

## **PENGARUH PENJUALAN DAN MODAL SENDIRI TERHADAP LABA PADA UD ANEKA JAYA MOTOR DI SINGARAJA PERIODE 2012-2014**

Gede Nogi Paranesa<sup>1</sup>, Wayan Cipta<sup>2</sup>, dan Ni Nyoman Yulianthini<sup>3</sup>

Jurusan Manajemen  
Universitas Pendidikan Ganesha  
Singaraja, Indonesia

E-mail: [paranesa\\_nesa@yahoo.com](mailto:paranesa_nesa@yahoo.com), [Cipta@yahoo.co.id](mailto:Cipta@yahoo.co.id), [Nyoman\\_yulianthini@yahoo.com](mailto:Nyoman_yulianthini@yahoo.com),

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh temuan empirik mengenai pengaruh penjualan dan modal sendiri terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Penelitian ini menggunakan desain kuantitatif kasual. Subyek dalam penelitian ini adalah UD Aneka Jaya Motor Singaraja dan objeknya adalah penjualan, modal sendiri, dan laba. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data mengenai penjualan, modal sendiri dan laba yang dikumpulkan dengan teknik pencatatan dokumen, kemudian dianalisis dengan analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan dari penjualan dan modal sendiri terhadap laba baik secara parsial maupun simultan.

**Kata kunci:** penjualan, modal sendiri, dan laba.

### **ABSTRACT**

This study aimed to get empiric of finding the effect about of sales and equity capital on the profit in UD Aneka Jaya Motor Singaraja. The design of the study was causal quantitative. The subject of this study is UD Aneka Jaya Motor Singaraja and it's object are sales, equity capital, and profit in UD Aneka Jaya Motor Singaraja. The data of this study is about sales, equity capital, and profit which were gathered with note recording technique and then analyzed with multiple linear regression analysis. The result of this study showed that there are a positive effect and significant result from sales and equity capital in partial nor simultaneous.

**Keywords:** sale, equity capital, and profit.

## Pendahuluan

Pengertian *showroom* adalah ruang yang khusus digunakan sebagai tempat memamerkan kendaraan. Masyarakat umum menyebut demikian karena secara global sudah menjadi kebiasaan bahwa tempat untuk memajang bernama *showroom*. *Showroom* atau ruang pameran motor dengan satu merk yang sudah mendunia dan berada dalam satu negara terdiri dari beberapa cabang dalam satu kota dan hanya ada satu pusat dalam satu negara, serta ruang pameran motor bekas atau yang sering disebut *mokas* dengan berbagai merk motor serta tidak memberikan fasilitas lengkap, maka masyarakat tetap menyebutnya *showroom* motor bekas. Kata-kata *showroom* menjadi sama pengertiannya yaitu tempat untuk memajang motor.

Menurut Gilbert Mc Devinn, bahwa *showroom* adalah wilayah atau tempat yang menyediakan jasa jual (*sales*) motor dengan fasilitas lengkap seperti bengkel (*service*), suku cadang (*spare part*) dan fasilitas pendukung lainnya. Selain itu *showroom* juga dapat diartikan sebagai tempat *display* untuk *furniture* ataupun barang yang memang untuk dipamerkan. Tujuan *showroom* dibuat adalah untuk memberikan fasilitas akan kebutuhan, dimana kebutuhan kendaraan saat ini sangat kompleks. Terbukti pada tahun 2005, Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (GAIKINDO) optimis akan membesarnya pasar motor Indonesia.

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/ jasa kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk menjual barang/ jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba. Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus

dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan.

Freddy Rangkuti (2009: 207), mengemukakan bahwa penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk menghindari terjadinya kerugian. Jadi penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri. Terdapat beberapa indikator dari penjualan yang dikutip dari Philip Kotler oleh Basu Swastha (2005: 404) yaitu mencapai penjualan, mendapatkan laba, menunjang pertumbuhan perusahaan.

Modal sendiri adalah modal yang berasal dari dana pendiri yang disetorkan pertama kali, dalam bahasa teknis organisasi perusahaan biasanya disebut sebagai modal dasar pendirian. Jadi modal sendiri adalah modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri (misal: cadangan laba).

Laba merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dalam suatu periode tertentu. Pengertian yang sama disampaikan oleh Husnan (2001: 180) bahwa laba adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (*profit*) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Sedangkan menurut Michelle & Megawati (2005: 201), bahwa laba merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (*profit*) yang

akan menjadi dasar pembagian dividen perusahaan. Laba menggambarkan kemampuan badan usaha untuk menghasilkan keuntungan dengan menggunakan seluruh modal yang dimiliki. Menurut J. Wild (2005: 110), bahwa laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian.

UD Aneka Jaya Motor telah berusaha agar dapat menyesuaikan produk dan jasa sesuai kebutuhan yang beragam dari setiap pelanggan serta menjaga keberlanjutan bisnis perusahaan dengan meningkatkan keterlibatan *stakeholder* untuk menunjang kegiatan dan tanggung jawab sosial perusahaan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memperoleh penjelasan (eksplanasi) yang teruji mengenai hal sebagai berikut. (1) Pengaruh parsial penjualan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja periode 2012-2014. (2) Pengaruh simultan modal sendiri terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja periode 2012-2014.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa manfaat teoritis dan manfaat praktis. Manfaat Teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu tentang pengaruh penjualan dan modal sendiri terhadap laba. Manfaat Praktis Dengan mengetahui pengaruh penjualan dan modal sendiri terhadap laba, maka diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi pemimpin perusahaan dalam mengambil kebijakan lebih lanjut terutama dalam hal peningkatan laba pada UD Aneka Jaya Motor Di Singaraja.

Menurut Stanton (1993: 55), bahwa penjualan sebagai bagian dari keseluruhan sistem. Swastha (2005: 9) menyatakan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan yang terjadi karena suatu proses pertukaran antara pembeli dan penjual, dimana penjual akan mendapat imbalan berupa uang, sedangkan pembeli akan mendapatkan barang. Menurut Komarudin (dalam Swastha, 2010: 19) penjualan adalah persetujuan yang menetapkan bahwa penjualan memindahkan miliknya berupa barang

atau jasa kepada konsumen untuk sejumlah uang yang dibayarkan yang disebut harga. Menurut Soehardi Singgit (dalam Swastika, 2010: 9) penjualan adalah sasaran inti dari kegiatan-kegiatan lainnya, sebab disini dilakukan perundingan, persetujuan tentang harga dan serah terima barang serta pembayaran.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu: (1) Kondisi dan kemampuan penjual, (2) Kondisi pasar, (3) Modal, (4) Kondisi organisasi perusahaan, dan (5) Faktor lain. Modal sendiri adalah modal yang berasal dari dana pendiri yang disetorkan pertama kali, dalam bahasa teknis organisasi perusahaan biasanya disebut sebagai modal dasar pendirian. Jadi modal sendiri adalah modal yang berasal dari perusahaan itu sendiri (misal: cadangan laba).

Laba merupakan kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dalam suatu periode tertentu. Pengertian yang sama disampaikan oleh Husnan (2001: 180) bahwa laba adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (*profit*) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Sedangkan menurut Michelle & Megawati (2005: 201), bahwa laba merupakan kemampuan perusahaan menghasilkan keuntungan (*profit*) yang akan menjadi dasar pembagian dividen perusahaan. Laba menggambarkan kemampuan badan usaha untuk menghasilkan keuntungan dengan menggunakan seluruh modal yang dimiliki. Menurut J. Wild (dalam 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 akrual. Jenis-jenis laba terdiri dari yaitu: (1) Laba bersih, (2) Laba bruto, (3) Laba usaha, dan (4) Laba ditahan.

Laba dapat diklasifikasikan berdasarkan dua dimensi utama, yaitu: (1) Komponen Operasi dan Non Operasi, dan (2) Komponen Berulang dan Tidak

Berulang. Menurut pendapat yang dikemukakan oleh Hendriksen (2004: 329), bahwa konsep laba terdiri dari berbagai macam bentuk dan jenis, diantaranya adalah: (1) Konsep Laba Ekonomi, dan (2) Konsep Laba Akuntansi.

### Metode

Penelitian ini menggunakan desain kuantitatif kausal. Subjek dalam penelitian ini adalah UD Aneka Jaya Motor Singaraja dan objek dalam penelitian ini adalah penjualan ( $X_1$ ), modal sendiri ( $X_2$ ), dan laba ( $Y$ ) pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dengan menggunakan data tiga tahun (2012 sampai 2014). Jenis

data yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu berupa data kuantitatif yang bersumber dari UD Aneka Jaya Motor. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu pencatatan dokumen, selanjutnya data yang diperoleh akan dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda.

### Hasil Dan Pembahasan

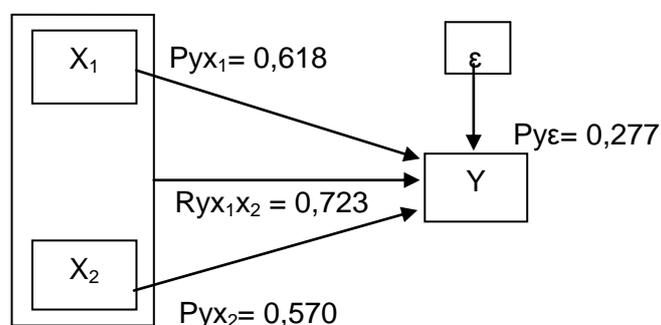
Hasil analisis regresi linier berganda dengan bantuan program aplikasi komputer *Statistical Package for Social Science (SPSS) 16.0 for Windows*, maka diperoleh hasil penelitian seperti yang tampak pada Tabel 1.

**Tabel 1** Hasil Uji Statistik analisis regresi linier berganda

Parameter	Nilai	P-value	Alph a ( $\alpha$ )	Keputusan	Simpulan
$R_{yX_1X_2}$	0,723	0,000	0,05	Menolak $H_0$	Ada hubungan simultan dari penjualan dan modal sendiri terhadap laba
$R^2_{yX_1X_2}$	0,523	0,000	0,05	Menolak $H_0$	Ada pengaruh simultan dari penjualan dan modal sendiri terhadap laba
$\epsilon$	0,477	-	-	-	Besar pengaruh variabel lain
$\beta_1$	39,795	0,000	0,05	Signifikan	Bisa memprediksi
$\beta_2$	0,109	0,000	0,05	Signifikan	Ada pengaruh parsial dari penjualan terhadap laba
$\beta_2$	0,069	0,000	0,05	Signifikan	Ada pengaruh parsial dari modal sendiri terhadap laba

Sumber: Pengolahan data SPSS

Berdasarkan hasil analisis regresi berganda dengan bantuan program komputer *Statistical Package for Social Science (SPSS) 16,00 for windows* diperoleh struktur hubungan pengaruh  $X_1$ ,  $X_2$  terhadap  $Y$  seperti nampak Gambar 1 berikut.



Gambar: 1 Struktur pengaruh variabel penjualan ( $X_1$ ) dan modal sendiri ( $X_2$ ) terhadap laba ( $Y$ )

Keterangan:  $X_1$  = Penjualan  
 $X_2$  = Modal Sendiri  
 $Y$  = Laba  
 $\varepsilon$  = Faktor lain

### **Pembahasan**

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan diperoleh hasil penelitian bahwa penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja, modal sendiri berpengaruh positif signifikan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja, penjualan dan modal sendiri bersama-sama atau secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba UD Aneka Jaya Motor Singaraja.

### **Pengaruh Penjualan Dan Modal Sendiri Secara Simultan terhadap Laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara bersama-sama atau simultan dari penjualan dan modal sendiri secara simultan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Dengan penjualan dan modal sendiri yang tinggi, maka perusahaan akan memperoleh laba yang tinggi sehingga dapat meningkatkan keuntungan usahanya. Hasil ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Nafarin (2006: 15) penjualan dan modal sendiri berpengaruh positif terhadap laba kelangsungan perusahaan. Hal ini menunjukkan adanya hubungan penjualan dan modal sendiri terhadap tingkat laba. Penjualan dapat mempengaruhi laba perusahaan yang mana semakin besar penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh dan demikian sebaliknya semakin kecil penjualan maka semakin kecil pula laba yang diperoleh. Dapat dikatakan bahwa antara penjualan dan laba memiliki hubungan yang positif searah.

Selain penjualan yang mempengaruhi laba perusahaan terdapat juga modal sendiri yang dapat mempengaruhi laba dalam perusahaan yang mana apabila modal sendiri

meningkat mengakibatkan laba dalam perusahaan tersebut meningkat. Jadi penjualan dan modal sendiri dapat mempengaruhi laba perusahaan.

### **Pengaruh Penjualan terhadap Laba Pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial penjualan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Hasil ini mendukung penelitian yang dilakukan Dwihandayani (2003: 10) hubungan Penjualan dengan laba menunjukkan adanya pengaruh positif sehingga semakin besar Penjualan, maka semakin besar juga Laba. Penjualan dapat dikatakan sebagai suatu tugas memperkenalkan, mempengaruhi, dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat mengetahui barang atau jasa yang ditawarkan, serta mengadakan transaksi atau perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak, jadi di dalam penjualan tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dengan pembeli. Di dalam perekonomian kita, seseorang yang menjual sesuatu akan mendapatkan imbalan berupa uang. Dengan alat tukar yang berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi segala keinginannya, dan penjualan menjadi lebih mudah dilakukan. Pada umumnya, perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya seperti yang dikemukakan oleh Basu Swasta (2005: 80) berusaha mencapai penjualan tertentu, berusaha mencapai laba atau profit akhir melebihi biaya yang dikeluarkan dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Jadi, semakin besar penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh dan demikian sebaliknya semakin kecil penjualan maka semakin kecil pula laba yang diperoleh. Dapat dikatakan bahwa antara penjualan

dan laba memiliki hubungan yang positif searah.

### **Pengaruh Modal Sendiri terhadap Laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial modal sendiri terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja. Hasil ini mendukung penelitian dari Griffin (2007) adanya modal yang tinggi akan berpengaruh terhadap tingkat profitabilitas perusahaan bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak modal yang terdapat di suatu perusahaan maka akan mempengaruhi naik atau turunnya tingkat laba. Modal sendiri merupakan dana jangka panjang perusahaan yang disediakan oleh pemilik perusahaan yang terdiri dari berbagai jenis saham serta laba ditahan, dan juga merupakan modal dalam suatu perusahaan yang dipertaruhkan untuk segala risiko usaha maupun risiko kerugian-kerugian lainnya. Pada umumnya, perusahaan-perusahaan yang memiliki tingkat keuntungan tinggi menggunakan utang yang relatif kecil.

Penelitian yang juga dilakukan oleh Denise dan Robert dalam Dewa (2011), bahwa strategi investasi yang berdasarkan kepemilikan modal dari dalam perusahaan (modal sendiri) memiliki hubungan yang positif terhadap laba perusahaan, artinya jika perusahaan memperoleh hasil yang lebih besar dari dana yang dipinjam, maka hasil pengembalian berupa profit untuk para pemilik akan meningkat.

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah diharapkan bagi peneliti lain untuk menggunakan perusahaan yang lebih besar dengan subjek penelitian yang lebih luas. Di samping itu variabel yang diteliti masih terbatas, sehingga diharapkan juga untuk menguji variabel lain yang diduga kuat dapat mempengaruhi laba.

### **Penutup**

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian pada bab sebelumnya maka dapat ditarik beberapa kesimpulan penelitian sebagai berikut.

- (1) Ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial dari penjualan dan modal sendiri terhadap laba. Hal ini berarti penjualan dan modal sendiri berperan secara parsial dalam upaya membentuk laba pada UD Aneka Jaya Motor di Singaraja.
- (2) Ada pengaruh secara simultan dari penjualan dan modal sendiri, terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor di Singaraja. Hal ini berarti penjualan dan modal sendiri berperan secara simultan dalam upaya membentuk laba pada UD Aneka Jaya Motor di Singaraja.

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan simpulan yang telah dikemukakan di atas, dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut.

- (1) Bagi penelitian selanjutnya, diharapkan untuk mengembangkan penelitian ini dengan memperpanjang periode pengamatan serta memperluas daerah penelitian. Disamping itu juga diharapkan untuk menguji variabel lain yang diduga kuat dapat mempengaruhi laba.
- (2) Bagi UD Aneka Jaya Motor diharapkan meningkatkan laba dengan berfokus pada penjualan dan modal sendiri. Meningkatkan penjualan dapat dilakukan dengan cara menjual kualitas barang yang baik dan variasi kendaraan serta meningkatkan pelayanan kepada konsumen. Selain itu, meningkatkan modal sendiri diperoleh dari jumlah modal pemilik yaitu dari pemilik dan yang tertanam di dalam usaha tersebut.

### **Daftar Rujukan**

- Hendriksen, Edson dan Michael F. Van Breda. 2004. *Teori Akuntansi* dialihbahasakan oleh Herman Wibowo. Batam: Interaksara.
- Husnan, Suad. 2001. *Laba*. Cetakan Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Michelle and Megawati, 2015. Tingkat Pengembalian Investasi dapat diprediksi melalui Profitabilitas,

- Likuiditas dan Everage. Kumpulan jurnal ekonomi\_com.
- Nafarin. 2006. *Penganggaran Perekonomian*. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Rangkuti, Freddy 2009. *Penjualan*. Edisi Ketiga, Cetakan Ketiga. Yogyakarta: Penerbitan Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Rangkuti, Freddy . 2009. Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Swastha, Basu 2005. *Penjualan*. Yogyakarta: Liberty.
- Stanton,William J. 1993. Pengertian penjualan jilid 2 Jakarta Erlangga.
- Swastika, I Kadek. 2010, *Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Penjualan Dupa Pada CV. Gopala Bhakti Sakti Denpasar*. Singaraja Skripsi (tidak di terbitkan). Jurusan Pendidikan Ekonomi Tata Niaga Undiksha Singaraja.
- Wild, John J dkk. 2005. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi kedelapan buku 1. Jakarta: Salemba Empat.