegiatan penjualan tersebut maka akan terbentuk laba yang dapat menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Jenis-jenis penjualan menurut (Basu, hal 11) dikelompokkan menjadi 5 kategori, yaitu :

- a) *Trade Selling*
- b) *Missionary Seling*
- c) *Technical Selling*
- d) *New Businis Selling*
- e) *Responsive Selling*

Berikut ini penjelasan dari jenis-jenis penjualan

- a) *Trade seling* dapat terjadi bilamana produden dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan dan produk baru, jadi titik beratnya adalah pada “penjualan melalui” penyalur dari pada “penjualan ke” pembeli akhir.
- b) *Missionary Selling* penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Disini, wiraniaga lebih cenderung pada

“penjualan untuk” penyalur. Jadi wiraniaga sendiri menjual secara langsung produk yang ditawarkan, misalnya penawaran obat kepala dokter.

- c) *Technical Selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan memberikan saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.
- d) *New Business Selling* berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh Perusahaan Asuransi.
- e) *Responsive Selling* dua jenis penjualan utama disini adalah *route driving* dan *retailing*. Para pengemudi yang menghantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga, para pelayan ditoko serba ada, toko spesial, merupakan contoh dari jenis penjualan ini. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelayanan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang.

d. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi penjualan

Menurut Kotler & Amstrob (2010:158), ada empat tahap daur hidup yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan, yaitu sebagai berikut :

- 1) Tahap introduksi, tahap ini mulai ketika produk baru pertama kali di luncurkan. Hal ini membutuhkan waktu dan pertyunbunan penjualan cendrung lambat. Dalam tahap ini jika di bandingkan dengan tahap-tahap yang lain perusahaan masih merugi atau berlaba kecil karena penjualan yang lambat dan biaya di setor serta promosi yang tinggi.
- 2) Tahap pertumbuhan, pada tahap ini pertumbuhan penjualan meningkat dengan cepat, laba meningkat karena biaya promosi dibagi volume penjualan yang tinggi dan juga karena biaya produksi per unit turun.
- 3) Tahap menjadi dewasa, tahap dewasa ini berlangsung lebih lama dari pada tahap seabekumnya dan memberikan tantangan kuat bagi manajemen pemasaran. Penurunan pertumbuhan penjualan menyebabkan banyak produsen mempunyai vbanyak produk untuk dijual.
- 4) Tahap penurunan, penurunan penjualan karna berbagai alasan, termasuk kemajuan teknologi, selera konsumen berubah dan meningkatnya persaingan ketika penjualan dan laba menurun, beberapa perusahaan yang masihn

beryatahan dapat mengurangi macam produk yang di tawarkan.

Menurut Swastha dan Irawan (2000) dalam praktek, pertumbuhan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut :

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 sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni :

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b) Harga pokok
- c) Syarat penjualan seperti : pembayaran, pengantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2) Kondisi pasar

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

- a) Jenis pasarnya
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c) Daya belinya
- d) Frekuensi pembelian

e. Persyaratan Penjualan

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

- 1) Periode untuk nama kredit diberikan (periode kredit)
- 2) Potongan tunai dan kredit diskon
- 3) Bentuk instrumen kredit

2. Laba

a. Pengertian laba

Laba merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya. Menurut M. Nafarin (2007, hal. 788) "Laba (*income*) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu".

Menurut akutansi adalah perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu di kurangi dengan biaya yang di kluarkan untuk mendapatkan

penghasilan itu. Laba sering kali dijadikan ukuran untuk menilai keberhasilan kinerja perusahaan. Informasi laba sangat berguna dalam memberikan prediksi dan estimasi pertumbuhan laba, karena hal ini sangat berguna bagi manajemen dalam mengevaluasi kebijakan-kebijakan yang telah mereka terapkan serta berguna bagi investor yang ingin menanamkan modalnya ke perusahaan tersebut.

Laba merupakan selisih posesif antara pendapatan dalam suatu periodedan biaya dikeluarkan untuk mendatangkan laba. Menurut Harahap (2009;113), laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Investor yang ingin melakukan investasi atau yang melakukan investasi harus melihat informasi apa yang terkandung dalam laba sehingga bisa membuat keputusan yang terbaik. Laba menggambarkan kinerja manajemen perusahaan dalam mengelola sumber daya perusahaan. Informasi yang terkandung dalam laba ini sangat pentingkarena direksi oleh investor. Ketika laba tahunan di umumkan, investor akan segera beraksi terhadap informasi laba yang di laporkan. Bagi investor, informasi yang dilaporkan bisa bersifat sebagai “*good news*” atau “*bad news*” tergantung dariapa yang diekspektasikan oleh investor.

Laba merupakan salah satu pengukuran aktivitas operasi. Angka laba biasanya dilaporkan dalam laporan laba-rugi selama satu periode bersamaan dengan komponen lainnya seperti pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Perusahaan yang memiliki laba yang relatif stabil memungkinkan untuk memprediksi besarnya estimasi

laba di masa yang akan datang dan perusahaan ini biasanya akan membayar persentase yang lebih tinggi dari labanya sebagai dividen dibandingkan perusahaan dengan laba berfluktuasi (dalam Agustina, 2016).

Setiap perusahaan menginginkan laba atau sering disebut juga dengan keuntungan (profit). Laba diperlukan perusahaan untuk dapat terus bertahan dalam perekonomian dan melangsungkan kehidupan perusahaan tersebut.

Akuntan mendefinisikan laba dari sudut pandang perusahaan sebagai satu kesatuan. Laba akuntansi (*accounting income*) secara operasional didefinisikan sebagai perbedaan antara pendapatan yang di realisasi dari transaksi yang terjadi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut Belkoui (1993) menyebutkan bahwa laba memiliki lima karakteristik sebagai berikut.

- 1) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual terutama yang berasal dari penjualan barang atau jasa.
- 2) Laba akuntansi didasarkan pada postulat periodisasi dan mengacu pada kinerja perusahaan selama satu periode tertentu.
- 3) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi pengakuan dan pengakuan pendapatan.
- 4) Laba akuntansi memerlukan pengukuran tentang biaya (*expensi*) dalam bentuk *cost historis*.

- 5) Laba akuntansi menghendaki adanya penandingan (*matching*) antara pendapatan dengan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Penyajian dan informasi laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting. Kinerja perusahaan merupakan hasil dari serangkaian proses dengan mengorbankan berbagai sumber daya. Menurut Abdul Hamid (2005;139) Laba merupakan pusat pertanggung jawabanyang masukan dan keluarannya di ukur dengan menghitung antara pendapatan dan biaya. Menurut Hanafi (2010;32), menyatakan bahwa laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang didefinisikan sebagai berikut : $Laba = Penjualan - Biaya$. Angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah laba bersih (*net income*). Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih (*net loss*). Laba bersih merupakan perbedaan antara jumlah pendapatan yang diperoleh suatu satuan usaha selama periode tertentu dan jumlah biaya yang dapat diaplikasikan kepada pendapat.

b. Komponen laba

Laba pada umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, penentuan kebijakan, pemayaran dividen, pedoman investasi pengambilan keputusan dan unsur prediksi keuangan. Laba dapat di artikan sebagai kelebihan pendapatan atau keuntungan yang diterima perusahaan, karena perusahaan telah melakukan pengorbanan

untuk kepentingan pihak lain. Pengukuran pendapatan dapat dilakukan dengan cara menghitung perhitungan pertumbuhan *net assets* pada dua periode akuntansi yang berbeda kemudian diulangi perubahannya, cara lainnya adanya membandingkan antara pendapat yang diperoleh dengan biaya yang dipakai untuk menghasilkan pendapatan tersebut dalam periode akuntansi.

Laba adalah penambahan bersih pada modal sendiri (*owner equity*) yang terjadi karena karena pengoperasian perusahaan. Menurut Kamsir (2010, hal.81) bahwa laporan laba rugi juga berisi jumlah pendapatan yang diperoleh dan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan kata lain, laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang di kluarkan dalam suatu periode tertentu

Dengan demikian dapat diketahui bahwa komponen laba terdiri dari pendapatan yang diperoleh dan biaya-biaya yang di kluarkan. Berikut penjelasannya.

1) Pendapatan atau penghasilan

Menurut Syafri Harahap (2011, hal. 113) yang mendefinisikan bahwa *Revenue* sebagai arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu *entity* atau gabungan keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan/produksi barang, pemberian jasa atas pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan.

Menurut Kamsir (2010, hal. 82) bahwa dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis yaitu :

- a) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan
- b) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan

Pendapatan adalah arus masuk atau penambahan harta pada suatu perusahaan atau pembayaran atas hutangnya (penggabungan kedua-duanya), selama satu periode karena penjualan atau pembuatan barang-barang, pemberian pelayanan atau kegiatan utama perusahaan. Dalam kasus yang sederhana pendapatan sama dengan harga barang yang dijual dan pelayanan yang diberikan selama periode tersebut. Apabila suatu perusahaan memberikan pelayanan atau suatu janji untuk membayar pada waktu yang akan datang. Janji untuk membayar ini dicatat dalam perkiraan piutang atau wesel tagih. Pendapatan untuk suatu periode tertentu adalah jumlah uang kas dan utang berasal dari penjualan dalam periode tersebut. Penerimaan pembayaran utang memperbesar kas dan memperkecil utang, namun hal ini tidak mempengaruhi pendapatan.

2) Biaya

Menurut kamsir 2010, hal. 82) bahwa untuk komponen pengeluaran atau biaya-biaya dalam laporan laba rugi juga terdiri dari dua jenis, yaitu

- a) Pengeluaran atau biaya yang dibebankan dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan
- b) Pengeluaran atau biaya yang bebaskan dari luar usaha poko (usaha sampingan) perusahaan

Biaya (*expense*) adalah arus keluar atau penggunaan harta atas penambahan hutang (gabungan keduanya) selama periode yang dimulai saat pengiriman atau pembuatan barang-barang, pemberian layanan atau pelaksanaan kegiatan lainnya yang menjadi aktivitas utama perusahaan. Dengan kata lain, biaya sejumlah pengorbanan yang dikeluarkan berupa barang atau jasa yang terpakai dalam rangka memperoleh pendapatan.

c. Tujuan Pelaporan Laba

Menurut Anis dan Imam (2009, hal.216) mengutarakan bahwa tujuan pelaporan laba adalah sebagai berikut :

- 1) Sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang tertahan dalam perusahaan yang diwujudkan dalm tingkat pengembaliannya.
- 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

d. Jenis-jenis Laba

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

- 1) Laba kotor (*gross profit*) yaitu laba usaha yang diperoleh dengan cara mengurangi penjualan bersih (*net sales*) dikurangi dengan *cost of good sold (cogs)* atau harga pokok penjualan (hpp). *gross income* merupakan laba paling atas dari laporan laba rugi. Untuk meningkatkan laba jenis ini, pebisnis perlu melakukan dua hal yaitu dengan meningkatkan penjualan bersih atau menentukan harga pokok penjualan (hpp)
- 2) Laba operasi (*operating income*) yaitu laba yang didapatkan setelah mengurangi laba kotor dengan biaya administrasi, umum dan penjualan atau selling, *genera and administrative expenses (sg&a)*. *Sg&a expenses* yaitu seluruh biaya yang dikeluarkan untuk operasional bisnis yang tidak berkaitan dengan biaya untuk memproduksi barang dan jasa, misalnya gaji staf, biaya

marketing, biaya logistik dll. Untuk meningkatkan laba jenis ini, seorang pebisnis perlu melakukan efisiensi pada biaya-biaya yang termasuk kategori *sg&a*.

- 3) Laba sebelum pajak (*pretax income*) yaitu data yang diperoleh setelah mengurangi *operating income* atau laba operasi dengan *interest expenses* atau biaya bunga. Biaya bunga ini timbul karena adanya utang modal atau pinjaman modal yang dilakukan oleh pebisnis, misalnya pinjaman ke bank. Untuk meningkatkan *pretax income*, pebisnis bisa melakukannya dengan menekan biaya bunga dengan cara mengurangi pinjaman modal kepada pihak lain.
- 4) Laba bersih *net income*
Yaitu laba bersih yang di peroleh setelah mengurangi *pretax income* dengan *income tax* atau pajak penghasilan. Karena *income tax* sifatnya wajib bagi pengusaha, *net income* cenderung susah untuk ditingkatkan.

e. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba

Menurut Angkoson (dalam, Hassanah, 2014) pertumbuhan laba dipengaruhi oleh 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, maka manajer cenderung memanipulasi laba sehingga dapat mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.

4) Tingkat penjualan

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

5) Perubahan laba masa lalu

Semakin besara perubahan laba dimasa lalu, maka semakin tidak pasti laba yang diperoleh dimasa mendatang

f. Manfaat Analisis Laba

Analisis laba merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting manajemen guna untuk mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Arinya analisis laba akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil kedepan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen.

Menurut Kamsir (2008, hal, 309) menyatakan bahwa secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba adalah :

- 1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual.
- 2) Untuk mengetahui penyebab terjadinya naiknya harga jual.
- 3) Untuk mengetahui penyebab harga pokok penjualan.
- 4) Untuk mengetahui naiknya harga pokok penjualan.
- 5) Sebagai bentuk pertanggung jawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual.
- 6) Sebagai bentuk pertanggung jawaban bagian penjualan akibat turunnya harga pokok.
- 7) Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode.
- 8) Sebagai salah satu bahan untuk menentukan kebijakan manajemen kedepannya.

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Variabel penelitian	Hasil peneliti
1	Meiza Elfilia (2014)	Pengaruh pendapatan dan beban operasional terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI	Pendapatan beban operasional dan laba bersih	Secara silmutan variabel pendapatan usaha dan beban operasional berpengaruh signifikan terhadap terhadap laba bersih
2	Hazizah Mustika Harahap (2016)	Analisis Pertumbuhan penjualan dalam Meningkatkan Pertumbuhan Laba pada PT. Perkebunan Nusantara Medan	Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan laba	Pertumnuhan penjualan belum mampu meningkatkan nilai laba sehingga nilai laba mengalami penurunan atau mengalami kerugian.
3	Elfianto Nugroho (2011)	Analisis Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan Perputaran Modal Kerja, Ukuran Perusahaan Dan <i>Leverage</i> Terhadap Profitabilitas Perusahaan (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Pada BEI Pada Tahun 2005 – 2009)	Profitabilitas Rasio Keuangan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel likuiditas berpengaruh positif tidak signifikan terhadap profitabilitas, variabel pertumbuhan penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan, variabel perputaran modal kerja dan ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas. Sehingga hanya perputaran modal kerja, ukuran perusahaan dan <i>leverage</i> memiliki pengaruh yang besar

				terhadap tingkat profitabilitas perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun (2005-2009)
4	Sadrionto (2016)	Analisis Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Nafasindo Medan	Penjualan harga pokok penjualan, laba bersih	Hasil penelitian bahwa penjualan dan harga pokok penjualan belum dapat meningkatkan laba bersih pada PT. Nafasindo Medan karena pada beberapa tahun peningkatan atau penurunan laba bersih karena adanya pendapatan lain

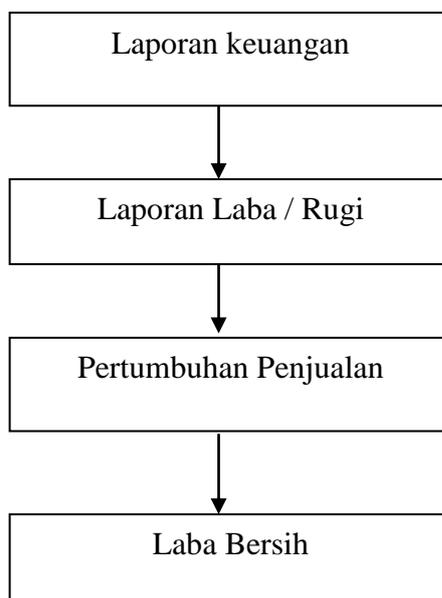
B. Kerangka Berfikir

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

Laporan keuangan yang digunakan sebagai dasar perhitungan untuk menilai dan mengukur pertumbuhan penjualan, dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan. Laporan keuangan yang disusun dan diterbitkan oleh setiap perusahaan pasti memiliki perbedaan didalamnya,

sesuai dengan tujuan utama setiap perusahaan. Analisis yang dilakukan terhadap laporan laba rugi perusahaan akan mengarah pada penarikan kesimpulan tentang kondisi pertumbuhan penjualan perusahaan yang dilihat dari penjualan perusahaan. Peneliti melakukan analisis pertumbuhan penjualan berdasarkan data yang diperoleh dari Perum Perumnas Regional I Medan pada laporan laba rugi perusahaan.

Adapun salah satu parameter penilaian pertumbuhan penjualan perusahaan tersebut adalah penjualan. Pertumbuhan penjualan dihitung dengan cara mengurangkan penjualan periode sekarang dengan penjualan periode sebelumnya lalu dibagi dengan penjualan pada periode sebelumnya kemudian dikali seratus persen. Dari uraian teritis diatas, maka penulis dapat menggambarkan kerangka berpikir sebagai berikut.



Gambar 2.1

Kerangka berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pendekatan dalam penelitian ini adalah deskriptif yaitu mengumpulkan, mengklasifikasikan, menganalisa serta menginterpretasikan data yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi dan membandingkannya dengan pengetahuan teknis (data primer) dengan keadaan yang sebenarnya pada perusahaan untuk kemudian mengambil kesimpulan.

B. Defenisi Operasional

Defenisi operasional adalah aspek penelitian yang menginformasikan tentang cara mengukur variabel. Berdasarkan permasalahan yang dipaparkan pada sub-sub sebelumnya, variabel penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan dan laba.

1. Pertumbuhan penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah kenaikan atau perubahan jumlah penjualan suatu produk barang dan jasa dari tahun ke tahun waktu ke waktu dan memberikan dampak positif bagi perkembangan suatu perusahaan. Perusahaan yang memiliki tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi akan membutuhkan lebih banyak investasi pada berbagai elemen aset, baik aset tetap maupun aset lancar. Diukur dengan menggunakan rumus :

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

2. Laba

Laba adalah gambaran besar kecilnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dalam penggunaan keseluruhan aktiva perusahaan yang dimiliki setelah pembayaran pajak yang dikenakan pada perusahaan. Variable ini diukur dengan informasi laba dari fungsi laba perusahaan yaitu laba setelah pajak.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Tempat penelitian di lakukan di Perum Perumnas Regional I Medan merupakan badan milik Negara yang bergerak dalam bidang penyediaan perumahan yang menjadi program pemerintah untuk masyarakat yang beralamat diJalan Matahari Raya No. 313 Helvetia Medan.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini dilaksanakan pada Mei 2018 s/d Oktober 2018. adapun jadwal penelitian dapat dilihat dibawah ini :

Tabel III.I
Jadwal kegiatan penelitian

No	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan																							
		Mei'18				Jun'18				Jul'18				Agt'18				Sept'18				Okt'18			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■	■	■	■																				
2	Pencarian Data					■	■	■	■																
3	Penyusunan Proposal									■	■	■	■												
4	Bimbingan Proposal													■	■	■	■								
5	Seminar Proposal																	■							
6	Pengumpulan Data																			■	■				
7	Bimbingan Skripsi																			■	■	■	■		
8	Sidang Skripsi																								■

D. Sumber Dan Jenis Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu sumber data yang diambil dari pihak lain yang berupa laporan laba rugi Perum Perumnas Regional I Medan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif yaitu data yang dapat dihitung menggunakan angka dan datanya diperoleh langsung dari perusahaan berupa laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi perusahaan pada periode 2012 sampai dengan 2017.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi yaitu mengumpulkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan variabel penelitian kemudian dianalisis untuk

melihat komponen-komponen yang mempengaruhi kenaikan dan penurunan pertumbuhan penjualan dan laba.

F. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode-metode deskriptif yaitu pendekatan akuntansi yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, mengklasifikasikan data, menjelaskan data, menginterpretasikan data serta menganalisis data sehingga memberikan informasi dan gambaran tentang variabel yang diteliti. Adapun langkah-langkahnya sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data berupa laporan keuangan pada perusahaan dari tahun 2012 sampai dengan 2017.
2. Melakukan perhitungan seberapa besar pertumbuhan penjualan pada Perum Perumnas Regional I Medan selama 5 tahun.
3. Menganalisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan laba.
4. Menarik kesimpulan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

Perumnas adalah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang berbentuk Perusahaan Umum (Perum) dimana keseluruhan sahamnya dimiliki oleh pemerintah. Perumnas didirikan sebagai solusi pemerintah dalam menyediakan perumahan yang layak bagi masyarakat menengah kebawah. Perusahaan didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 29 Tahun 1974, diubah dengan Peraturan Pemerintahan Nomor 12 Tahun 1988, dan disempurnakan melalui Peraturan Pemerintahan No 15 Tahun 2004. Sejak didirikan tahun 1974, Perumnas selalu tampil dan berperan sebagai pioner dalam penyediaan perumahan dan permukiman bagi masyarakat berpenghasilan menengah kebawah.

Melalui konsep pengembangan skala besar, Perumnas berhasil memberikan kontribusi signifikan dalam pembentukan kawasan permukiman dan kota-kota baru yang terbesar diseluruh Indonesia. sebagai BUMN pengembang dengan jangkauan usaha nasional, Perumnas mempunyai 7 wilayah usaha Regional I sampai dengan VII dan Regionak Rurunawa.

Visi dan Misi Perum Perumnas

- a. Visi Perum Perumnas yaitu menjadi pengembang perumahan dan pemukiman terpercaya Indonesia.

b. Misi Perum Perumnas yaitu :

- 1) Menyediakan perumahan dan pemukiman yang berkualitas dan bernilai bagi masyarakat.
- 2) Memberikan kepuasan pelanggan secara berkesinambungan melalui layanan prima.
- 3) Mengembangkan dan memberdayakan profesionalisme serta meningkatkan kesejahteraan karyawan.
- 4) Menerapkan manajemen perusahaan yang efektif dan efisien.
- 5) Mengoptimalkan sinergi dengan pemerintah, BUMN dan instansi pemerintahan maupun swasta lainnya.

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi menggambarkan dengan jelas pemisahan kegiatan pekerjaan antara yang satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi yang dibatasi. Dalam struktur organisasi yang baik harus menjelaskan hubungan wewenang siapa melapor kepada siapa.

Empat elemen dalam struktur Organisasi yaitu :

- a. Adanya spesialisasi kegiatan kerja
- b. Adanya standarisasi kegiatan kerja
- c. Adanya koordinasi kegiatan kerja
- d. Besaran seluruh organisasi

Struktur organisasi yang digunakan Perum Perumnas Regional II Cabang Bandar Lampung adalah menggunakan Struktur Organisasi garis. Karena pada struktur Organisasi tersebut terdapat garis wewenang dari atas hingga bawah, dan hubungan bersifat langsung hanya melalui satu garis wewenang yaitu secara langsung bertanggung jawab kepada seorang atasan. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tepat. Tujuan pemisahan fungsi-fungsi perusahaan adalah untuk menghindari adanya perangkapan tugas yang dapat mengakibatkan terjadinya kesalahan yang merugikan perusahaan.

2. Deskriptif Data

a. Data Pertumbuhan Penjualan Perumnas Regional I Medan

Pertumbuhan penjualan adalah perbandingan antara selisih tahun penjualan berjalan dan tahun penjualan 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 industri laju pertumbuhan suatu perusahaan mempengaruhi kemampuan perusahaan mempertahankan keuntungan dalam mencapai kesempatan-kesempatan pada masa yang akan datang.

1. Untuk tahun 2012, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2012} &= \frac{18.315.733 - 37.980.055}{18.315.733} \times 100\% \\ &= -51,72\% \end{aligned}$$

Untuk pertumbuhan penjualan tahun 2012 adalah -51,72% karena sebagai titik awal pertumbuhan penjualan.

$$\begin{aligned} \text{tahun 2013} &= \frac{48.478.080 - 18.315.733}{48.478.080} \times 100\% \\ &= 164,70\% \end{aligned}$$

Untuk pertumbuhan penjualan tahun 2013 adalah 164,70%. Hal ini dapat dilihat dari tahun 2012 yang meningkat -112,98%

2. Untuk tahun 2014, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2014} &= \frac{13.058.673 - 48.478.080}{13.058.673} \times 100\% \\ &= -73,06\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan penjualan ditahun 2014 mengalami penurunan -73,06%. Hal ini dilihat dari tahun 2013 menurun 91,64%.

3. Untuk tahun 2015, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2015} &= \frac{40.321.565 - 13.058.673}{40.321.565} \times 100\% \\ &= 208,78\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan penjualan tahun 2015 mengalami peningkatan 208,78%.

4. Untuk tahun 2016, didapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2016} &= \frac{41.389.000 - 40.321.565}{41.389.000} \times 100\% \\ &= 2,65\% \end{aligned}$$

Pertumbuhan penjualan tahun 2016 mengalami penurunan 2,65%. Hal ini dapat dilihat dari tahun 2015 mengalami peningkatan 208,78%.

5. Untuk tahun 2017, di dapat

$$\begin{aligned} \text{tahun 2017} &= \frac{106.413.280 - 41.389.000}{41.389.000} \times 100\% \\ &= 157,10\% \end{aligned}$$

Untuk tahun 2017 pertumbuhan penjualan mengalami peningkatan 157,10%

TABEL IV.I
Data Pertumbuhan Penjualan
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Penjualan (Rp)	Pertumbuhan Penjualan
2011	37.980.055.045	-
2012	18.315.733.760	-51,72%
2013	48.478.080.000	164,70%
2014	13.058.673.932	-73,06%
2015	40.321.565.375	208,78%
2016	41.389.000.000	2,65%
2017	106.413.280.000	157,10%

Sumber : Perum Perumnas Regional I Medan

Dari data diatas dapat dilihat terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan ditahun 2014 hal ini disebabkan karena menurunnya penjualan. pada tahun 2014 terjadi penurunan yang signifikan dalam pembelian rumah ditahun 2014. Disebabkan rumah untuk dijual semakin rendah tampak ketidak konsistenan dari perusahaan dalam menghasilkan laba yang telah dirancang, terjadinya penurunan penjualan hal ini berarti realisasi demi mendapatkan keuntungan dan mencapai target perusahaan tidak tercapai. Jika hal ini terjadi penurunan penjualan maka permintaan rumah akan semakin menurun dan akan berdampak pada pertumbuhan penjualannya. (Mamduh M, Hanafi, 2003;83), “semakin tinggi penjualan berarti semakin efektif penjualan tersebut”. Pertumbuhan penjualan

sangatlah penting bagi perusahaan karena dapat meningkatkan tingkat lapangan dihasilkan suatu perusahaan. (Syafriada Hani, 2015:142), “Penjualan yang menurun menunjukkan bahwa tidak terjadi pertumbuhan usaha, semakin rendahnya produktivitas berarti ada permasalahan yang besar didalam penetapan strategi penjualan. Apakah berkaitan dengan penurunan volume penjualan maupun harga, kemampuan memasarkan, produk yang kurang diminatidan lain-lain”.

b. Laba Bersih Perumnas Regional I Medan

Laba bersih adalah kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola usahanya. Laba bersih memperbesar aktiva perusahaan dan ekuitas perusahaan. Berikut adalah data laba bersih pada Perum Perumnas Regional I Medan dari tahun 2011 s/d 2017.

TABEL IV.II
Data Laba Bersih Perusahaan
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Pendapatan	BebanOperasional	Lab a Bersih
2011	70.772.253.735	59.316.639.508	11.455.614.226
2012	93.974.702.859	77.797.264.181	16.177.438.678
2013	77.173.135.447	67.666.448.121	9.506.687.326
2014	30.116.812.373	31.967.373.261	(1.850.560.888)
2015	93.401.714.149	72.626.154.569	20.775.559.580
2016	75.397.895.326	72.510.806.936	2.887.088.390
2017	212.115.270.829	173.058.691.239	39.058.691.238

Sumber :PerumPerumnasReginal I Medan

Pada tabel IV.II dapat dilihat nilai laba pada tahun 2014 bahwa perusahaan mengalami kerugian.

Dari kedua data diatas menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan pada tahun 2013 mengalami kenaikan sedangkan pada nilai laba mengalami penurunan dan pada tahun 2014 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan hal ini disebabkan karena penjualan mengalami penurunan dan nilai laba mengalami penurunan hal ini disebabkan karena pendapatan yang dihasilkan perusahaan menurun.

Sementara dapat dilihat bahwa laba Perum Perumnas Regional I Medan dari tahun 2012 sampai dengan 2017 juga cenderung mengalami

fluktuasi naik-turun dimana pada tahun 2013 dan 2016 mengalami penurunan nilai laba bersih, pada tahun 2014 perusahaan sampai mengalami kerugian. Fluktuasi tersebut terjadi karena penurunan penjualan dan peningkatan biaya yang cenderung meningkat dengan pesat pada tiap tahunnya. Dengan demikian laba yang mengalami fluktuasi naik turun dari tahun ketahun.

B. Pembahasan

1. Penyebab terjadinya rugi bersih perusahaan pada Perum Perumnas Regional I Medan.

Pada tahun 2014 perusahaan mengalami rugi bersih hal ini disebabkan karena beban operasinal lebih besar dibanding pendapatan.

TABEL IV.III
Data Pendapatan, Beban Operasional dan Laba Bersih
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Pendapatan	BebanOperasional	Laba Bersih
2011	70.772.253.735	59.316.639.508	11.455.614.226
2012	93.974.702.859	77.797.264.181	16.177.438.678
2013	77.173.135.447	67.666.448.121	9.506.687.326
2014	30.116.812.373	31.967.373.261	(1.850.560.888)
2015	93.401.714.149	72.626.154.569	20.775.559.580
2016	75.397.895.326	72.510.806.936	2.887.088.390
2017	212.115.270.829	173.058.691.239	39.058.691.238

Sumber :PerumPerumnasReginal I Medan

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa perusahaan mengalami rugi bersih hal ini disebabkan karena beban operasional lebih besar dari pendapatan maka perusahaan mengalami rugi bersih sebesar Rp.1.850.560.888. terjadinya peningkatan beban operasinal ditahun 2014 pada perusahaan menyebabkan perusahaan mengalami rugi bersih, hal ini akan berpengaruh secara negatif terhadap laba bersih. Semakin besar beban operasional maka perolehan laba bersih akan semakin kecil,

demikian sebaliknya bila beban operasional semakin kecil, maka perolehan laba bersih semakin besar.

Beban operasional merupakan beban yang berhubungan langsung dengan kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan beban operasional tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan. Jika suatu perusahaan dapat menekan beban operasionalnya, kemungkinan perusahaan dapat meningkatkan laba, begitu pula sebaliknya, apabila terjadi pemborosan beban maka akan mengakibatkan laba menurun. Beban memiliki pengaruh terhadap perolehan laba karena beban merupakan salah satu unsur biaya non operasi yang bersifat tetap. Hal ini sesuai dengan pernyataan Pramesti dan Satyawati (2007) “besar atau kecilnya biaya akan mempengaruhi perolehan laba pada suatu periode tertentu”. selain itu didukung oleh penelitian Meiza Elfilia (2014) Secara silmutan variabel pendapatan usaha dan beban operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Setelah menganalisa data laporan laba rugi perusahaan, peningkatan beban operasional disebabkan karena kenaikan beban transportasi ditahun 2014.

a. **BebanTransportasi**

Tabel IV.III
BebanTransportasi
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Beban Transport	Unit
2011	1.098.984.387	799
2012	1.071.678.954	513
2013	1.460.667.013	655
2014	2.744.206.653	127
2015	1.513.563.332	463
2016	1.827.223.727	375
2017	1.778.245.685	821

Sumber : Perum Perumnas Reginal I Medan

Berdasarkan Tabel IV.III dapat dilihat bahwa beban transportasi cukup stabil setiap tahunnya. Akan tetapi ditahun 2014 mengalami peningkatan yang cukup signifikan sebesar Rp 2.744.206.653.Hal ini menyebabkan beban operasinal semakin meningkat. Jika pengeluaran terus-menerus mengalami peningkatan, perusahaan akan rugi. Walaupun dalam kurun waktu 7 tahun yang mengalami peningkatan beban transportasi hanya terjadi pada tahun 2014.

Dari keadaan tersebut dengan meningkatnya beban transportasi yang dikeluarkan perusahaan akan mempengaruhi penjualan atau perolehan nilai laba perusahaan. Kondisi rugi bersih perusahaan ditahun

2014, berdampak terhadap kegiatan operasional perusahaan dan keberlangsungan perusahaan untuk melakukan kegiatan yang akan datang.

Berdasarkan analisis tersebut, perusahaan harus lebih baik dalam mengelola pengeluaran beban dan juga harus lebih menginovasi dalam melakukan penjualan agar pertumbuhan penjualan dapat meningkat dan mengefisiensikan beban karena penjualan dan beban yang dihasilkan akan mempengaruhi kenaikan dan penurunan nilai laba.

2. Penyebab terjadinya penurunan pertumbuhan penjualan pada Perum Perumnas Regional I Medan.

a. Pertumbuhan Penjualan

Tabel IV.V
Pertumbuhan Penjualan
Perum Perumnas Regional I Medan

Tahun	Penjualan	Pertumbuhan Penjualan
2011	37.890.055.045	-
2012	18.315.733.760	-51,77%
2013	48.478.080.000	164,70%
2014	13.058.673.932	-73,06%
2015	40.321.565.375	208,78%
2016	41.389.000.000	2,65%
2017	106.413.280.000	157,10%

Sumber : Perum Perumnas Regional I Medan

Berdasarkan Tabel IV.V dapat dilihat bahwa pertumbuhan penjualan mengalami penurunan pada tahun 2014. Pertumbuhan penjualan mengalami penurunan sebesar -73,06%. Penurunan pertumbuhan penjualan tersebut disebabkan karena penjualannya menurun sebesar Rp 13.058.673.932.

Terjadinya penurunan penjualan ini berarti realisasi demi mendapatkan keuntungan dan pencapaian target perusahaan tidak tercapai. Hal ini didukung oleh teori (Syafri Hani 2015 hal 142) “penjualan yang menurun menunjukkan bahwa tidak terjadi pertumbuhan usaha, semakin rendahnya produktivitas berarti 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”.

Penelitian ini pernah dilakukan oleh penelitian sebelumnya Sadrionto (2016) dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan belum dapat meningkatkan laba bersih.

Dilihat dari penelitian terdahulu yang membedakan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah penjualan dan harga pokok penjualan pada PT. Nafasindo Medan, dimana peneliti hanya melakukan analisis pertumbuhan penjualan pada Perum Perumnas Regional I Medan.

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.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan belum mampu menstabilkan pertumbuhan penjualannya dengan baik, 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 penyebab penurunan pertumbuhan penjualan.

3. Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba pada Perum Perumnas Regional I Medan.

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 Perum Perumnas Regional I Medan dapat diketahui pada tahun 2013 pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan 164% atau sebesar Rp 48.478.080.000 dari tahun sebelumnya sedangkan laba mengalami penurunan sebesar Rp.9.506.678 dari tahun sebelumnya hal ini disebabkan karena meningkatnya beban

kantor sebesar Rp 1.744.674.719 dari tahun sebelumnya maka laba mengalami penurunan sebesar Rp 9.506.678.

Tabel IV.VI
Data beban kantor
Perumnas regional I Medan

Tahun	Beban kantor Rp
2011	1.067.175.180
2012	1.597.088.364
2013	1.744.674.719
2014	1.187.108.712
2015	1.257.504.011
2016	1.554.343.630
2017	1.318.908.562

Dari data diatas dapat dilihat bahwa beban operasional mengalami peningkatan sebesar Rp 1.744.674.719. hal ini menyebabkan laba perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp 9.506.678.326.

Penurunan nilai laba perusahaan ini berdampak terhadap keberlangsungan perusahaan. Padahal jika dilihat dari pertumbuhan penjualan perusahaan dapat menjaga kesetabilan pendapatan penjualan, akan tetapi perusahaan tidak mampu meningkatkan laba. Hal ini bertolak belakang dengan teori Siregar (2013) “bahwa semakin besar pertumbuhan

penjualan yang akan didapat oleh perusahaan maka akan semakin besar laba (keuntungan) yang didapat oleh perusahaan”. Namun kondisi yang ditemukan kenaikan pertumbuhan penjualan tidak diiringi dengan kenaikan laba bersih. Selain itu didukung oleh penelitian Hazizah Mustika “Bahwa pertumbuhan penjualan belum mampu meningkatkan nilai laba sehingga nilai laba mengalami penurunan. Maka demikian dapat disimpulkan bahwa kenaikan pertumbuhan penjualan saja tidak cukup untuk kenaikan laba bersih apabila tidak diikuti dengan efisien beban kantor yang dikeluarkan.

Dari keadaan tersebut dengan meningkatnya beban kantor yang dikeluarkan perusahaan akan mempengaruhi penjualan atau perolehan nilai laba. Pertumbuhan laba sangatlah diinginkan oleh perusahaan karena pertumbuhan laba 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 penjualan tersebut, pertumbuhan penjualan yang efektif sangatlah penting bagi perusahaan karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan.

Proses penjualan akan berlangsung dengan baik apabila perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik yang bisa mengoptimalkan penjualan dan meningkatkan laba salah satu bentuk perencanaan tersebut adalah anggaran penjualan yang didasarkan atas ramalan penjualan. Oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan penjualan rumah untuk peningkatan laba perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan mengenai Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba pada Perum Perumnas Regional I Medan, dalam masa periode 7 tahun (2011-2017), maka dapat disajikan beberapa kesimpulan, yaitu sebagai berikut :

1. Yang menyebabkan rugi bersih perusahaan adalah beban operasional lebih besar dibanding pendapatan maka perusahaan mengalami rugi bersih
2. Penurunan pertumbuhan penjualan disebabkan karena menurunnya penjualan dan rendahnya unit rumah yang dijual perusahaan, kondisi lapangan terlihat fluktuasi dan perusahaan belum mampu untuk memasarkan rumah yang dijual.
3. Pertumbuhan penjualan belum mampu mengoptimalkan laba bersih, hal ini dapat dilihat dari pertumbuhan penjualan yang naik turun tiap tahunnya. Perusahaan belum mampu menjaga kestabilan pertumbuhan penjualan. Maka dapat disimpulkan bahwa kenaikan pertumbuhan penjualan saja tidak cukup untuk kenaikan laba bersih.

B. SARAN

Adapun saran-saran yang dapat diberikan sehubungan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya agar perusahaan harus lebih berinovasi dalam melakukan penjualan agar pertumbuhan penjualan dapat meningkat dan mengefiesisansikan beban karena penjualan dan beban yang dihasilkan akan mempengaruhi kenaikan dan penurunan nilai laba.
2. Dalam hal ini perusahaan harus bisa lebih baik dalam meningkatkan nilai laba perusahaan agar perusahaan tidak mengalami rugi bersih dan perusahaan bisa menjalankan kegiatan operasionalnya dengan baik.
3. Disarankan agar perusahaan lebih meningkatkan nilai pertumbuhan penjualann dengan cara perusahaan sebagai pihak penjual menerapkan perencanaan yang baik dan bisa mengoptimalkan penjualan, salah satu perencanaan tersebut adalah anggaran penjualan yang didasarkan atas ramalan penjualan. Oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan penjualan rumah untuk meningkatkan laba perusahaan dan diharapkan perolehan laba perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara perusahaan dapat meminimalisir biaya-biaya yang dikeluarkan agar dapat mengimbangi keuntungan dan mengurangi kerugian perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Rice, (2016). *Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan penjualan laba dengan perusahaan sebagai variabel moderating pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI, Program Studi Akuntansi STEI Mikroskil Medan. Yang terdaftar di BEI* Fakultas UPGRI Palembang.
- Andriani Siti (2018). *Analisis pendapatan dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara Medan.*
- Anggrenai jenny (2018). *Analisis laba bersih untuk menilai kinerja keuangan pada perum perumnas regional I medan.*
- Angkoso, Nandi (2006). *Akuntansi Lanjutan, penerbit FE Yogyakarta*
- Arfan Ikhsan. (2009). *Akuntansi Keperilakuan. Edisi 2. Jakarta salempa 4*
- Basu Swastha (2015) *Manajemen Penjualan. Edisi ketiga, BPFE Yogyakarta.*
- Brighan Hounton, (2010). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Edisi kedua jakarta salempa empat.*
- Harahap, S. Syarif, (2009). *Teori Akuntansi, cetakan ke 13, Jakarta : Rajawali Pers.*
- Harahap, S. Syarif, (2013). *Analisis Krisis atas Laporan Keuangan, edisi 1 jakarta PT. Raja Grafindo.*
- Kamsir (2012) *Akuntansi Keuangan Menengah. Jakarta : Bumi Aksara.*
- Lilianti Emma, (2015). *Peranan leverage dan penjualan dalam mempengaruhi pertumbuhan laba perusahaan sektor real estate dan properti.*
- Munawir, S, (2010). *Analisa Laporan Keuangan. Edisi ke empat, yogyakarta liberty.*
- Mustika Hazizah. (2017) *Analisis pertumbuhan penjualan dalam meningkatkan laba pada PT perkebunan nusantas IV (persero) Medan*
- Oktavia Santi Indra. *Pengaruh pertumbuhan penjualan operating dan protabilitas terhadap struktur keuangan pada perusahaan food and beverage yang terdaftar di BEI, Universitas Negeri Padang.*
- Prasuci Intan Anggun (2017). *Analisis penjualan beban operasional dalam meningkatkan laba bersih pada PT Perkebunan Nusantara Medan.*
- Soemarso, S.R. (2010) *Akuntansi Suatu Pengantar (Edisi 5, buku 2). Jakarta : Salempa Empat*
- Syarida Hani, (2015), *Tenik Analisa Laporan Keuangan, UMSU Press*

Thamrin Abdullah (2016) *Manajemen Pemasaran*. Edisi 1 cetakan kelima. Jakarta : Rajawali Pers

Walter T. Harison jr. Charles T. Horngren. C. Willien Thimas, & Themis Suardi. (2012). *Akuntansi Keuangan (Edisi IFRS) (Edisi 8, Jilid 1)*. Jakarta : Erlangga.

<http://www.faktor-faktorpertumbuhanpenjualan/laba/co.id>

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

DATA PRIBADI

Nama : Rahmah
NPM : 1405170495
Tempat/Tgl. Lahir : Uning segugur / 02 november 1995
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Tuhi Jongkat Kec Babul Rahmah Kab Aceh Tenggara
Anak Ke : 5 (Lima) dari 8 (Delapan) Bersaudara
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Status : Belum Menikah

DATA ORANG TUA

Ayah : Salamudin
Ibu : Cang Enek
Alamat : Tuhi Jongkat Kec Babul Rahmah Kab Aceh Tenggara

PENDIDIKAN

1. SD Negeri Tuhi Jongkat tahun 2002-2008
2. SMP Negeri 2 Lawe Alas tahun 2007-2011
3. SMA Negeri 1 Kuta Cane tahun 2011-2014
4. Tercatat sebagai Mahasiswi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan Tahun 2014 – sekarang.

Medan, Oktober 2018



Rahmah