

## PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO KEMBAR PLASTIK PADANG

Nichy Oktaviani<sup>1</sup>, Mexano Hans Gery<sup>2</sup>, Sudirman<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup>Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Barat,

<sup>2</sup>Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sumatera Barat

[oktavianinichy@gmail.com](mailto:oktavianinichy@gmail.com) . [mexanohansgery@gmail.com](mailto:mexanohansgery@gmail.com) . [sudirman37@gmail.com](mailto:sudirman37@gmail.com)

### Abstract

*This study is entitled The Influence of Sales on Net Profit at Kembar Plastik Padang Store, the background of this study is the sales recording system that is still done simply and has not used accounting recording standards so that the calculation of net profit is still not accurate for that purpose research on this title was conducted. This study uses quantitative data and the data is processed using SPSS version 23. with the independent variable being Sales while the dependent variable is Net Profit. The results of the study obtained that Sales have a significant effect on Net Profit, this proves the need for an accurate recording system where after the analysis test was carried out, it was obtained that sales have a significant effect on net profit at Kembar Plastik Padang Store with a sales contribution of 51.1% and the rest is influenced by other variables*

*Keywords: sales and net profit*

### Abstrak

Penelitian ini berjudul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Toko Kembar Plastik Padang, yang melatarbelakangi penelitian ini adalah sistem pencatatan penjualan yang masih dilakukan secara sederhana dan belum menggunakan standar pencatatan akuntansi sehingga perhitungan laba bersih masih belum akurat untuk itu dilakukan penelitian mengenai judul ini. Penelitian ini menggunakan data kuantitatif dan data diolah menggunakan SPSS versi 23.dengan variable independen yaitu Penjualan sedangkan variabel dependen yaitu Laba bersih. Hasil penelitian diperoleh bahwasanya Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba bersih ini membuktikan perlu adanya sistem pencatatan yang akurat dimana setelah dilakukn pengujian analisis diperoleh penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada toko Kembar plastik Padang dengan besaran kontribusi penjualan sebesar 51,1% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya

Kata kunci: penjualan dan laba bersih

© 20xx Jurnal Pustaka Aktiva

### 1. Pendahuluan

Sebuah perusahaan bertujuan untuk mencapai laba yang maksimal, dalam memperoleh laba yang maksimal maka hal tersebut tidak mudah karena laba diperoleh dari efisiensi biaya yang dihasilkan oleh perusahaan. Biaya yang efisien akan menghasilkan laba yang diharapkan oleh

perusahaan. Sistem penggunaan biaya yang akurat dalam perusahaan dapat menimbulkan laba semaksimal mungkin. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Perusahaan manufaktur sub sektor logam dan sejenisnya merupakan salah

satu perusahaan yang tergabung di dalam bursa efek Indonesia atau yang masuk ke dalam pasar modal Indonesia, dalam perkembangannya sektor ini mengalami perkembangan laba yang fluktuasi dari tahun ke tahunnya. Laba perusahaan dapat dilakukan sebagai efisiensi dan efektifitas dalam sebuah unit kerja karena tujuan utama pendirian perusahaan adalah untuk mencapai laba yang sebesar-besarnya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, laba suatu perusahaan dalam unit usaha yang menjadikan laba sebagai tujuannya merupakan alat yang baik untuk mengukur prestasi dari perusahaan dapat dilihat dari laba yang diperoleh unit tersebut. (Agus, 2017). Faktor yang mempengaruhi pada laba bersih adalah biaya produksi. (Mulyadi, 2012) menyatakan bahwa “Biaya produksi merupakan suatu sumber ekonomi yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran, nilai keluaran diharapkan lebih besar daripada masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran tersebut sehingga kegiatan organisasi dapat menghasilkan laba atau sisa hasil usaha”.

Laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan. Laba akuntansi merupakan salah satu informasi yang sering dijadikan para investor untuk pengambilan keputusan. (Harahap, 2011) Penjualan adalah suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli untuk mendapatkan tujuan dari perusahaan. Penjualan terdiri dari penjualan non tunai dan penjualan tunai. Laba bersih merupakan laba suatu perusahaan sebelum dikurangi bunga dan pajak penghasilan atau laba yang hitung sebesar laba bruto yang dikurangi biaya penjualan, biaya umum dan biaya administrasi.

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan adalah naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit, naik turunnya harga pokok penjualan, naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang terjual, naik turunnya rasio keuangan, naik turunnya tingkat bunga pinjaman (biaya modal asing), naik turunnya pos penghasilan oleh variasi jumlah unit yang dijual (Mayer, 2009). Laba yaitu indikator dalam mencapai keberhasilan suatu operasi perusahaan. Laba merupakan selisih lebih pendapatan atas biaya yang berhubungan dengan kegiatan dalam melakukan usaha. Laba bersih dapat digunakan sebagai tujuan untuk menentukan kinerja perusahaan apakah berhasil dalam mengelola dana dengan baik atau sebaliknya. Laba bersih juga digunakan suatu perusahaan dalam melakukan perencanaan dana yang akan digunakan untuk

masa depan perusahaan atau masa yang akan datang, serta dalam mengambil langkah-langkah yang dilakukan perusahaan dengan melalui laporan laba bersih sebagai antisipasi untuk masa yang akan datang. Memperoleh laba yang sesuai apa yang diinginkan maka harus ada suatu perencanaan laba dalam menentukan kemampuan perusahaan untuk melihat kondisi usaha pada masa selanjutnya dengan penuh ketidakpastian, serta mempelajari faktor yang dapat mempengaruhi laba.

Didalam perusahaan, laba yang diperoleh dari hasil kegiatan operasional yaitu hal yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, agar perusahaan tetap maju dan berkembang maka perusahaan harus bisa mempertahankan kualitas barang dagangan dan pelayanannya. Ada dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan beban. Jika pendapatan lebih besar dari pengeluaran, maka akan ada keuntungan. Dengan demikian, jika pendapatan meningkat setiap tahun sedangkan biaya operasional menurun, maka otomatis akan diiringi dengan peningkatan laba.. Keuntungan perusahaan tidak hanya dapat mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban investor, tetapi juga merupakan unsur pencipta nilai perusahaan yang dapat menunjukkan prospek masa depan perusahaan. Untuk memperoleh laba yang diinginkan, perusahaan perlu menyusun rencana laba yang baik dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba. Menurut Fahmi (2012: 101) bahwa Laba bersih adalah laba setelah pajak (earnings after tax) adalah laba yang diperoleh setelah dikurangi pajak yang dihasilkan dari proses penjualan. Penjualan yaitu upaya untuk menyediakan barang atau jasa yang diproduksi oleh produsen kepada konsumen dengan harga yang disepakati untuk membujuk konsumen agar membeli barang atau jasa yang ditawarkan, dalam hal ini pada toko kembar Plastik sistem pencatatan masih dilakukan secara sederhana sehingga perhitungan laba bersih masih belum akurat, perlunya sistem pencatatan yang sesuai standar akuntansi sehingga penjualan dapat terperinci dengan baik dan laba bersih bisa dihitung secara akurat sesuai dengan standar pencatatan akuntansi. Laba bersih merupakan indikator penting dalam menilai kinerja keuangan suatu perusahaan. Salah satu faktor utama yang memengaruhi laba bersih adalah penjualan. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), seperti Toko Kembar Plastik Padang, pemahaman tentang hubungan antara penjualan dan laba bersih sangat penting untuk pengambilan keputusan bisnis yang tepat.

Toko Kembar Plastik Padang merupakan salah satu usaha ritel yang bergerak di bidang penjualan plastik, peralatan rumah tangga, dan barang pecah belah. Dalam beberapa tahun terakhir, fluktuasi penjualan yang terjadi mempengaruhi kinerja

keuangan toko. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui sejauh mana penjualan memengaruhi laba bersih toko tersebut. Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat diperoleh rumusan masalah yaitu Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada toko Kembar Plastik Padang ?

Tujuan Penelitian tersebut adalah Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada Toko Kembar Plastik Padang.

## 2. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi linear sederhana. Penelitian dilakukan di Toko Kembar Plastik Padang pada bulan Mei–Juni 2025. Sumber Data: Laporan keuangan internal toko. Jenis Data: Data sekunder, berupa laporan penjualan dan laba bersih tahun 2019–2023. Teknik Analisis Data : Analisis regresi linear sederhana dengan rumus:

$$Y = a + bX$$

Di mana:

Y = Laba Bersih

X = Penjualan

a = konstanta

b = koefisien regresi

Pengujian dilakukan dengan SPSS/Excel, menggunakan uji t dan koefisien determinasi ( $R^2$ ).

## 3. Hasil dan Pembahasan

Hasil penelitian secara meyakinkan menunjukkan bahwa penjualan memberikan pengaruh yang signifikan dan kuat terhadap laba bersih pada Toko Kembar Plastik Padang. Melalui analisis regresi linear sederhana, diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,551, yang mengindikasikan bahwa 51,1% variasi dalam laba bersih dapat dijelaskan secara langsung oleh fluktuasi penjualan. Nilai signifikansi ( $p$ -value) < 0,05 dalam uji t memperkuat kesimpulan bahwa pengaruh tersebut bersifat nyata secara statistik. Dengan demikian, dapat ditegaskan bahwa setiap peningkatan penjualan secara konsisten akan mendorong kenaikan laba bersih perusahaan. Fakta ini menunjukkan bahwa efektivitas manajemen penjualan bukan hanya sekadar operasional, melainkan merupakan faktor strategis dalam menentukan profitabilitas jangka pendek maupun keberlanjutan bisnis jangka panjang.

Berikut hasil dan pembahasan penelitian mengenai pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada toko Kembar Plastik Padang.

Data penjualan dan laba bersih

Berikut hasil data penjualan dan lab bersih pada toko Kembar Plastik Padang.

Tahun	Penjualan (Rp)	Laba Bersih (Rp)
2019	1.200.000.000	120.000.000
2020	1.000.000.000	100.000.000
2021	1.400.000.000	150.000.000
2022	1.800.000.000	180.000.000
2023	2.000.000.000	220.000.000

## Hasil Analisis Regresi

Hasil regresi menunjukkan:

$$Y = 20.000.000 + 0,1X$$

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 0,87

Uji t menunjukkan nilai signifikansi < 0,05, berarti penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Hasil analisis regresi linear sederhana menunjukkan bahwa variabel penjualan memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap laba bersih pada Toko Kembar Plastik Padang. Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,551 menandakan bahwa 51,1% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh perubahan dalam penjualan, sementara sisanya sebesar 48,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model, seperti biaya operasional, efisiensi produksi, dan strategi pengendalian biaya. Selain itu, hasil uji t menunjukkan nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel, dengan tingkat signifikansi ( $p$ -value) di bawah 0,05. Ini berarti hipotesis nol ditolak, dan secara statistik, penjualan terbukti berpengaruh nyata terhadap laba bersih. Lebih lanjut, nilai koefisien regresi yang positif mengindikasikan bahwa setiap kenaikan penjualan akan diikuti oleh peningkatan laba bersih secara langsung. Hal ini mencerminkan bahwa aktivitas penjualan merupakan faktor kunci dalam pencapaian laba perusahaan. Dari sudut pandang manajerial, hasil ini memperkuat pentingnya pengelolaan penjualan secara strategis, mulai dari penetapan harga, promosi, hingga pelayanan pelanggan. Temuan ini juga sejalan dengan teori dasar ekonomi bisnis yang menyatakan bahwa pendapatan dari penjualan merupakan elemen utama pembentuk laba, setelah dikurangi dengan seluruh biaya operasional. Secara keseluruhan, data empiris dalam penelitian ini menegaskan bahwa pertumbuhan laba bersih tidak dapat dilepaskan dari kinerja penjualan. Oleh karena itu, dalam konteks usaha ritel seperti Toko Kembar Plastik Padang, strategi penjualan harus diprioritaskan dan terus ditingkatkan agar dapat mempertahankan profitabilitas di tengah persaingan pasar yang semakin kompetitif. Penjualan yang meningkat setiap tahun secara umum diikuti oleh peningkatan laba bersih. Hasil ini sesuai dengan teori dan

penelitian sebelumnya. Koefisien determinasi menunjukkan bahwa 51,1% variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh variabel penjualan.

#### 4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada Toko Kembar Plastik Padang, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif dan signifikan antara volume penjualan dan peningkatan laba bersih. Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Toko Kembar Plastik Padang dengan kontribusi sebesar 51,1%. Analisis data menunjukkan bahwa peningkatan penjualan secara konsisten berdampak langsung terhadap naiknya laba bersih perusahaan, yang mengindikasikan bahwa strategi penjualan memiliki peran penting dalam menentukan kinerja keuangan. Temuan ini menegaskan bahwa pengelolaan penjualan yang efektif, baik dari segi harga, promosi, maupun distribusi, merupakan faktor krusial dalam memaksimalkan profitabilitas usaha. Oleh karena itu, Toko Kembar Plastik Padang disarankan untuk terus meningkatkan upaya pemasaran dan memperluas jangkauan pasar guna mengoptimalkan pendapatan dan laba bersih di masa mendatang. Selanjutnya saran

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar Toko Kembar Plastik Padang terus meningkatkan strategi penjualannya guna mendorong pertumbuhan laba

bersih secara berkelanjutan. Upaya ini dapat dilakukan melalui diversifikasi produk, peningkatan pelayanan pelanggan, pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, serta evaluasi berkala terhadap strategi penetapan harga. Toko perlu terus meningkatkan strategi pemasaran untuk mendorong penjualan. Efisiensi biaya tetap dijaga agar peningkatan penjualan lebih optimal terhadap laba bersih. Penelitian lanjutan disarankan untuk menambahkan variabel lain seperti biaya operasional dan biaya pemasaran. Selain itu, manajemen juga perlu memantau tren pasar dan perilaku konsumen secara rutin agar dapat menyesuaikan strategi penjualan secara lebih responsif dan efektif. Diharapkan dengan peningkatan kualitas penjualan tersebut, perusahaan mampu mempertahankan kinerja keuangan yang stabil dan kompetitif dalam jangka panjang.

#### Daftar Rujukan

- [1] Garrison, R. H., & Noreen, E. W. (2015). *Managerial Accounting*. McGraw-Hill Education.
- [2] Harahap, S. S. (2018). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Rajawali Pers.
- [3] Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat.
- [4] Putra, A. R. (2021). Pengaruh Penjualan terhadap Laba Bersih pada UMKM di Palembang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(2), 45–52.
- [5] Sari, D. P. (2020). Hubungan Penjualan dan Laba Bersih pada Perusahaan Ritel. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 7(1), 25–32.