

PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PT KALBE FARMA TBK PERIODE 2015-2019 (SURVEI PADA BURSA EFEK INDONESIA)

¹Anjani Pratiwi, ²Dian Candra Fatihah, ³Ai Nunung

^{1,2,3}Administrasi Keuangan, ^{1,2,3}Politeknik Piksi Ganesha Bandung

anjanipratiwi15@gmail.com, diancandrafatihah@gmail.com, hjan0967@yahoo.co.id

Abstrak

Tujuan dari penelitian yang dilakukan ini adalah untuk memperoleh dan mengetahui pengaruh dari penjualan terhadap laba kotor yang dilakukan di PT Kalbe Farma Tbk periode 2015-2019. Adapun metode kuantitatif yang digunakan untuk melakukan penelitian ini. Studi kepustakaan, dokumentasi, serta menjelajahi internet adalah teknik yang dilakukan dalam penelitian ini. Dan menggunakan teknik analisis data dalam mencari uji normalitas, korelasi koefisien, koefisien determinasi, analisis regresi linier sederhana, serta uji hipotesis. Hasil dari penelitian ini diperoleh nilai koefisien korelasi yaitu 0,947 yang berarti berhubungan secara positif yang mengartikan terdapat hubungan yang sangat kuat, sementara nilai koefisien determinasi sebesar 89,7% yang menunjukkan besarnya pengaruh penjualan terhadap laba kotor dan sisanya 10,3% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Dari hasil uji t diperoleh $5,110 > 3,182$ ($t_{hitung} > t_{tabel}$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima dimana hasil ini memberikan arti jika terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan terhadap laba kotor. Saran yang dapat diberikan yaitu antara lain tetap konsisten dalam meningkatkan penjualan melalui cara mengembangkan inovasi-inovasi kreatif terhadap produk ataupun strategi manajemen, lebih memperhatikan perhitungan terhadap beban pokok penjualan, dan lebih mengefisienkan biaya produksi dengan cara meminimalkan biaya pengeluaran.

Kata kunci : Penjualan, Laba Kotor

Abstract

This research was aimed to determine the influence of sales to the gross profit at PT Kalbe Farma Tbk period 2015-2019. The method used in this research was quantitative method. The data collection techniques were done by literature study, documentation, and browses from the internet. The data analysis techniques were done by normality test, correlation coefficient, coefficient of determination, simple linier regression analysis, and hypothesis test. From this research, the correlation coefficient results obtained by 0,947 this means that this had a positive relationship with the level of relationship is very strong, and the coefficient determination was 89,7% this shows the influence of sales to the gross profit and the rest 10,3% was influence by others factors that not examined. The t test result obtained $5,110 > 3,182$ ($t_{count} > t_{table}$), so H_0 was rejected and H_a was accepted which means there was a significant influence between sales and the gross profit. The advice given are, staying consistent in increasing sales by developing creative innovations on products or management strategies, pay more attention to the calculation of cost of goods sold, and more streamline the production cost by minimizing the expenditure cost.

Keywords : Sales, Gross Profit

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dalam dunia bisnis saat ini sangat cepat bersamaan dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat. Perkembangan dalam dunia perdagangan skala internasional mau tidak mau menuntut semua perusahaan agar mampu bertahan dan bersaing dengan perusahaan lain yang akan semakin banyak

bermunculan pada masa kini dan juga masa mendatang, serta tetap secara terus menerus dapat memperoleh keuntungan. (Rostianti dan Ferliyanti, 2019)

Adapun tujuan dari perusahaan-perusahaan dalam hal pencapaian target, membuat visi dan misi belum tentu sama. Tetapi setiap perusahaan tentu memiliki kesamaan ketika menjalankan usahanya dengan memiliki tujuan mendapatkan laba yang sebesar dalam jangka waktu pendek

maupun dalam jangka waktu panjang. Dan perusahaan selalu berusaha agar laba tersebut dapat selalumeningkat, karena laba dapat memperluas usaha perusahaan. Contohnya meningkatkan volume di penjualan, mengembangkan pangsa pasar seluas mungkin, meningkatkan produktivitas juga kinerja karyawan dan mengefisienkan semua sumber daya yang ada di perusahaan serta meminimalisir biaya atau dana yang harus dikeluarkan agar dapat memperoleh produk yang dapat dijual dengan mengedepankan mutu dan kualitas dari produk baik barang ataupun jasa yang dihasilkan (Saraswati dan Hrp, 2020).

Jika tujuan perusahaan tercapai maka perusahaan akan mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya dan mampu bertahan dalam menghadapi persaingan ketat dengan kompetitor antar perusahaan. Berhasilnya suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya dapat ditentukan berdasarkan laba yang dicapai. Karenanya laba seringkali dijadikan untuk alat ukur dalam menilai kinerja dari sebuah perusahaan.

Dari penjualan salah satu faktor yang dihasilkan adalah laba, yang bisa mengalami naik atau turun (Sinaga, et al. 2019). Laba yang mengalami kenaikan dan penurunan tentu akan mempengaruhi jalan operasional dari sebuah perusahaan. Perusahaan dituntut dapat meningkatkan penjualan serta mencapai penjualan sebanyak – banyak agar laba dapat meningkat sehingga menguntungkan perusahaan. Karena meningkatnya penjualan menjadi salah satu hal yang dapat membentuk laba. Perubahan penjualan yang semakin besar, tentu akan berdampak semakin besar pula laba yang akan didapatkan dan diperoleh perusahaan (Kamelia, Helmi, dan Rosalin, 2018).

PT Kalbe Farma Tbk adalah salah satu perusahaan yang memproduksi produk dalam bidang kesehatan, juga nutrisi serta farmasi. PT Kalbe Farma didirikan tahun 1966 di Jakarta. Perusahaan ini pernah tercatat di BEI (Bursa Efek

Indonesia) pada tahun 1991 sebagai perusahaan yang sudah go publik. Perusahaan ini bergerak dalam memenuhi kebutuhan masyarakat di berbagai pelayanan kesehatan dalam semua usia dan kondisi kesehatan dengan menggunakan obat resep, nutrisi dan produk kesehatan serta pelayanan kesehatan yang difasilitasi oleh jaringan distribusi atau mitra yang kuat.

Berikut ini adalah tabel mengenai perkembangan penjualan serta laba kotor PT Kalbe Farma Tbk periode 2015- 2019 :

Tabel 1 Perkembangan Penjualan dan Laba Kotor PT Kalbe Farma Tbk Periode 2015- 2019

(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Penjualan	Laba Kotor	Perkembangan Naik/Turun			
			Penjualan		Laba Kotor	
			Rp	%	Rp	%
2015	Rp 17.887.464	Rp 8.591.577				
2016	Rp 19.374.231	Rp 9.487.968	Rp 1.486.767	8,31	Rp 896.391	10,43
2017	Rp 20.182.120	Rp 9.812.283	Rp 807.889	4,17	Rp 324.315	3,42
2018	Rp 21.074.306	Rp 9.847.926	Rp 892.186	4,42	Rp 35.643	0,36
2019	Rp 22.633.476	Rp 10.243.468	Rp 1.559.170	7,40	Rp 395.542	4,02

Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Dapat dilihat pada tabel 1 di atas, peneliti mengamati untuk penjualan PT Kalbe Farma Tbk pada tahun 2015-2019, setiap tahun mengalami kenaikan penjualan. Tetapi apabila diamati dari nilai persentase, penjualan mengalami penurunan persentase seperti pada tahun 2017 penjualan mengalami penurunan persentase yaitu menjadi 4,17% dari tahun sebelumnya. Dan pada kondisi laba kotor pada PT Kalbe Farma Tbk pada rentang tahun 2015-2019 ada kenaikan penjualan setiap tahunnya. Jika diamati dari nilai persentasenya, laba kotor yang diperoleh mengalami penurunan persentase seperti pada tahun 2017 laba kotor mengalami penurunan persentase menjadi 3,42% dari tahun sebelumnya, kemudian untuk tahun 2018 laba kotor mengalami penurunan persentase kembali yaitu menjadi 0,36% dibandingkan tahun sebelumnya.

Dari penjelasan di atas, penulis berkeinginan dan tertarik untuk melakukan penelitian di PT Kalbe Farma dan menjadikan perusahaan tersebut sebagai objek penelitian dengan judul “Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT Kalbe Farma Tbk Periode 2015-2019 (Survei Pada Bursa Efek Indonesia)”.

KAJIAN ILMIAH

A. Laporan Keuangan

Pengertian dari laporan keuangan yaitu suatu data atau informasi dimana dapat memperlihatkan kondisi keuangan dan juga bisa menggambarkan kondisi kinerja dari sebuah perusahaan ” (dikutip dari Irham Fahmi ,2012:21).

Terdapat 5 jenis laporan keuangan menurut Kasmir (2015:58) yaitu :

1. Neraca (*Balance Sheet*)

Adalah laporan dimana didalamnya terdapat informasi jumlah aktiva atau harta , kewajiban atau hutang, serta modal perusahaan atau ekuitas pada kondisi atau saat tertentu.

2. Laporan Laba Rugi (*Income Statement*)

Yaitu laporan dimana menunjukkan informasi dari sebuah usaha pada suatu periode tertentu yang dapat dilihat dari nilai jumlah pendapatan diterima dengan jumlah biaya yang dikeluarkan sehingga dapat diperoleh informasi atau gambaran kondisi perusahaan apakah dalam mendapatkan laba atau tidak.

3. Laporan Perubahan Modal

Adalah suatu keadaan yang memberikan informasi data tentang jumlah modal yang terdapat dalam sebuah perusahaan saat ini beserta faktor penyebab terjadinya perubahan modal.

4. Laporan Arus Kas

Adalah laporan tentang aliran arus kas masuk atau pendapatan dan juga arus kas keluar atau biaya-biaya.

5. Laporan Catatan Atas Laporan Keuangan

Yaitu data yang memberikan informasi atau penjelasan yang penting dan dianggap perlu tentang laporan

keuangan yang ada berikut penjelasan tentang hal-hal yang menjadi penyebabnya.

B. Penjualan

Pengertian dari penjualan adalah informasi tentang jumlah omzet dari barang ataupun jasa yang telah dijual, baik yang berupa jumlah unit terjual atau dalam nilai rupiah” (Kasmir , 2015:305). Sementara dikutip dari pernyataan Leny Sulistiyowati (2010:270) menjelaskan pengertian Penjualan yaitu jumlah pendapatan yang dari penjualan semua produk perusahaan dan disajikan datanya setelah jumlah pendapat tersebut dikurangi jumlah potongan penjualan serta jumlah retur penjualan

Sementara mengutip pernyataan dari Basu Swastha (2018:80) menjelaskan bahwa perusahaan secara umum memiliki 3 tujuan dalam penjualannya, yaitu :

1. Volume penjualan dapat dicapai pada saat tertentu
2. Menghasilkan laba tertentu
3. Mendukung perkembangan perusahaan

C. Laba

Pengertian laba adalah selisih ke lebihan dari nilai pendapatan.

Dari beban dikarenakan dengan adanya kegiatan usaha” (Soemarso, 2010:230).

Sementara mengutip dari Sadono Sukirno (2012:383) pengertian laba yaitu nilai dari keuntungan melalui cara mengurangi dari berbagai macam biaya yang telah dikeluarkan dari semua hasil yang didapatkan.

Menurut Kasmir (2015:303) ada 2 pengertian dari laba yang diperoleh perusahaan yaitu

1. **Laba Kotor (*Gross Profit*)**
Laba kotor memiliki arti laba yang didapatkan sebelum semua biaya yang menjadi beban perusahaan dikurangi atau laba keseluruhan perusahaan yang telah diperoleh.
2. **Laba Bersih (*Net Profit*)**
Laba bersih adalah laba yang diperoleh setelah dikurangi semua biaya yang menjadi beban dari perusahaan pada suatu masa atau periode tertentu *include* pajak didalamnya.
3. **Berubahnya Jumlah Kuantitas Atau Volume Dari Barang Yang Dijual Dalam pengertian terjadi perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang pada periode sebelumnya sudah dianggarkan. Contoh jumlah sebelumnya ditargetkan dapat terjual sebanyak 1000**

D. Laba Kotor

Pengertian dari laba kotor adalah laba didapatkan yang sebelum sudah dikurangi semua biaya yang menjadi beban dari perusahaan” (Kasmir ,2015:303). Atau pengertian lain adalah “Laba kotor (*gross profit*) yaitu pendapatan yang sudah dikurangi dari harga pokok penjualan” (Kuswadi ,2010:135)

sebaliknya karena satu dan lain hal dari berbagai sebab harga jual malah diturunkan. Perubahan yang ini jelas yang terjadi ini tentu berdampak kepada nilai jual yang diperoleh

:

unit, tetapi hanya terjual 900 unit atau bisa jadi sebaliknya justru naik 1100 unit tentu akan menyebabkan terjadi perolehan dari nilai jual yang berubah pula.

4. **Berubahnya Harga Pokok Penjualan**

Memiliki pengertian terjadi perubahan dari harga pokok penjualan yang pada periode sebelumnya dianggarkan dengan harga pokok penjualan saat ini. Perubahan terjadi dikarenakan banyak faktor seperti disebabkan kenaikan harga pokok penjualan yang berasal dari sumber utamanya, contohnya ada kenaikan atau malah penurunan harga baku karena sebab kenaikan dari biaya yang dibebankan dari periode sebelumnya

Sementara itu mengutip dari Kasmir (2015:307) ada 3 faktor yang menyebabkan perubahan laba kotor, yaitu :

1. **Berubahnya Harga Jual**
Yaitu berubahnya harga jual yang telah dianggarkan dengan harga jual pada periode yang sebelumnya. Contohnya harga jual sebelumnya ditetapkan Rp 100 per unit kemudian dinaikan menjadi Rp 110 per unit ataupun

METODE

Dikutip dari Sugiyono (2018:2) pengertian metode penelitian adalah suatu cara ilmiah untuk memperoleh data dengan kegunaan dan tujuan tertentu. Dalam penelitian ini metode yang dipakai metode kuantitatif. Masih menurut Sugiyono, 2017:14) penelitian dengan menggunakan metode kuantitatif atau sering disebut sebagai penelitian positivis (*positivist*) adalah penelitian yang menekankan pada pengujian melalui teori-teori dengan menggunakan pengukuran variabel dalam penelitian melalui angka serta membuat analisis data menggunakan statistika.

A. Operasional Variabel

Operasional variabel digunakan dalam menetapkan jenis, indikator, skala dari variabel yang terkait di penelitian. Pada penelitian ini, variabel yang dipakai yaitu :

1. Variabel Bebas atau Variabel Independen.

Mengutip dari Sugiarto (2017:78) Variabel bebas atau variabel independen ini merupakan variabel yang menjadi sebab terpengaruhnya atau terjadinya variabel dependen. Pada penelitian ini variabel independen yang ditetapkan yaitu penjualan, digambarkan dengan nama variabel X.

2. Variabel Terikat atau variabel dependen.

Berdasarkan kutipan dari Sugiarto (2017:78, variabel terikat atau variabel dependen merupakan variabel yang pengaruh nilainya diperoleh dari variabel independen. Pada penelitian ini variabel dependen adalah laba kotor, yang digambarkan atau disimbolkan dengan nama variabel Y.

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Pengertian dari populasi yaitu sekumpulan dari individu-individu yang punya karakteristik khusus atau khas

dan menjadi perhatian dalam lingkup atau wilayah yang ingin diteliti, menurut Sugiarto (2017:134) Dalam penelitian ini populasinya yaitu data laporan laba rugi di PT Kalbe Farma.

Masih mengutip pendapat dari Sugiarto (2017:136) dikatakan pengertian sampel yaitu sebagian anggota populasi yang diambil berdasarkan prosedur tertentu. Penelitian ini memakai sampel laporan laba rugi yaitu penjualan laba kotor di PT Kalbe Farma Tbk pada periode 2015-2019.

A. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah berbagai cara yang bisa digunakan dalam penelitian agar memperoleh data yang diinginkan. Caranya dengan :

1. Studi kepustakaan, adalah pengumpulan data dengan membaca atau mempelajari berbagai literatur yang berkaitan dengan penelitian, mengumpulkan buku atau catatan yang berhubungan dengan teori yang relevan dengan penelitian yang akan dibahas.

2. Dokumentasi adalah data-data yang diperoleh dan laporan keuangan yang sudah dipublikasikan oleh suatu perusahaan. Cara atau metode pengumpulan dengan memakai data sekunder yang didapat melalui www.idx.co.id dan juga *website* resmi milik PT Kalbe Farma Tbk yaitu www.kalbe.co.id.

C. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah kegiatan yang dilakukan dalam penelitian berupa tahapan penyusunan serta pengelolaan dari data untuk menafsirkan data yang didapat supaya data lebih mudah dipahami dan mudah diinterpretasi. Mengutip dari Sugiyono (2016:147) pengertian analisis data adalah aktivitas yang dikerjakan setelah semua data dari responden atau data dari sumber lain sudah dikumpulkan. Adapun analisis data dalam penelitian ini yang digunakan yaitu :

1. Uji normalitas.

Uji normalitas memiliki tujuan untuk menguji data yang dipakai dalam penelitian ini

apakah memiliki distribusi normal atau tidak.

2. Koefisien korelasi. Koefisien korelasi *Pearson Product Moment* yang digunakan dalam penelitian ini bertujuan untuk mengukur nilai keeratan hubungan antara variabel X dengan variabel Y.
3. Koefisien determinasi yaitu memiliki tujuan agar dapat memperoleh berapa besar variabel X atau penjualan yang dapat mempengaruhi variabel Y atau laba kotor.
4. Analisis regresi linier sederhana, memiliki tujuan untuk melakukan prediksi suatu nilai variabel Y (penjualan) dengan adanya perubahan darivariabel X (laba kotor).
5. Uji hipotesis dilakukan dengan tujuan agar mengetahui variabel X (penjualan) apakah berpengaruh terhadap variabel Y (laba kotor) secara signifikan atau tidak. Dalam uji hipotesis ini cara yang dilakukan adalah dengan membandingkan nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} .
 Dasar dalam pengambilan keputusan ujihipotesis ini yaitu :
 - a. Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Bisa disimpulkan ada pengaruh yang signifikan dari penjualan (X) terhadap laba kotor (Y).
 - b. Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka artinya H_0 diterima dan H_a ditolak. Bisa disimpulkan tidak ada pengaruh yang signifikan antara penjualan (X) dengan laba kotor (Y).

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Penjualan Pada PT Kalbe Farma Tbk periode 2015-2019

Tabel 2 Data Penjualan PT KalbeFarma Tbk Periode 2015-2019

(Dalam Jutaan

Rupiah)

Tahun	Penjualan	Perkembangan Naik/Turun	
		Rp	%
2015	Rp 17.887.464		
2016	Rp 19.374.231	Rp 1.486.767	8,31
2017	Rp 20.182.120	Rp 807.889	4,17
2018	Rp 21.074.306	Rp 892.186	4,42
2019	Rp 22.633.476	Rp 1.559.170	7,40
Rata-rata	Rp 20.230.319		

Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Gambar 1 Grafik Penjualan PT KalbeFarma Tbk Periode 2015-2019



Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Dari tabel 2 dan keterangan gambar 1 dapat di jelaskan bahwa penjualan pada PT Kalbe Farma pada rentang tahun 2015-2019 setiap tahunnya mengalami kenaikan. Melalui data di atas peneliti dapat menganalisis perkembangan naik atau turunnya penjualan pada PT Kalbe Farma pada rentang waktu periode 2015- 2019. Dan pada tahun 2015 diperoleh penjualan sebesar Rp 17.887.464. Data tahun 2016 diperoleh data penjualan dengan nilai Rp 19.374.231 dan mengalami kenaikan sebesar 8,31% dari tahun sebelumnya. Lalu tahun 2017 diperoleh data penjualan dengan nilai Rp 20.182.120 dan mengalami penurunan persentase yang diperoleh yaitu menjadi 4,17% dari tahun sebelumnya, hal tersebut disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen atau masyarakat sehingga jumlah persentase penjualan lebih rendah dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2028 diperoleh penjualan sebesar Rp 21.074.306 dan mengalami kenaikan persentase yang diperoleh yaitu menjadi 4,42% dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2019 diperoleh penjualan sebesar Rp 22.633.476 dan mengalami kenaikan persentasae yang

diperoleh yaitu menjadi 7,40% dari tahun sebelumnya. Rata-rata keseluruhan penjualan PT Kalbe Farma Tbk tahun 2015-2019 adalah sebesar Rp 20.230.319.

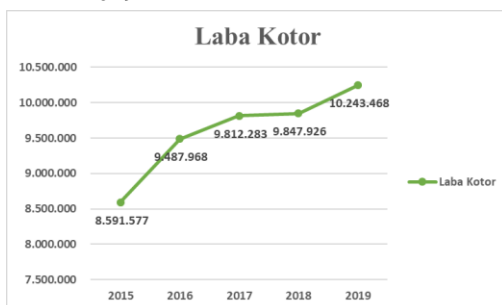
A. Laba Kotor PT Kalbe Farma Tbk Rentang Tahun 2015-2019

Tabel 3 Data Laba Kotor PT Kalbe Farma Periode 2015-2019
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Laba Kotor	Perkembangan Naik/Turun	
		Rp	%
2015	Rp 8.591.577		
2016	Rp 9.487.968	Rp 896.391	10,43
2017	Rp 9.812.283	Rp 324.315	3,42
2018	Rp 9.847.926	Rp 35.643	0,36
2019	Rp 10.243.468	Rp 395.542	4,02
Rata-rata	Rp 9.596.644		

Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Gambar 2 Grafik Laba Kotor PT Kalbe Farma Tbk Periode 2015-2019



Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Dari keterangan pada tabel 3 dan gambar 2 dapat dijelaskan jika laba kotor di PT Kalbe Farma untuk rentang waktu 2015-2019 setiap tahunnya mengalami kenaikan. Melalui data di atas peneliti dapat menganalisis perkembangan naik atau turunnya laba kotor pada PT Kalbe Farma untuk rentang waktu 2015-2019. Pada tahun 2015 diperoleh nilai laba kotor Rp 8.591.577. Sementara itu tahun 2016 diperoleh laba kotor sebesar Rp 9.487.968 dan mengalami kenaikan sebesar 10,43% dibandingkan dengan tahun yang sebelumnya. Dan tahun 2017 diperoleh laba kotor dengan nilai Rp 9.812.283 dan mengalami penurunan persentase yang diperoleh yaitu menjadi 3,42%

dibandingkan tahun yang lalu, ini dikarenakan ada kenaikan pada beban pokok dari penjualan serta di tahun 2017 penjualan pun mengalami penurunan persentase dari 8,31% menjadi 4,17% sehingga berdampak pada laba kotor yang mengalami penurunan persentase cukup besar yaitu dari 10,43% menjadi 3,42%. Pada tahun 2018 diperoleh laba kotor sebesar Rp 9.847.926 dan mengalami penurunan persentase yang diperoleh yaitu menjadi 0,36% jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Ini terjadi dikarenakan oleh naiknya beban pokok penjualan dari tahun sebelumnya dan meskipun penjualan pada tahun 2018 meningkat tetapi peningkatannya hanya sebesar 0,25% dari tahun sebelumnya sehingga terjadi penurunan persentase pada laba kotor. Pada tahun 2019 diperoleh laba kotor sebesar Rp. 10.243.468 dan mengalami kenaikan persentase yang diperoleh yaitu menjadi 4,02% dari tahun sebelumnya. Rata-rata keseluruhan laba kotor PT Kalbe Farma Tbk tahun 2015-2019 adalah sebesar Rp 9.596.644

B. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor di PT Kalbe Farma Pada Rentang Waktu 2015-2019

Tabel 4 Data Penjualan dan Laba Kotor PT Kalbe Farma Tahun 2015-2019
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Penjualan	Laba Kotor
2015	Rp 17.887.464	Rp 8.591.577
2016	Rp 19.374.231	Rp 9.487.968
2017	Rp 20.182.120	Rp 9.812.283
2018	Rp 21.074.306	Rp 9.847.926
2019	Rp 22.633.476	Rp 10.243.468
Rata-rata	Rp 20.230.319	Rp 9.596.644

Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Gambar 3 Grafik Penjualan dan Laba Kotor PT Kalbe Farma Tahun 2015-2019



Sumber : Diolah oleh penulis (2020)

Dari keterangan pada tabel 4 dan gambar 3 di atas bisa disimpulkan jika kenaikan penjualan sangat memberikan pengaruh kepada laba kotor di PT Kalbe Farma. Tingkat penjualan dan laba kotor mengalami peningkatan setiap tahunnya, namun perkembangan persentase

penjualan dan nilai dari laba kotor alami adanya penurunan seperti di tahun 2017 angka penjualanalami penurunan persentase dibandingkan tahun yang lalu dan laba kotor di tahun 2017 pun persentasenya ikut alami adanya penurunan. Hal tersebut membuktikan bahwa jika persentase penjualan menurun maka akan berdampak terhadap persentase laba kotor yang akan ikut menurun.

Adapun tahapan analisis dalam pengujian ini adalah sebagai berikut :

Uji Normalitas

Tabel 5 Hasil Uji Normalitas **One-Sample Kolmogorov-Smirnov**

		Unstandardized Residual
N		5
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.000000
	Std. Deviation	199834.2550001
Most Extreme Differences	Absolute	.209
	Positive	.170
	Negative	-.209
Test Statistic		.209
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- This is a lower bound of the true significance.

Sumber : Diolah oleh penulis dengan memakai SPSS 25 (2020)

Berdasarkan tabel 5 di atas, diperoleh data jika nilai dari signifikansi Asymp. Sig. (2-tailed) yaitu 0,200 > 0,05. Sehingga dapat disimpulkan jika data penelitian memiliki distribusi normal.

Koefisien Korelasi *Pearson Product Moment*

Tabel 6 Hasil Nilai Korelasi *Pearson Product Moment*

Correlations

		Penjualan	Laba Kotor
Penjualan	Pearson Correlation	1	.947*
	Sig. (2-tailed)		.015
	N	5	5
Laba Kotor	Pearson Correlation	.947*	1
	Sig. (2-tailed)	.015	
	N	5	5

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Sumber : Diolah oleh penulis menggunakan SPSS 25 (2020)

Berdasarkan tabel 6 hasil koefisien korelasi *Pearson Product Moment*, diketahui angka dari signifikansi yaitu 0,015 < 0,05 yang artinya ada korelasi dari variabel penjualan dan laba kotor. Hasil korelasi *Pearson Product Moment* diperoleh dengan nilai 0,947. Ini artinya menggambarkan jika penjualan berhubungan secara positif terhadap laba kotor dan memiliki tingkat hubungan yang sangat kuat, karena nilai korelasi yang dihasilkan dengan nilai 0,947 ada interval 0,80 sampai 1,000.

Koefisien Determinasi

Tabel 7 Hasil Koefisien Determinasi **Model Summary^b**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.947 ^a	.897	.863	230748.722

- Predictors: (Constant), Penjualan
- Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber : Diolah oleh penulis menggunakan SPSS 25 (2020)

Dari tabel 7 yang tersaji di atas, angka yang diperoleh dari hasil perhitungan koefisien determinasi yang di simbolkan dengan *R Square* yaitu 0,897 atau 89,7%. Ini memberikan pengertian

jika penjualan mempengaruhi laba kotor sebesar 89,7% sedangkan sisanya sebesar 10,3% dipengaruhi dari faktor-faktor lain yang tentunya tidak ikut diteliti.

Analisis Regresi Linier Sederhana

Tabel 8 Hasil Regresi Linier Sederhana Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	2906.283	1313.365		2.213	.114
Penjualan	.331	.065	.947	5.110	.015

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber : Diolah oleh penulis menggunakan SPSS (2020)

Dari keterangan tabel 8 di atas, didapatkan hasil persamaan regresinya yaitu sebagai berikut :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 2.906.283,164 + 0,331 X$$

Yang artinya adalah :

a = Angka konstanta (a) nilainya sebesar 2.906.283,164 artinya jika penjualan (X) nilainya 0 maka laba kotor (Y) memberikan nilai positif yaitu sebesar 2.906.283,164.

b = Angka koefisien regresi (b) nilainya sebesar 0,331 artinya bahwa setiap kenaikan 1 angka penjualan (X) maka laba kotor (Y) akan mengalami peningkatan dengan nilai sebesar 0,331. Dikarenakan koefisien memberikan angka positif, sehingga bisa disimpulkan jika penjualan ternyata berpengaruh positif terhadap laba kotor. Artinya apabila nilai dari variabel penjualan mengalami kenaikan maka laba kotor juga akan

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	2906.283	1313.365		2.213	.114
Penjualan	.331	.065	.947	5.110	.015

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber : Diolah oleh penulis dengan memakai SPSS 25 (2020)

Dari keterangan pada tabel 9 hasil uji hipotesis, diketahui nilai t_{hitung} sebesar 5,110 sehingga t_{tabel} dengan $\alpha=5\%$ dan $n=5$ dengan uji dua pihak dan $df = n-k = 5-2 = 3$ dapat diperoleh t_{tabel} sebesar 3,182 maka bisa disimpulkan jika H_0 ditolak dan H_a diterima yang memberikan arti jika ada pengaruh yang signifikan dari penjualan dengan laba kotor, dikarenakan $5,110 > 3,182$ ($t_{hitung} > t_{tabel}$). Sehingga bisa diberi kesimpulan jika ternyata penjualan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap laba kotor.

ikut naik angkanya.

Uji Hipotesis (Uji t)

Tabel 9 Hasil Uji Hipotesis

A. Masalah - masalah Yang Berhubungan Dengan Penjualan dan Laba Kotor di PT Kalbe Farma Pada Rentang Waktu Tahun 2015-2019

- a. Melemahnya daya beli konsumen atau masyarakat yang menyebabkan menurunnya persentase penjualan.
- b. Meningkatnya beban pokok penjualan pada setiap tahunnya yang dapat menghambat pada peningkatan persentase laba kotor.

Biaya produksi yang terus mengalami peningkatan pada setiap tahunnya dapat berdampak pada perubahan beban pokok

penjualan sehingga mempengaruhi laba kotor.

B. Upaya Pemecahan Masalah Terkait Dengan Penjualan dan Laba Kotor Pada PT Kalbe Farma Tbk Periode 2015-2019

- a. Mengembangkan inovasi baru dan meningkatkan strategi manajemen menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya agar dapat menarik konsumen sehingga penjualan terus meningkat.
- b. Lebih memperhatikan ketepatan perhitungan dari beban pokok penjualan karena dapat berdampak pada naik atau turunnya perolehan laba kotor.
- c. Lebih menekankan biaya produksi agar mengurangi biaya yang dalam hal ini dibebankan kepada perusahaan. Diharapkan laba kotor secara maksimal dapat diperoleh perusahaan

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang sudah dilakukan

tentang pengaruh penjualan terhadap laba kotor di PT Kalbe Farma untuk periode tahun 2015-2019, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Peningkatan penjualan paling tinggi ada di tahun 2016 yaitu dengan nilai Rp 1.486.767 atau sebesar 8,31%. Sedangkan peningkatan penjualan paling rendah ada di tahun 2017 yaitu Rp 807.889 atau sebesar 4,17% hal tersebut disebabkan oleh menurunnya daya beli konsumen. Rata-rata penjualan pada PT Kalbe Farma Tbk tahun 2015- 2019 adalah sebesar Rp 20.230.319.
2. Kenaikan nilai laba kotor paling tinggi terjadi di tahun 2016 yaitu Rp 896.391 atau nilai persentase

- B.** 10,43%. Sedangkan peningkatan laba kotor paling rendah ada di tahun 2018 yaitu Rp 35.643 atau sebesar 0,36% hal tersebut dikarenakan oleh meningkatnya beban pokok penjualan dari tahun sebelumnya. Rata-rata laba kotor pada PT Kalbe Farma Tbk tahun 2015- 2019 adalah sebesar Rp 9.596.644.

- C.** Setelah dilakukan analisis data, hasil korelasi diperoleh sebesar 0,947 yang menunjukkan bahwa penjualan berhubungan secara positif terhadap laba kotor dan memiliki hubungan yang bisa disimpulkan sangat kuat karena nilai 0,947 pada di interval 0,80-1,000. Hasil koefisien determinasi adalah 0,897 yang memiliki arti bahwa penjualan mempengaruhi laba kotor dengan nilai 89,7%, dan sisanya dengan nilai 10,43% dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak ikut diteliti. Hasil regresi linier sederhana menunjukkan jika penjualan (X) memberikan nilai 0 sehingga laba kotor (Y) nilainya positif yaitu 2.906.283,164 dan setiap kenaikan 1 angka penjualan (X) maka mengakibatkan nilai laba kotor (Y)

alami kenaikan dengan nilai 0,331. Hasil dari uji hipotesis didapatkan nilai thitung lebih besar dibandingkan dengan ttabel yaitu $5,110 > 3,182$ ($t_{hitung} > t_{tabel}$) sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Memberikan arti jika ada pengaruh yang signifikan antara penjualanterhadap laba kotor.

Masalah-masalah yang berhubungan dengan penjualan dan juag laba di PT Kalbe Farma periode 2015-2019 adalah melemahnya daya beli konsumen atau masyarakat yang menyebabkan menurunnya persentase

penjualan, meningkatnya beban pokok penjualan pada setiap tahunnya yang dapat menghambat pada peningkatan persentase laba kotor, dan biaya produksi yangterus mengalami peningkatan pada setiap tahunnya dapat berdampak pada perubahan beban pokok penjualan sehingga mempengaruhi perolehan laba kotor.

Dari permasalahan tersebut, upaya pemecahan masalah yang dilakukan untuk mengantisipasi adalah mengembangkan inovasi baru danmeningkatkan strategi manajemen menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya agar dapat menarik konsumen sehinga penjualan terus meningkat, lebih memperhatikan ketepatan perhitungan dari beban pokok penjualan karena dapat berdampak pada naik atau turunnya perolehan laba kotor, dan lebih menekankan biaya produksi agar mengurangi biaya yang harus perusahaan keluarkan sehingga perusahaanbisa mendapatkan laba kotor yang maksimal

D. Saran

Saran yang bisa disampaikan dalam penelitian ini adalah :

1. Perusahaan diharapkan dapat tetap konsisten dalam meningkatkan penjualan dengan cara terus mencari dan mengembangkan inovasi-inovasi kreatif terhadap produk maupun strategi manajemen untuk dapat menarik konsumen sehingga daya beli konsumen semakin meningkat dan penjualan pun akan mengalami peningkatan.
2. Sebaiknya lebih memperhatikan

perhitungan terhadap beban pokok penjualan supaya bisa menentukan nilai dari harga jual yang tepat sehingga target perolehan laba kotor dapat tercapai.

3. Sebaiknya lebih mengefisienkan biaya produksi dengan meminimalkan pemborosan atas biaya yang dikeluarkan karena biaya pengeluaran yang berlebihan akan berdampak negatif terhadap perolehan labakotor.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Fahmi, Irham. 2012. *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Kamelia, Muhammad Helmi, and Feronika Rosalin. 2018. "Analisis Pengaruh Perubahan Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk Periode 2014-2016." *JEMBATAN (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis, Auditing, Dan Akuntansi)* 3(1):45–55.
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Kuswadi. 2010. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan Dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Rostianti, and Herlina Ferliyanti. 2019. "Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih di Perusahaan Manufaktur Tahun 2012-2016." *Jurnal AKRAB JUARA* 4(1):52–62.
- Saraswati, Dwi, and Ardhansyah Putra Hrp. 2020. "Pengaruh Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT . Trans Engineering Sentosa (TES)." 11(2):1– 10.
- Sinaga, Jholant Bringg Luck Amelia Br, 2019. "Pengaruh Penjualan, Biaya Operasional, Total Hutang, Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Periode 2014 – 2017.

