



## PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP KEUNTUNGAN CV. KECAP RENDANG BLITAR

Nik Haryanti<sup>1</sup>, Bhaswarendra Guntur Hendratri<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Institut Agama Islam Pangeran Diponegoro Nganjuk

<sup>2</sup>Institut Agama Islam Pangeran Diponegoro Nganjuk

E-mail: nikharyanti1983@gmail.com

Bhaswa1006@gmail.com

### ABSTRAK

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Pertumbuhan penjualan yang meningkat dan laba bersih yang diperoleh meningkat juga maka akan membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih yang didapat oleh suatu perusahaan dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan pertumbuhan penjualan. Rumusan masalah dari dalam penelitian ini adalah "adakah pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar". Penelitian ini termasuk Jenis penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Pendekatan pendekatannya adalah asosatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah 1) observasi yaitu melakukan pengamatan secara langsung ke objek penelitian dari dekat kegiatan yang dilakukan, 2) Dokumentasi diperlukan untuk mencari data tentang: data penjualan dan data keuntungan perusahaan. Analisis data dengan menggunakan Regresi sederhana yang dibantu oleh program SPSS 22.0. Hasil penelitiannya adalah ada pengaruh positif signifikan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar, ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $7.748 > 2.051$ ). Nilai signifikansi t untuk variabel pertumbuhan penjualan adalah 0,000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0.05 ( $0,000 < 0,05$ ). Sehingga dalam pengujian ini menunjukkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak

Kata Kunci: pertumbuhan penjualan, keuntungan

### PENDAHULUAN

Perusahaan sebagai suatu entitas yang beroperasi dengan menerapkan prinsip-prinsip ekonomi, umumnya tidak hanya berorientasi pada pencapaian laba maksimal, tetapi juga berusaha meningkatkan nilai perusahaan dan kemakmuran pemiliknya. Untuk itu, perusahaan memiliki rencana strategis dan taktis yang disusun dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.

Perusahaan manufaktur tidak akan berjalan tanpa adanya sistem penjualan yang baik. Penjualan merupakan ujung tombak dari sebuah perusahaan. Ramalan penjualan yang tepat sangatlah diperlukan, agar perusahaan dapat mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan untuk proses produksi. Dengan menggunakan rasio pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengetahui trend penjualan dari produknya dari tahun ke tahun.

Pada tahun 2014 rata-rata pertumbuhan penjualan pada perusahaan adalah 20,55%. Pada tahun 2015 pertumbuhan penjualan mengalami penurunan secara drastis yaitu menjadi hanya 13,01%. Pada tahun 2016 pertumbuhan penjualan kembali mengalami peningkatan secara signifikan yaitu menjadi 23,49%. Di tahun 2017 peningkatan terjadi sangat tinggi,



yaitu menjadi 27,78%. Akan tetapi, pada tahun 2018 pertumbuhan penjualan kembali mengalami penurunan secara drastik, sehingga nilainya menjadi hanya sebesar 15,35%.<sup>1</sup>

”Penjualan (*selling*) adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak.”<sup>2</sup>

Penjualan harus dapat menutupi biaya sehingga dapat meningkatkan keuntungan. Maka perusahaan dapat menentukan langkah yang akan diambil untuk mengantisipasi kemungkinan naik atau turunnya penjualan pada tahun yang akan datang. Bila penjualan ditingkatkan, maka aktiva pun harus ditambah sedangkan di sisi lain, jika perusahaan tahu dengan pasti permintaan penjualannya di masa mendatang, hasil dari tagihan piutangnya, serta jadwal produknya, perusahaan akan dapat mengatur jadwal jatuh tempo utangnya agar sesuai dengan arus kas bersih di masa mendatang. Akibatnya, keuntungan akan dapat dimaksimalkan.<sup>3</sup>

Aktivitas aset yang terjadi dalam sebuah perusahaan memiliki pengaruh yang cukup besar dalam menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan. Semakin lama waktu yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk melakukan produksi, maka semakin besar biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan baik untuk pemeliharaan ataupun biaya produksi. Lamanya periode perputaran dari beberapa faktor yang ada, akan berpengaruh terhadap biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan.

Pertumbuhan penjualan terhadap peningkatan keuntungan perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

Sebagaimana hasil penelitian yang mengungkapkan bahwa pertumbuhan penjualan, leverage operasi, dan profitabilitas secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap struktur keuangan.<sup>4</sup> Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Nur Laily juga menyebutkan bahwa ada pengaruh antara tangibility, pertumbuhan penjualan, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal dan harga saham perusahaan pertambangan di daftar efek syariah tahun 2002-2010.<sup>5</sup>

Dengan demikian untuk meningkatkan laba bersih, maka pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan harus meningkat juga. Pertumbuhan penjualan yang meningkat dan laba bersih yang diperoleh meningkat juga maka akan membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih yang didapat oleh suatu perusahaan dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan pertumbuhan penjualan.

Tujuan penelitiannya ini yaitu untuk mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar.

## METODE PENELITIAN

---

<sup>1</sup>Wawancara dengan Bapak Iskandar manajer perusahaan CV Kecap Rendang Blitar tanggal 25 Oktober 2019

<sup>2</sup>Moekijat, *Kamus Manajemen*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 2000), hal. 488

<sup>3</sup>Eugene F. Brigham dan Houston, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hlm. 155.

<sup>4</sup>Elyzabet Indrawati Marpaung, Jurnal Akuntansi. *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Leverage Operasi, dan Profitabilitas terhadap Struktur Keuangan*, Dosen Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi-Univ. Kristen Maranatha (Jl. Prof. Drg. Suria Sumantri No. 65, Bandung) 2010.

<sup>5</sup>Nurul Laily, *pengaruh antara tangibility, pertumbuhan penjualan, profitabilitas, dan ukuran perusahaan terhadap struktur modal dan harga saham perusahaan pertambangan di daftar efek syariah tahun 2002-2010*, Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, skripsi tidak diterbitkan

Jenis penelitian yang digunakan penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Untuk pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan asosatif. Sedangkan teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif.

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengelola CV. Kecap Rendang Blitar yaitu sebanyak 30 orang. Sedangkan sampelnya adalah seluruh pengelola CV. Kecap Rendang Blitar yaitu sebanyak 30 orang, mengingat populasi penelitian kurang dari 100 maka harus diambil semua.

Teknik pengumpulan data adalah cara-cara yang dapat digunakan peneliti untuk mengumpulkan data. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Observasi

Observasi Atau yang disebut dengan pengamatan meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra.<sup>6</sup>

### 2. Dokumentasi.

Merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen baik tertulis, gambar maupun elektronik.<sup>7</sup> Dokumentasi diperlukan untuk mencari data tentang: data penjualan dan data keuntungan perusahaan.

Menurut Sofian dan Chris Analisa data dilakukan melalui empat tahapan, yaitu:

#### 1. Uji Prasyarat Analisis

Maksud dari uji prasyarat analisis data adalah untuk mengetahui apakah data yang diperoleh memenuhi syarat untuk dianalisis menggunakan korelasi dan regresi. Syarat penggunaan analisis korelasi dan regresi adalah variabel yang akan dianalisis harus berskala interval dan hubungan antara variabel independen dan dependen adalah linier<sup>8</sup>.

##### (a) Uji normalitas

Pengujian ini bermaksud untuk mengetahui normal atau tidaknya data yang diperoleh. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan Kolmogorov Smirnov dengan bantuan SPSS versi 16 for windows. Jika probabilitas  $< 0,05$  maka datanya dinyatakan berdistribusi normal, sebaliknya jika nilai probabilitasnya  $> 0,05$  maka datanya dinyatakan berdistribusi tidak normal.<sup>9</sup>

##### (b) Uji Multikolinieritas

Uji asumsi dasar ini diterapkan untuk analisis regresi yang terdiri atas dua atau lebih variabel dimana akan diukur tingkat asosiasi (keeratn) hubungan atau pengaruh antar variabel melalui besaran koefisien korelasi ( $r$ ). Dikatakan multikolinieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas ( $X$ ) lebih besar dari 0.05. dikatakan tidak terjadi multikolinieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih kecil atau sama dengan 0.05.<sup>10</sup>

##### (c) Uji Heteroskedastisitas

Homoskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SREID menyebar dibawah maupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur. Homoskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang.<sup>11</sup>

### 2. Uji Regresi

<sup>6</sup>Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006)199

<sup>7</sup>Yuswianto., *Paradigma Positivistik.....*

<sup>8</sup> Algifri, *Analisis Regresi, teori, kasus dan Teori* (Yogyakarta BPFE, 2000),h,31

<sup>9</sup> Oktarina, *SPSS 13* (Palembang Maxicom), h, 129

<sup>10</sup> Danang Sunyoto dan Ari Setiawan, *Buku Ajar Statistik*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2013), 153

<sup>11</sup>*Ibid.*, 157-158

Penelitian ini menggunakan rumus Regresi sederhana. Analisis regresi sederhana digunakan yaitu untuk meramalkan nilai variabel terikat (Y) apabila variabel bebasnya (X) dua atau lebih.<sup>12</sup> Namun untuk memudahkan analisis regresi maka peneliti menggunakan perhitungan dengan *SPSS 16.0 for windows*.

Uji t (Uji Koefisien Regresi Sederhana)

Uji t pada dasarnya menunjukkan ada tidaknya pengaruh satu variabel bebas secara individual terhadap variabel terikat. Formulasi hipotesis:

- (a)  $H_0 : b_i = 0$  ; artinya variabel bebas secara individual tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.  
 (b)  $H_a : b_i \neq 0$  ; artinya variabel bebas secara individual mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

### 3. Uji Determinasi ( $R^2$ )

Untuk memberikan interpretasi terhadap koefisien korelasi atau hubungan antara dua variabel digunakan kriteria seperti yang ditentukan oleh Sanapiah Faisal<sup>13</sup> adalah sebagai berikut:

Koefisien Korelasi ( r )	Hubungan
0,00 – 0,20	Bisa Diabaikan
0,20 – 0,40	Rendah
0,40 – 0,60	Sedang
0,60 – 0,80	Besar
0,80 – 1,00	Tinggi/amat tinggi

Table 4

Pedoman Untuk Memberikan Interpretasi Hubungan Antara Dua Variabel Penelitian

### 4. Pengujian Hipotesis

Tingkat signifikansi ditentukan dengan  $\alpha = 5\%$ . Perlu diketahui bahwa besaran yang sering digunakan dalam penelitian non eksakta untuk menentukan taraf nyata adalah 1%, 5%, 10%. Untuk mengetahui kebenaran hipotesis didasarkan pada ketentuan pengujian sebagai berikut:

- a.  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau jika  $t_{sig} < \alpha$ .  $H_0$  ditolak berarti bahwa variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat yang diteliti.  
 b.  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau jika  $t_{sig} > \alpha$ .  $H_0$  diterima berarti bahwa variabel bebas tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat yang diteliti.

Untuk memudahkan peneliti dalam penghitungan statistik, digunakan bantuan program SPSS 16.0 for Windows. SPSS (Statistical Package for the Social Science) adalah pengolah data statistik atau yang digunakan untuk analisis statistik interaktif, atau batch. SPSS sendiri merupakan software yang dapat membaca berbagai jenis data atau masukan data secara langsung ke dalam data editor. Bagaimanapun struktur dari file data mentahnya, maka data dalam data editor SPSS berbentuk dalam baris (case) dan kolom (variables). Case berisi informasi untuk satu unit analisis, sedangkan variabel adalah informasi yang dikumpulkan

<sup>12</sup>Riduwan, *Metode Dan Teknik Menyusun Tesis* (Bandung: Alfabeta, 2006), 152

<sup>13</sup> John W. Best ( penyunting : Sanapiah Faisal, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Surabaya, Usaha Nasional, 317

dari masing-masing kasus. Hasil;-hasil analisis muncul dalam SPSS Output Navigator. Hasil dari pengolahan data akan ditunjukkan dengan multidimensional pivot tables.

#### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Penyajian data yang berkaitan dengan variabel-variabel yang diteliti yaitu data pertumbuhan penjualan dan data keuntungan perusahaan CV Kecap Rendang Blitar. Data-data ini penulis gunakan untuk membuktikan kebenaran hipotesa, ditolak atau diterima, bahwa ada pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar. Dari data yang telah peneliti dapatkan itu, seterusnya diadakan pengelompokan data, baik data tentang penjualan dan keuntungan, yang ditabulasikan sebagai berikut:

1. Data penjualan dari tahun 2016 sampai dengan 2018.
2. Data keuntungan dari tahun 2016 sampai dengan 2018 .

Dari data yang telah peneliti dapatkan itu, seterusnya diadakan pengelompokan data, baik data tentang penjualan dan keuntungan untuk mengetahui dari tahun 2016 sampai dengan 2018.

Berdasarkan nilai tersebut nantinya akan dianalisis guna membuktikan kebenaran hipotesa yang peneliti angkat ditolak atau diterima. Adapun data yang telah diperoleh dapat dikumpulkan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.1  
Data Pertumbuhan Penjualan

No	Pertumbuhan Penjualan (X)	Keuntungan (Y)
1	1.39	11.01
2	1.37	9.01
3	1.35	8.84
4	1.33	8.39
5	1.32	7.01
6	0.65	3.01
7	1.29	5.90
8	1.91	9.63
9	1.25	6.24
10	1.23	5.08
11	1.22	5.84
12	1.20	5.22
13	1.79	7.33
14	1.17	3.60
15	1.16	3.84
16	0.57	1.47
17	0.57	1.37
18	1.13	2.94
19	0.56	0.95
20	1.11	3.74
21	1.10	2.91

22	0.54	1.82
23	1.08	2.19
24	0.53	0.99
25	1.06	2.86
26	1.05	2.95
27	0.52	1.16
28	1.04	3.35
29	1.03	1.82
30	1.02	2.17

Sumber Data: Dokumentasi CV Kecap Rendang

### Analisis Data dan Uji Hipotesis

#### 1. Uji Asumsi Dasar

##### a. Uji Normalitas

Uji normalitas ini dimaksudkan untuk mengetahui normal tidaknya data yang diperoleh. Salah satu cara untuk mengecek kenormalitasan adalah dengan berdasarkan pada hasil tabel uji normalitas diketahui bahwa nilai signifikansi variabel pertumbuhan penjualan adalah 0,014 dan nilai signifikansi variabel pertumbuhan penjualan adalah 0,014, karena nilai signifikansinya  $0,014 < 0,05$ , sedangkan nilai signifikansi variabel keuntungan adalah 0,016, karena nilai signifikansinya  $0,016 < 0,05$  maka kedua variabel tersebut berdistribusi normal. Jadi dapat disimpulkan bahwa kedua variabel pertumbuhan penjualan dan keuntungan berdistribusi normal. Berikut ini hasil uji normalitas:

#### Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Y	.180	30	.014	.911	30	.016
X	.194	30	.005	.909	30	.014

a. Lilliefors Significance Correction

Tabel 4.2  
Hasil Uji Normalitas

##### b. Uji Multikolieritas

Uji asumsi dasar ini diterapkan untuk analisis regresi yang terdiri atas dua atau lebih variabel dimana akan diukur tingkat asosiasi (keeratan) hubungan atau pengaruh antar variabel melalui besaran koefisien korelasi ( $r$ ). Dikatakan multikolieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas ( $X$ ) lebih besar dari 0.05. dikatakan tidak terjadi multikolinieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih kecil atau sama dengan 0.05. Penelitian ini menunjukkan koefisien korelasi antar variabel yaitu  $1.000 >$  dari 0.05 berarti terjadi multikolieritas. Berikut hasil uji multikolieritas:

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 X	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Y

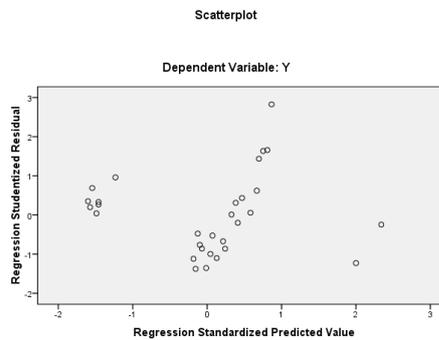
Tabel 4.3  
Uji Multikolieritas

c. Uji Heteroskedastisitas

Homoskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titik hasil pengolahan data antara ZPRED dan SREID menyebar dibawah maupun di atas titik origin (angka 0) pada sumbu Y dan tidak mempunyai pola yang teratur.

Homoskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang.

Dalam penelitian ini ternyata pada scatterplot titik-titiknya tidak mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-gelombang. Berikut ini gambar Homokesdastisitas yaitu:



Gambar 4.1  
Homokesdastisitas

Berdasarkan gambar di atas menunjukkan tidak terjadi homokesdastisitas

2. Uji Hipotesis

a. Analisis Determinasi (R<sup>2</sup>)

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis terlebih dahulu dilakukan analisis korelasi yang diperoleh dari output regresi. Berdasarkan tabel 4.3 Model Summary sebagai berikut:

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.826 <sub>a</sub>	.682	.671	1.65241

a. Predictors: (Constant), X

Tabel 4.4

### Hasil Koefisien Diterminasi

Hasil analisis korelasi ganda dapat dilihat pada output Model Summary dari hasil analisis regresi linier di atas. Berdasarkan output diperoleh angka R sebesar 0,826. Maka dapat disimpulkan bahwa 82,6% terjadi hubungan yang tinggi antara pertumbuhan penjualan dan keuntungan. Sedangkan sisanya 17,4 % dipengaruhi oleh variabel dari luar penelitian.

Untuk menghitung besarnya pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan di CV. Kecap Rendang Blitar dengan menggunakan angka R Square (angka korelasi yang dikuadratkan). Angka R Square disebut juga Koefisiensi Determinasi (KD).

Besarnya angka Koefisiensi Determinasi dalam perhitungan di atas ialah sebesar 0,682 atau sama dengan 68,2% (Rumus untuk menghitung Koefisiensi Determinasi ialah  $r^2 \times 100$  %). Angka tersebut mempunyai arti bahwa, besarnya pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar adalah 68,2%, sedangkan sisanya yaitu 31,8%, harus dijelaskan oleh faktor-faktor penyebab lainnya yang berasal dari luar regresi.

$r_{xy}$	Interpretasi
0,000-0,199	Antara variabel x dan y ada korelasi tetapi sangat lemah
0,200-0,399	Antara variabel x dan y ada korelasi yang lemah/rendah
0,400-0,699	Antara variabel x dan y ada korelasi yang cukup
0,700-0,899	Antara variabel x dan y ada korelasi yang baik/tinggi
0,900-1,00	Antara variabel x dan y ada korelasi yang sangat tinggi

Tabel 4.5  
Kriteria Interpretasi  
Nilai “r” Product Moment

#### b. Uji t

##### 1) Merumuskan Hipotesis $H_0$ dan $H_a$

###### a) Merumuskan hipotesis

$H_0$  : tidak ada pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar

$H_a$  : ada pengaruh positif signifikan pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar

###### b) Merumuskan taraf signifikansi

Nilai signifikansi  $> \alpha$  (0,05) maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ ), sedangkan apabila nilai signifikansi  $< \alpha$  (0,05) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

##### 2) Pengujian hipotesis (uji t)

Untuk menguji pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar signifikan atau tidak, dalam penelitian ini menggunakan

perbandingan  $t_{hitung}$  dan  $t_{tabel}$  dengan taraf signifikan 5% dan N 30, sedangkan tabel distribusi t dicapai pada  $\alpha = 5\% : 2 = 2,5\%$  (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (df)  $n-k-1 = 30 - 2 - 1 = 27$  (n jumlah responden dan k adalah jumlah variabel independen). Hasil diperoleh dari t tabel adalah 2.051, hasil t tabel dapat di cari di Ms Excel dengan cara pada cell kosong ketik =tinv(0.05,27) lalu tekan enter. Dalam pengujian ini menggunakan bantuan program SPSS 16.0 for Windows diperoleh hasil sebagai berikut:

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Std. Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.892	.991		-2.919	.007
X	6.743	.870	.826	7.748	.000

a. Dependent Variable: Y

Tabel 4.6  
Coefficients

Dari hasil pada tabel 4.6 di atas dapat diketahui bahwa pengujian hipotesis alternatif ( $H_a$ ) pertama diterima. Pengujian hipotesis pertama dilakukan dengan cara membandingkan antara hasil dari  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ . Dari tabel *Coefficients* di atas diperoleh nilai  $t_{hitung} = 7.748$ . Sementara itu, untuk  $t_{table}$  dengan taraf signifikansi 0,000 diperoleh nilai  $t_{tabel}=7.748$ . Perbandingan antara keduanya menghasilkan:  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $7.748 > 2.051$ ). Nilai signifikansi t untuk variabel pertumbuhan penjualan adalah 0,000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0.05 ( $0,000 < 0,05$ ). Sehingga dalam pengujian ini menunjukkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Hal ini berarti bahwa ada pengaruh positif signifikan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar.

Jadi berdasarkan hasil uji regresi, dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap keuntungan CV Kecap Rendang Blitar dengan nilai signifikansi 0,000.

Sedangkan mengenai analisis hasil uji linier dapat dilihat pada tabel 4.7 *coefficients* adalah sebagai berikut:

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.892	.991		-2.919	.007
X	6.743	.870	.826	7.748	.000

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.892	.991		-2.919	.007
X	6.743	.870	.826	7.748	.000

a. Dependent

Variable: Y

Tabel 4.7  
Hasil Analisis Regresi Linier

Maka dapat diperoleh hasil persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

$$\text{Keuntungan (Y)} = -2892 + (6.743)X$$

Standar error persamaan regresi adalah -2.892 untuk beta = 0, standar error persamaan regresi variabel pertumbuhan penjualan adalah 0.6.743. Nilai signifikansi t pertumbuhan penjualan adalah 0,007. Hal ini menunjukkan bahwa nilai signifikansi pertumbuhan penjualan variabel lebih kecil daripada nilai probabilitas yang ditetapkan yaitu 0,05. Jadi dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap keuntungan. nilai signifikansi t variabel keuntungan adalah 0,007.

Dari persamaan regresi di atas dapat ditrepretasikan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta = -2.892. Hal ini menunjukkan apabila nilai pertumbuhan penjualan di obyek penelitian sama dengan nol, maka besarnya keuntungan (Y) sebesar -2.892.
- b. Nilai koefisien b = (6.743). Hal ini menunjukkan apabila nilai pertumbuhan penjualan mengalami kenaikan satu poin maka keuntungan meningkat sebesar 6.743.

## Pembahasan

Berdasarkan uji hipotesis di atas ada pengaruh positif signifikan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar, ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $7.748 > 2.051$ ). Nilai signifikansi t untuk variabel pertumbuhan penjualan adalah 0,000 dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas 0.05 ( $0,005 < 0,05$ ). Sehingga dalam pengujian ini menunjukkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak. Hal ini berarti bahwa ada pengaruh positif signifikan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar.

Hal ini sesuai menurut Eko Supriyanto yang menyatakan bahwa: “perusahaan yang mempunyai penjualan yang relatif stabil memiliki khas yang stabil pula”<sup>14</sup>

Adanya hubungan yang erat mengenai pertumbuhan penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan.

<sup>14</sup> Eko Supriyanto, *Pengaruh Tangibility, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Keuangan*, Jurnal Bisnis dan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Vol 10.1 (April 2010), hal. 16

Dengan demikian untuk meningkatkan laba bersih, maka pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan harus meningkat juga. Pertumbuhan penjualan yang meningkat dan laba bersih yang diperoleh meningkat juga maka akan membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini bisa dilihat dari laba bersih yang didapat oleh suatu perusahaan dalam setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan pertumbuhan penjualan.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah disajikan pada bab IV, maka dapat diambil kesimpulan bahwa ada pengaruh positif signifikan pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan CV. Kecap Rendang Blitar, ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $7.748 > 2.051$ ). Nilai signifikansi  $t$  untuk variabel pertumbuhan penjualan adalah  $0,000$  dan nilai tersebut lebih kecil daripada probabilitas  $0.05$  ( $0,000 < 0,05$ ). Sehingga dalam pengujian ini menunjukkan bahwa  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

Berdasarkan kesimpulan di atas maka disarankan 1) Bagi IAI Pangeran Diponegoro Nganjuk, dapat dijadikan masukan berharga dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya dibidang pertumbuhan penjualan dan bahan acuan bagi mahasiswa yang hendak meneliti masalah sejenis. 2) Bagi Perusahaan CV Kecap Rendang Blitar, dapat menambah wawasan mengenai pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap keuntungan perusahaan, sehingga perusahaan mempunyai kiat-kiat dalam memperoleh keuntungan yang besar dan perusahaannya pula juga semakin sukses. 3) Bagi peneliti selanjutnya, dapat menambah variabel-variabel lain yang belum dimasukkan dalam penelitian ini dan menambah jumlah sampel sehingga penelitian yang akan datang lebih sempurna.

## **DAFTAR RUJUKAN**

- Alfabeta, 2006. *Statistik Untuk Penelitian*, Bandung.
- BPFE, 2000. *Analisis Regresi, teori, kasus dan Teori*. Yogyakarta.
- BPFE, 2000. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta.
- BPFE, 2001. *Manajemen Keuangan*, Yogyakarta.
- BPFE, 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta.
- Bumi Aksara, 1995. *Metode Research: Penelitian Ilmiah*. Jakarta.
- CV. Alfabeta, 2003. *Skala Pengukuran Variabel-variabel Penelitian*. Bandung.
- CV. Mandar Maju, 2000. *Kamus Manajemen*, Bandung.
- Erlangga, 1999. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta.
- Erlangga, 2004. *Teori Akuntansi, Jilid 1*, diterj. Marianus Sinaga, Jakarta.
- Ghalia Indonesia, 1988. *Metode Penelitian*. Jakarta.
- Harvarindo, 2009. *Akuntansi Nilai Wajar*. Jakarta.
- Lembaga Kajian Agama dan Filsafat (Elkaf), 2006. *Dasar-Dasar Penelitian*, Surabaya.
- Prenada Media, 2005. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik serta Ilmu-ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta.
- PT. Asdi Mahasatya, 2005. *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta.
- PT. Bumi Aksara, 2007. *Metodologi Penelitian Pendidikan*, Jakarta.
- PT. Prenhalindo, 2002. *Manajemen Jasa Jilid 2*. Jakarta

- 
- PT. Remaja Rosdakarya, 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung.
- PT Rineka Cipta, 2006. *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktik)*, Jakarta.
- Raja Grafindo, 2007. *Teori Akuntansi*. Jakarta.
- Raja Grafindo Persada, 1998. *Metodologi Penelitian*. Jakarta.
- Salemba Empat, 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Jakarta.
- Salemba Empat, 2001. *Akuntansi Biaya*, Jakarta
- Salemba Empat, 2002. *Akuntansi Biaya*, Jakarta.
- Salemba Empat, 2000. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta.
- Salemba Empat, 2001. *Akuntansi Intermediate*, Jakarta.
- Sinar Baru Algensindo, 1999. *Tuntunan Menyusun Karya Ilmiah*, Bandung.
- Supriyanto, Eko. 2010. *Pengaruh Tangibility, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan terhadap Struktur Keuangan*, Jurnal Bisnis dan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Vol 10.1 (April)
- Tarsito, 1990. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasarmetode Teknik*. Bandung.
- YPFP UGM , 1987. *Metodologi Research I*. Yogyakarta.