

# JURNAIL AKUNTANSI

Diterbitkan oleh:
Fakultas Ekonomi
Universitas Persada Indonesia Y.A.I
(FE UPI Y.A.I)

Alamat Redaksi:
Jl. Diponegoro No. 74
Telp. 3904858, Fax. 3150604
Jakarta Pusat

Pengaruh Persepsi Mahasiswa Terhadap Cara Mengajar Dosen Akuntansi Dan Motivasi Belajar Mahasiswa Sebagai Variabel Moderating Dengan Prestasi Belajar pada Mata	
Kuliah Akuntansi Oleh : Reschiwati	1
Hubungan Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi Terhadap Deviden Kas Pada Perusahaan Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Oleh: Anik Agustina ZM & Ida Rosdiana	21
Peranan Kualitas Auditor Intern Dan Pelaksanaan Risk Based	
Audit Terhadap Perencanaan Audit Tahunan Pada Biro Satuan Pengawasan Intern PT. Sarinah (Persero) Oleh: Satrio Yudho Wibowo	40
Analisa Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Implikasinya Pada Kinerja Karyawan Oleh: Rahayu Endang Suryani	63
Analisa Faktor Harga Pokok Penjualan & Volume Penjualan Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Rentabilitas Oleh: Sri Kurniawati	85
Pengalaman Auditor Untuk Menggunakan Bukti Tidak Relevan Dalam Judgment Audit Oleh: Nuzulul Hidayati & Marhalinda	103
Penerapan Metode Alokasi Overhead Berdasrkan Aktivitas Dan Perbedaannya Dengan Metode Alokasi Overhead	
Berdasarkan Fungsional-Pendekatan Profitabilitas Oleh: Roosdiana	121

IMONOXE EATIUXAN AISENODIN ADAERES EATIEREVINU LAX

# JURNAL AKUNTANSI

## FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I

Volume 1 Nomor 1 Maret 2010

### Pelindung:

Prof. Dr. Ir. Yudi Yulius, MBA Prof. Dr. Engkoswara, M.Ed Prof. Dr. Dadjim Sinaga, MM

## Penanggung Jawab:

Dr. Yosandi Yulius, SE, MM

## Pemimpin Redaksi:

Prof. J. Supranto, MA, APU

### Dewan Redaksi:

Prof. Dr. Imam Ghozali, M.Com. Ak
Dr. Hekinus Manao, Ak
Prof. Dr. Adjie Suratman, Ak, MM
Prof. Dr. Soebandi, SE, Ak
Prof. Dr. Ir. Agus Djoko Santosa, SU
Dr. Sudjono, M.Acc
Dr. J. Sumarno, Ak, MM

## Sekretaris Redaksi:

Sri Kurniawati, SE, MM Diah Rahayu, SE, Ak, MM

### **Alamat Penerbit:**

Fakultas Ekonomi Universitas Persada Indonesia Y.A.I Jl. Diponegoro No.74 Telp. 3904858, Fax. 3150604 Jakarta Pusat

## Kata Pengantar

Jurnal ini masih merupakan langkah awal dalam rangka persiapan pembuatan jurnal terakreditasi. Kami menyadari sepenuhnya bahwa jurnal ini masih jauh dari sempurna, maka dari itu kami mengharapkan masukan dari para pembaca untuk penyempurnaan lebih lanjut dan sekaligus untuk dapat memberikan semangat para penulis agar menjadi lebih termotivasi dan produktif dalam waktu yang akan datang.

Kepala LPPM FE UPI Y.A.I

Prof. J. Supranto, MA, APU

#### Dari Redaksi

- Sementara menunggu terbitan jurnal terakreditasi yang sedang dalam proses persiapan, maka untuk memberikan kesempatan kepada para dosen yang telah menyerahkan makalah / artikel untuk memperoleh KUM sebagai salah satu syarat kenaikan pangkat, maka diterbitkan jurnal ini.
- Jurnal ini, memanfaatkan jurnal yang sudah terbit sebelumnya atau tetapi belum terakreditasi. Ada dua jurnal yang akan diterbitkan, yaitu jurnal manajemen dan jurnal akuntansi.
- Dalam jurnal manajemen ini, memuat :
  - Pengaruh Persepsi Mahasiswa Terhadap Cara Mengajar Dosen Akuntansi Dan Motivasi Belajar Mahasiswa Sebagai Variabel Moderating Dengan Prestasi Belajar Pada Mata Kuliah Akuntansi Oleh: Reschiwati
  - Hubungan Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi Terhadap Deviden Kas Pada Perusahaan Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. Oleh: Anik Agustina ZM & Ida Rosdiana
  - Peranan Kualitas Auditor Intern Dan Pelaksanaan Risk Based Audit Terhadap Perencanaan Audit Tahunan Pada Biro Satuan Pengawasan Intern Pt Sarinah (Persero) Oleh: Satrio Yudho Wibowo
  - Analisa Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Implikasinya Ada Kinerja Karyawan Oleh: Rahayu Endang Suryani
  - Analisa Faktor Harga Pokok Penjualan & Volume Penjualan Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Rentabilitas Oleh: Sri Kurniawati
  - Pengalaman Auditor Untuk Menggunakan Bukti Tidak Relevan Dalam Judgement Audit Oleh: Nuzulul Hidayati & Marhalinda
  - Penerapan Metode Alokasi Overhead Berdasarkan Aktivitas Dan Perbedaannya Dengan Metode Alokasi Overhead Berdasarkan Fungsional-Pendekatan Profitabilitas Oleh: Roosdiana
- Redaksi mengucapkan terima kasih kepada para dosen yang telah mengirimkan makalah / artikel untuk dimuat dalam jurnal ini. Untuk selanjutnya redaksi juga sangat mengharapkan agar para dosen, tetap bersemangat untuk mengirimkan makalah/artikel, sebagai hasil penelitian murni, untuk dimuat dalam jurnal yang terkakreditasi agar terjamin kelangsungan hidupnya.
- Redaksi juga tak lupa mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah ikut berpartisipasi, mulai dari penerimaan makalah/artikel dari para penulis sampai terbitnya jurnal ini.

Ketua Redaksi

## ISSN 1410-9255

## JURNAL AKUNTANSI Vol. 1 No. 1, 2010

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar & Dari Redaksi	1-11-
Daftar Isi	iii X.
Pengaruh Persepsi Mahasiswa Terhadap Cara Mengajar Dosen Akuntansi Dan Motivasi Belajar Mahasiswa Sebagai Variabel Moderating Dengan Prestasi Belajar Pada Mata Kuliah Akuntansi	720
Reschiwati	
Hubungan Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi Terhadap Deviden Kas Pada Perusahaan Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	21 391
■ Anik Agustina ZM & Ida Rosdiana	
Peranan Kualitas Auditor Intern Dan Pelaksanaan Risk Based Audit Terhadap Perencanaan Audit Tahunan Pada Biro Satuan Pengawasan Intern PT. Sarinah (Persero)	40 62
Satrio Yudho Wibowo	
Analisa Pengembangan Sumber Daya Manusia Dan Implikasinya pada Kinerja Karyawan	63 - 84
Rahayu Endang Suryani	
Analisa Faktor Harga Pokok Penjualan & Volume Penjualan Serta Pengaruhnya Terhadap Tingkat Rentabilitas	<b>%</b> 5 = 1/02
Sri Kurniawati	
Pengalaman Auditor Untuk Menggunakan Bukti Tidak Relevan Dalam Judgement Audit	the act
Nuzulul Hidayati & Marhalinda	
Penerapan Metode Alokasi Overhead Berdasarkan Aktivitas Dan Perbedaannya Dengan Metode Alokasi Overhead Berdasarkan Fungsional- Pendekatan Profitabilitas	140 1

Roosdiana

## ANALISA FAKTOR HARGA POKOK PENJUALAN & VOLUME PENJUALAN SERTA PENGARUHNYA TERHADAP TINGKAT RENTABILITAS

## Sri Kurniawati

#### Abstract:

Profitability is one of many objectives of company establishment. There are many variables that are influencing the profitability level. However in this research, variables that were analyzed consisting of Cost of Goods Sold (COGS) as variable as X1, Sales Volume as variable as X2 and Profitability as Y. In this research writer analyzed the influence of changing cost of goods sold and sales volume change to profitability. Observational method uses methodic quantitative research and survey, writer also do hypothesis testing by use of hypothesis associative causal (relationship) between variable X and variable Y via relationship data in sample. Analysis's result of product moment's correlation (r) wholly points out that there is influence and that influence is positive and significant for change cost of goods sold and sales volume simultaneously to profitability amounts to 0,351. Limitation in this research is that the research was just analyze changing influence industry's firm profitability at Indonesian Stock Exchange (BEI) classically. We suggest for better research by adding any other variables that relates to industry's firm profitability at Indonesian Stock Exchange (BEI).

Kata kunci: Cost Of Goods Sold (COGS), Sales Volume, Profitability

#### A. Latar Belakang Masalah

Untuk dapat mencapai keunggulan dalam persaingan yang semakin ketat ini, perusahaan harus membuat suatu produk yang baik tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan sehingga dapat bersaing dengan produk dari perusahaan lain. Dalam perusahaan manufaktur apabila barang yang dijual dibuat sendiri oleh perusahaan (pabrik) sebelum harga pokok penjualan ditetapkan maka dihitung terlebih dahulu besarnya harga pokok produksi yaitu seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat atau memproduksi barang yang akan dijual tersebut baik biaya bahan yang dipakai, tenaga kerja maupun biaya overhead pabrik. Setelah harga pokok produksi dihitung maka harga pokok penjualan ditentukan dengan menambah persediaan awal barang jadi dengan harga pokok produksi tersebut dan kemudian dikurangi dengan persediaan barang jadi yang ada

pada akhir periode. Dalam perusahaan dagang pengertian harga pokok penjualan berbeda dengan pengertian menurut perusahaan manufaktur.

Dalam perusahaan dagang, harga pokok penjualan merupakan hasil pertambahan persediaan awal barang dagang ditambah dengan pembelian barang dagang kemudian dikurangi dengan persediaan akhir barang dagang. Jadi perusahaan dagang tidak ada proses produksi dalam memperoleh barang jadinya. Sedangkan dalam perusahaan manufaktur, harga pokok penjualan merupakan hasil dari pertambahan awal barang jadi dengan harga pokok produksi kemudian dikurangi dengan persediaan akhir barang jadi.

Jadi dalam perusahaan manufaktur terjadi proses produksi dalam menghasilkan produk jadi. Semua biaya produksi akan dilaporkan sebagai harga pokok penjualan, jika produknya sudah dijual, atau persediaan akhir, jika produknya belum dijual.

Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba optimal. Adapun variabel-variabel yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan adalah penetapan tingkat penjualan, harga pokok penjualan, biaya-biaya operasional maupun non operasional dan pajak penghasilan. Salah satu langkah yang dapat ditempuh perusahaan untuk mencapai laba optimal tersebut adalah dengan memaksimalkan tingkat penjualan. Tingkat penjualan yang ditetapkan perusahaan dapat dilihat berdasarkan data-data penjualan pada masa lalu, yaitu volume penjualan yang terdiri dari jenis dan kualitas barang dan jumlah (kuantitas) barang yang akan dijual. Volume penjualan adalah banyaknya unit barang yang dapat dijual oleh suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu dengan harga jual yang telah ditetapkan. Untuk mengetahui besarnya pengaruh antara volume penjualan terhadap laba maka diperlukan suatu analisis. Analisis terhadap volume penjualan dapat didasarkan pada product line dan segmen pasar. Dalam menganalisis, manager dapat membandingkan penjualannya dengan sasaran perusahaan. Dari analisis yang dilakukan kita dapat melihat apakah ada hubungan dan pengaruh yang signifikan antara volume penjualan dengan laba. Fungsi penjualan merupakan fungsi yang sangat penting dalam rangka mencapai tujuan utama perusahaan, yaitu memperoleh laba. Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang

ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya. (Sofyan Syafri Harahap, 2002: 304).

Banyak hal yang dapat mempengaruhi besar kecilnya rentabilitas perusahaan, namun dalam penelitian ini penulis memilih perubahan harga pokok pejualan karena lebih sering digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan yang secara tidak langsung dapat mempengaruhi volume penjualan untuk menghasilkan rentabilitas, ketiganya sangat berhubungan karena saling mempengaruhi satu sama lainnya dan dapat menghasilkan tujuan yang telah direncanakan sebelumnya yaitu mencapai rentabilitas.

#### B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

- 1. Apakah terdapat hubungan antara perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan dengan rentabilitas?
- 2. Sejauh mana signifikansi pengaruh perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terhadap rentabilitas?

## C. Tujuan Penelitian

Dengan dilakukan penelitian ini, penulis mempunyai tujuan-tujuan sebagai berikut:

- 1. Untuk mengetahui adanya pengaruh perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terhadap rentabilitas.
- 2. Untuk mengetahui sejauh mana tingkat signifikansi pengaruh perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terhadap rentabilitas.

#### D. Landasan Teori

Persediaan adalah suatu istilah umum yang menunjukkan segala sesuatu atau sumber daya organisasi yang disimpan dalam antisipasi terhadap pemenuhan permintaan. Persediaan (inventory) digunakan untuk mengidentifikasikan:

a. Barang dagang yang disimpan untuk kemudian dijual dalam operasi bisnis perusahaan.

 Bahan yang digunakan dalam proses produksi atau yang disimpan untuk tujuan tersebut (Warren, Reeve and Fess, 2005 : 452).

Persediaan (Inventory) adalah pos-pos aktiva yang dimiliki untuk dijual dalam operasi bisnis normal atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam memproduksi barang yang akan dijual (Kieso, Weygandt and Warfield, 2002: 444). Persediaan barang dagang adalah elemen yang sangat penting dalam penentuan harga pokok penjualan pada perusahaan dagang eceran, maupun perusahaan dagang partai besar. Persediaan merupakan barang-barang yang dimiliki perusahaan untuk dijual kembali/digunakan dalam kegiatan perusahaan. Dalam perusahaan dagang jenis persediaan yang selama ini dikenal adalah persediaan barang dagang dan perlengkapan (Soemarso S.R, 2002: 384). Deskripsi dan pengukuran persediaan membutuhkan kecermatan karena investasi dalam persediaan biasanya merupakan aktiva lancar paling besar dari perusahaan dagang (ritel) dan manufaktur.

Persediaan (*inventory*) untuk perusahaan industri atau pabrikasi (perusahaan yang menghasilkan atau memproduksi barang) terdiri dari tiga kelompok, yaitu: bahan mentah (*raw material*) yang dipergunakan dalam proses produksi, barang setengah jadi (*work in process*) yang masih perlu proses lebih lanjut, dan barang jadi (*finished goods*) yang siap untuk dipasarkan. Persediaan untuk perusahaan dagang (perusahaan jual beli) hanya terdiri dari persediaan barang dagangan (*merchandise inventory*) yang selalu siap untuk dipasarkan.

Salah satu fungsi manajerial yang penting adalah pengendalian persediaan. Apabila perusahaan menanamkan banyak dana dalam persediaan, hal ini akan menyebabkan biaya penyimpanan yang berlebihan. Demikian pula apabila perusahaan tidak mempunyai persediaan yang mencukupi, dapat mengakibatkan biaya-biaya dari terjadinya kekurangan bahan. Persediaan (Inventory) ditujukan untuk mengantisipasi kebutuhan permintaan. Permintaan ini meliputi persediaan bahan mentah, barang dalam proses, barang jadi atau produk akhir, bahan-bahan pembantu atau pelengkap, dan komponen-komponen lain yang menjadi bagian keluaran produk perusahaan.

Persediaan didalam suatu perusahaan mempunyai arti yang penting karena persediaan mempunyai kedudukan ganda yaitu sebagai unsur harga pokok penjualan di dalam Laporan Rugi Laba dan sebagai unsur aktiva lancar di dalam Neraca. Persediaan menentukan berapa kali persediaan (inventory) terjual/digantikan dengan persediaan yang baru selama 1 (satu) tahun dan memberikan beberapa pengukuran mengenai likuiditas dan kemampuan suatu perusahaan untuk mengkonvesikan barang persediaannya menjadi uang secara cepat. Rendahnya perputaran persediaan berarti memungkinkan terlalu banyak kapital/modal kerja yang mati/berhenti di barang persediaan tersebut. Jika kita dapat menjual barang persediaan tersebut dengan cepat, maka hal ini akan memperbaiki keuntungan perusahaan. Jika biaya persediaan di dalam suatu periode berubah dari awal sampai akhir, kita harus mengestimasi rata-rata persediaan di dalam satu periode tersebut. Rata-rata persediaan dalam satu periode dapat secara . sederhana diestimasikan dengan menjumlahkan awal dan akhir biaya persediaan dan dibagi dengan dua. Perputaran persediaan menunjukkan berapa cepat perputaran persediaan dalam siklus produksi normal. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap bahwa kegiatan penjualan berjalan cepat. Hal-hal yang dapat memperbaiki perputaran persediaan:

- 1. Memperbaiki inventory management untuk mengurangi stock barang.
- 2. Implementasikan Just In Time delivery or build order system.
- 3. Hindari terlalu banyak persediaan barang jadi dengan rencana yang lebih
- 4. Kurangi biaya persediaan dengan mengurangi biaya raw material dan biaya produksi.

Harga pokok penjualan (cost of goods sold) meliputi semua biaya yang ada dalam perusahaan untuk mengolah bahan mentah menjadi barang jadi sedangkan pada perusahaan perdagangan harga pokok penjualan adalah merupakan harga pembelian barang dagangan (saldo persediaan awal + pembelian – saldo persediaan akhir). Dimana rumusnya adalah sebagai berikut

Inventory turnover = Harga Pokok Penjualan Rata-rata Persediaan Barang

Rata-rata Persediaan Barang = Persediaan Awal + Persediaan Akhir

Hasil pembagian diatas menunjukkan banyaknya perputaran. Praktek yang lazim adalah menyatakan tingkat perputaran itu untuk per tahun, meskipun sering digunakan jangka waktu rata-rata perputaran. Misalnya tingkat perputaran empat kali per tahun sering dinyatakan sebagai perputaran tiga bulan.

Analisis volume penjualan merupakan suatu studi mendalam tentang masalah "penjualan bersih" dari laporan rugi laba perusahaan (laporan operasi). Analisa volume penjualan dapat dilakukan berdasarkan produk line dan segmentasi pasar. Dalam menganalisa, manajer dapat membandingkan penjualannya dengan sasaran perusahaan dan dengan penjualan industri.

Informasi atau gambaran menyeluruh dari angka-angka saja sebenarnya tidak mencukupi bagi manajemen untuk pengambilan keputusan tentang usaha penjualan. Informasi tersebut harus disertai dengan analisa penjualan yang terperinci sehingga usaha penjualan dapat diarahkan pada volume penjualan yang menguntungkan.

Analisa penjualan meliputi penelaahan secara detail terhadap hasil penjualan yang sesungguhnya dengan pelaksanaan yang lalu atau terhadap periode sebelumnya. Dengan demikian diperlukan analisa yang terperinci untuk mengarah usaha penjualan. Analisa dapat dinyatakan dalam unit fisik atau dalam jumlah uang.

Jenis-jenis analisa yang dipergunakan adalah sebagai berikut:

- a. Produk jenis warna, ukuran, model, kualitas dari barang yang dijual.
- b. Daerah wilayah yang digunakan untuk mengarahkan penjualan.
- c. Saluran distribusi grosir, pengecer, makelar, agen.
- d. Metode penjualan pengiriman langsung.
- e. Pelanggan dalam dan luar negeri.
- f. Besar order ukuran rata-rata dari setiap pembelian.
- g. Syarat penjualan kontan maupun kredit.
- h. Organisasi cabang.
- Tenaga wiraniaga perorangan atau perkelompok.
   Berbagai jenis analisa penjualan menurut pengelompokkan penjualan diatas secara keseluruhan digunakan untuk mengetahui posisi market share perusahaan di masa yang lalu.

Yang dimaksud dengan Profitabilitas adalah hasil bersih dari kebijakan dan keputusan, sedangkan rasio serangkaian profitabilitas menunjukkan pengaruh gabungan dari likuiditas, manajemen aktiva dan utang terhadap hasil oprasi (Eugene F. Brigham, 2001: 89). Sedangkan menurut Sofyan Syafri Harahap (2001: 304) profitabilitas adalah: Rasio rentabilitas atau disebut juga profitabilitas menggambarkan kemampuan perusahaan mendapatkan laba melalui semua kemampuan dan sumber yang ada seperti kegiatan penjualan, kas, modal, jumlah karyawan, jumlah cabang dan sebagainya. Jadi dari pengertian diatas profitabilitas adalah suatu perusahaan yang menunjukkan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut. Dengan kata lain profitabilitas adalah kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu.

Pada dasarnya tidak ada perbedaan dalam pengertian rentabilitas atau profitabilitas, hanya saja pendapat itu saling melengkapi sehingga benarbenar diakui bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan modal yang digunakan. Dari definisi itu sudah terlihat jelas bahwa sasaran yang akan dicari adalah laba perusahaan, sebab dari laba kita mengetahui berapa besar kemampuan dari modal yang akan kita miliki. Profitabilitas perusahaan dapat diukur dengan menghubungkan antara keuntungan atau laba yang diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan dengan kekayaan atau assets yang digunakan yaitu rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan menghasilkan laba disebut juga Operating Ratio.

Beberapa jenis rasio profitabilitas dapat diperoleh dari berbagai literature adalah sebagai berikut:

a. Rasio Laba Bersih Total Aktiva (ROA = Return On Assets)

Adalah ukuran keseluruhan keefektifan manajemen dalam menghasilkan laba dengan aktiva yang tersedia disebut juga Return On Investment (ROI). ROI merupakan laba bersih dibagi rata-rata total aktiva. Rata-rata total aktiva diperoleh dari total altiva awal tahun ditambah total aktiva akhir tahun dibagi dua. Return On Investment bisa diperoleh dari net profit margin dikalikan asset turn over. Rasio ini mengambarkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan dari setiap satu rupiah asset yang digunakan. Dengan mengetahui rasio ini, kita bisa menilai apakah perusahaan ini efisien dalam memanfaatkan aktivanya dalam kegiatan operasional perusahaan. Rasio ini memberikan ukuran yang lebih baik atas profitabilitas perusahaan karena menunjukkan efektivitas manajemen dalam menggunakan aktiva untuk memperoleh pendapatan. Semakin tinggi return yang dihasilkan semakin baik. Rumusnya adalah sebagai berikut:

# ROA/ROI = <u>Laba Besih Setelah Pajak</u> Total aktiva

c. Rasio Laba Bersih Terhadap Ekuitas Saham Biasa (ROE = Return On Equity) adalah ukuran return yang diperoleh pemilik (baik pemegang saham preferen dan saham biasa) atas investasi di perusahaan. Rasio ini menunjukkan kesuksesan manajemen dalam memaksimalkan tingkat kembalian pada pemegang saham. Semakin tinggi rasio ini semakin baik karena memberikan tingkat kembalian yang lebih besar pada pemegang saham. Rumusnya adalah sebagai berikut:

# ROE = <u>Laba Bersih Setelah pajak</u> Rata-rata Modal (Equity)

d. Margin Laba Bersih (Net Profit Margin), angka ini menunjukkan berapa besar persentase pendapatan bersih yang diperoleh dari setiap penjualan yang dilakukan. Kelemahan dari rasio ini adalah memasukkan pos yang tidak berhubungan langsung dengan aktivitas penjualan seperti biaya bunga untuk pendanaan dan biaya pajak penghasilan. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi. Rumusnya adalah sebagai berikut:

Profit Margin = Pendapatan Bersih
Penjualan

Earning per Share, rasio ini menunjukkan berapa besar kemampuan per lembar saham menghasilkan laba. Investor biasanya lebih tertarik dengan ukuran profitabilitas dengan menggunakan dasar saham yang dimiliki. Alat analisis yang dipakai untuk melihat keuntungan dengan dasar saham adalah earning per share. Rasio ini menggambarkan besarnya pengembalian modal untuk setiap satu lembar saham. Rumusnya adalah sebagai berikut:

> Earning per Share = Laba Bersih Jumlah saham yang beredar

f. Asset Turn Over, Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba. Rumusnya adalah sebagai berikut:

> Asset Turn Over = Penjualan Bersih Total Aktiva

Contribution Margin, Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan melahirkan laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan rasio ini kita dapat mengontrol pengeluaran untuk biaya tetap atau biaya operasi sehingga perusahaan dapat menikmati laba. Rumusnya adalah sebagai berikut:

> Contribution Margin = Laba Kotor Penjualan

Analisa Return On Investment dalam analisa laporan keuangan mempunyai arti yang sangat penting sebagai salah satu teknik keuangan yang bersifat menyeluruh (komprehensif). Return on Investment itu sendiri adalah salah satu bentuk dari rasio profitabilitas yang dimaksudkan untuk dapat mengukur kemampuan perusahaan dengan keseluruhan dana yang ditanamkan dalam aktiva yang digunakan untuk operasi perusahaan untuk menghasilkan keuntungan.

Besarnya ROI dipengaruhi oleh dua faktor:

- Turn Over dari operating asset (tingkat perputaran aktiva yang a. digunakan untuk operasi).
- Profit Margin yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam persentase dan jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualannya.

Kegunaan dari analisa ROI dapat dikemukakan sebagai berikut:

- Sebagai salah satu kegunaanya yang prinsipil adalah sifatnya yang a. menyeluruh.
- Apabila perusahaan dapat mempunyai data industri sehingga dapat b. diperoleh rasio industri, maka dengan analisa rasio ROI ini dapat dibandingkan efisiensi penggunaan modal pada perusahaannya dengan perusahaan lain yang sejenis, sehingga dapat diketahui apakah perusahaannya berada dibawah, sama atau diatas rata-rata...
- Analisa ROI dapat digunakan untuk mengukur efisiensi tindakantindakan yang dilakukan oleh divisi/bagian, yaitu dengan mengalokasikan semua biaya dan modal ke dalam bagian yang bersangkutan.
- d. Analisa ROI juga dapat digunakan untuk mengukur profitabilitas dari masing-masing produk yang dihasilkan oleh perusahaan.
- ROI selain berguna untuk keperluan control, juga berguna untuk e. keperluan perencanaan.

Disamping kegunaan dari analisa ROI, terdapat juga kelemahankelemahannya yaitu:

- Kesukarannya dalam membandingkan rate of return suatu perusahaan dengan perusahaan lain yang sejenis, mengingat bahwa kadang-kadang praktek akuntansi yang digunakan oleh masing-masing perusahaan tersebut adalah berbeda-beda.
- b. Teknik analisa yang terletak pada fluktuasi nilai dari uang (daya belinya).
- Dengan menggunakan analisa Return on Investment saja tidak dapat C. digunakan untuk mengadakan perbandingan antara dua perusahaan atau lebih dengan mendapatkan kesimpulan yang memuaskan.

Profitabilitas mempunyai arti penting dimana rasio profitabilitas merupakan alat untuk mengukur keuntungan dari penjualan (return on sales), keuntungan dari aktiva (return on assets), dan keuntungan dari inventasi (return on investment). Profitabilitas mempunyai tujuan pokok dan dapat dipakai:

- Untuk menilai sukses suatu perusahaan dalam hal kapasitas dan motivasi dari manajemen.
- b. Suatu alat untuk membuat proyeksi laba perusahaan yang menggambarkan hubungan dengan penjualan.
- c. Suatu alat pengendalian bagi manajemen. Profitabilitas dapat dimanfaatkan untuk menyusun target, budget, koordinasi, evaluasi hasil pelaksanaan operasi perusahaan.

Sebagaimana dapat dimengerti, biaya penyelenggaraan persediaan adalah cukup besar. Ini terutama benar pada saat bunga tinggi dan sering tidak disadari oleh manajemen. Biaya bunga dihitung apabila dipinjam uang untuk mendapatkan persediaan sedangkan biaya persediaan lain yang harus dikenal adalah biaya asuransi, pajak, biaya pergudangan dan penyimpanan serta penyelenggaraan, kerugian pencurian, kekunoan dan lain-lain. Jumlah biaya ini bisa mencapai 25% sampai dengan 40% dari nilai persediaan setahun. Oleh karena itu, peningkatan perputaran persediaan saja akan dapat mencapai pengurangan biaya yang besar. Pihak manajemen perlu menyadari bahwa investasi yang besar dalam persediaan dan biaya penyelenggaraan tingkat persediaan yang tinggi bila dibandingkan dengan volume penjualan.

Pengelolaan persediaan dikenal sebagai fase yang penting dalam proses pengelolaan perusahaan dan mempengaruhi setiap fungsi seperti penjualan, produksi, pembelian dan akuntansi. Pengelolaan yang baik tidak selalu mensyaratkan penyelenggaraan tingkat persediaan yang rendah tetapi semua faktor harus juga dipertimbangkan dan diseimbangkan secara wajar. Harus dikembangkan tingkat persediaan yang optimum, dengan memperhatikan semua kebutuhan untuk produksi, penjadwalan, biaya dan keinginan pelanggan.

Suatu tingkat perputaran persediaan yang rendah dapat menunjukkan investasi yang terlalu besar dalam persediaan yang dapat menyebabkan tidak dapat berputarnya arus kas perusahaan dan laba yang diperoleh tidak dalam

bentuk likuid melainkan dalam bentuk stock atau persediaan. Sebaliknya tingkat perputaran persediaan yang tinggi dapat diperoleh dengan menekan jumlah persediaan luar biasa rendahnya sehingga mengakibatkan perusahaan kehilangan sebagian penjualan atau terpaksa membeli dengan harga yang lebih mahal karena dilawannya pembelian yang jumlahnya lebih kecil. Jadi, Perputaran persediaan merupakan salah satu unsur dari aktiva sedangkan profitabilitas mengukur kemampuan perusahaan dalam menggunakan aktivanya secara produktif.

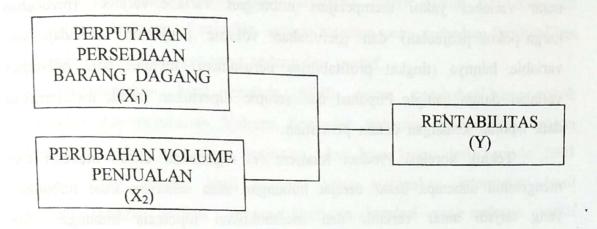
Menurut Tjiptono Darmadji, seorang pengamat ekonomi, untuk menghasilkan laba penjualan maka ada dua hal penting yang menentukan yaitu volume penjulan dalam unit dan harga jual dalam per unitnya. Adakalanya perusahaan karena suatu sebab tidak bisa menjual cukup banyak dengan harga yang telah direncanakan. Harga yang rendah mungkin mendorong pembeli untuk membeli lebih banyak atau mendorong pembeli untuk pindah dari produk yang satu ke produk lain. Kalau penurunan harga bisa menghasilkan kenaikan volume penjualan yang lebih besar, mungkin hasil penjualan dalam rupiah bisa menjadi lebih besar, artinya kebijakan harga bisa berakibat naiknya laba penjualan. Hubungan antara laba dengan penjulan disebut margin laba (profit margin) dan mengukur profitablitas perusahaan relative terhadap penjualan.

Dalam praktik memang tidak selalu demikian. Adakalanya harga telah diturunkan, volume penjualan tidak berubah, sehingga laba penjualan justru menjadi lebih kecil, bukan lebih besar. Sebaliknya bila harga dinaikkan, belum tentu terjadi penurunan dalam volume penjualan.

Hubungan antara volume penjualan dengan profitabilitas dikenal tiga metode:

- a. Contribution margin
- b. Full costs atau net profit approach
- c. Return on assets managed (ROAM)

Untuk memperjelas uraian teoritis tersebut dan hipotesis yang akan diuji, dapat dilihat dalam gambar kerangka pemikiran dibawah ini:



#### E. Hipotesis

Mengacu kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis yang diuji sebagai berikut:

- H1: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara perputaran persediaan dengan rentabilitas perusahaan.
- H2: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara perubahan volume penjualan dengan rentabilitas perusahaan.
- H3: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara perputaran persediaan dan perubahan volume penjualan terhadap rentabilitas perusahaan.

#### F. Metode Penelitian

Dalam penelitian ini yang digunakan adalah metode penelitian kuantitatif dan metode penelitian survei. Metode penelitian kuantitatif adalah data yang berbentuk nominal (diskrit), dan kontinum (kontinum Ordinal/bentuk rangking, kontinum interval/data yang jaraknya tidak mempunyai nilai 0 mutlak, dan kontinum ratio/data yang jaraknya mempunyai nilai 0 mutlak). Pengertian survei secara umum adalah pengumpulan data dari sample atas populasi untuk mewakili seluruh populasi. Alam penelitian survei yang diobservasi adalah beberapa ciri (variabel) menurut apa adanya, dan hanya menunjukkan suatu kegiatan observasi atau pengukuran tertentu.

Penulis juga melakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan hipotesis asosiatif causal (hubungan) merupakan dugaan adanya hubungan

antar variabel yakni mempelajari hubungan variabel-variabel (perubahan harga pokok penjualan) dan (perubahan volume penjualan) terhadap satu variable lainnya (tingkat profitabilitas perusahaan) melalui data hubungan variabel dalam sample. Populasi dan sample diperlukan untuk mendapatkan data laporan keuangan dalam penelitian.

Teknik korelasi Product Moment (r) digunakan untuk mencari dan mengetahui seberapa besar derajat hubungan atau seberapa kuat hubungan yang terjadi antar variable dan membuktikan hipotesis hubungan dua variable bila data kedua variable berbentuk rasio. Koefisien korelasi Produk Momen Pearson r dalam regresi linear sederhana dan R untuk regresi linear berganda, memberikan ukuran dari kekuatan hubungan antara dua variabel. Analisa Regresi Linier Sederhana

Teknik analisa regresi digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel dependen (Y) dapat diprediksikan melalui variabel independen (X) secara individual. Dampak dari penggunaan analisis regresi dapat digunakan untuk memutuskan apakah naik dan turunnya variabel dependen (Y) dapat terjadi dengan menaikkan atau menurunkan keadaaan variabel independen (X).

#### G. Analisa dan Pembahasan

Sampel pada penelitian ini adalah sebagian data laporan keuangan pada Perusahaan Industri di BEI sebanyak 10 perusahaan untuk periode tahun 2003 sampai tahun 2007 dengan mengambil sample pada data harga pokok penjualan, penjualan, dan rentabilitas perusahaan sehingga didapatkan jumlah n (banyaknya data) sebanyak 50 dalam kelompok industri.

Pengambilan sample dilakukan secara purposive sampling yaitu teknik pengambilan sample dimana tidak semua anggota populasi diberi kesempatan untuk dipilih menjadi sample.

Dari hasil uji statistic pengujian pengaruh variable X<sub>1</sub> dengan Y dapat diketahui nilai korelasi sebesar 0,351 artinya bahwa antara Perubahan Harga Pokok Penjualan terhadap Profitabilitas memiliki tingkat hubungan yang sedang dan positif. Dari pengujian pengaruh variable X<sub>2</sub> dengan Y dapat diketahui nilai korelasi sebesar 0,242 artinya bahwa antara Perubahan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas memiliki tingkat hubungan yang sedang dan positif. Sedangan pada pengujian berganda (X<sub>1</sub> & X<sub>2</sub>) terhadap Y diperoleh nilai korelasi

R sebesar 0,351 artinya bahwa antara Perubahan Harga Pokok Penjualan dan Perubahan Volume Penjualan secara bersama-sama terhadap Profitabilitas memiliki tingkat hubungan yang sedang dan positif.

Berdasarkan hasil analisis SPSS antara perubahan harga pokok penjualan dan perubahan Volume Penjualan terhadap Profitabilitas dengan data harga pokok penjualan, penjualan, dan laba kotor dari periode 2001 sampai 2005 didapat hasil evaluasi yang merupakan interpretasi hasil analisis sebagai berikut : Terdapat koefisien korelasi yang arahnya positif antara perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terhadap profitabilitas dengan nilai r sebesar 0,351 adalah r > 0 yang berarti 0,351 > 0. Hal ini menunjukkan bahwa variabel perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terdapat hubungan dan hubungan tersebut arahnya positif dan signifikan yang ditujukkan dengan nilai profitabilitas (0,114) jauh lebih besar dari 0,05. Sedangkan Analisa Uji F: mengasilkan F hitung = 2,388. < F tabel = 0,490 berarti signifikan, dengan profitabilitas yang signifikan 0,114 < 0,05. Kesimpulan yang diperoleh bahwa ada pengaruh X<sub>1</sub> dan X<sub>2</sub> secara bersama-sama terhadap Y adalah signifikan.

Hasil penelitian yang telah dilakukan serta diuraikan hasil pengolahan data melalui program statistic pada penelitian ini memberikan kesimpulan bahwa perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan arahnya positif dengan terdapat hubungan dan hubungan tersebut profitabilitas. Dari hasil pengolahan data melalui SPSS juga diketahui bahwa pengaruh perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terhadap profitabilitas tidak signifikan yaitu sebesar 0,5% dan selebihnya profitabilitas perusahaan industri terdaftar di Bursa Efek Jakarta (BEI) ini dipengaruhi oleh variabel lainnya sebesar 95 %. Setelah dilakukan uji statistik menggunakan program SPSS, hasil pengolahan data yang dibuat oleh penulis menyatakan bahwa perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terhadap profitabilitas arahnya positif.

Setelah hasil uji statistik yang telah dilakukan dan juga berdasarkan pada data harga pokok penjualan, volume penjualan dan profitabilitas perusahaan diatas maka penulis dapat menyimpulkan bahwa pada perusahaan yang kondisi profitabilitas semakin meningkat maka hubungan perubahan harga pokok penjualan dan perubahan volume penjualan terdapat profitabilitas

menunjukkan hubungan dan hubungan tersebut arahnya positif dan memberikan pengaruh yang signifikan

#### H. Kesimpulan

Berdasarkan pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis korelasi sederhana dan regresi yang telah dilakukan untuk menjawab rumusan masalah yaitu mengenai apakah ada hubungan antara persediaan barang dagang (XI) dan volume penjualan (XI) terhadap profitabilitas (Y) dan mengenai apakah ada pengaruh antara persediaan barang dagang (XI) dan volume penjualan (XI) terhadap profitabilitas (Y), maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

- H1: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara perputaran persediaan dengan rentabilitas perusahaan.
- H2: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara perubahan volume penjualan dengan rentabilitas perusahaan.
- H3: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara perputaran persediaan barang dagang dan perubahan volume penjualan dengan rentabilitas perusahaan.

#### I. Saran

Berdasarkan hasil analisas data, maka dapat dipertimbangkan saran untuk berbagai pihak sebagai berikut:

- Efisiensi biaya pengelolaan persediaan akan berdampak pada Harga Pokok Penjualan.
- b. Volume penjualan yang tinggi dan dibarengi dengan pembayaran tagihan yang lancer akan berdampak pada laba yang tinggi dan likuiditas keuangan , yang baik.
- c. Perputaran persediaan yang tinggi menggambarkan efektivitas kinerja dan efisiensi biaya juga, yaitu meningkatkan arus kas dan mengurangi biaya gudang, dan sebagainya. Rasio ini merupakan indikator dan bukan ukuran yang mutlak.
- d. Investasi perusahaan pada aktiva tetap sebaiknya dapat diperkecil mengingat hal tersebut dapat menurunkan tingkat profitabilitas

- perusahaan, hal tersebut dilakukan untuk mengurangi banyaknya aktiva yang menganggur sehingga dana perusahaan dapat digunakan untuk kepentingan yang dapat menghasilkan laba bagi perusahaan.
- e. Bagi penelitian selanjutnya dapat menambah ataupun mengganti variabel lain yang sekiranya relevan dalam hubungannya dengan profitabilitas misalnya variabel perputaran piutang dagang, harga pokok produksi, likuiditas, metode pengadaan persediaan, efisiensi biaya handling, dan lainnya.

#### DAFTAR REFERENSI

- Anis Chariri, Imam Ghozali, **Teori Akuntansi**, Edisi Revisi, Semarang: Universitas Diponegoro, Tahun 2003
- Chariri, Anis & Imam Ghozali (2003). **Teori Akuntansi**. Edisi Revisi. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Donal, E. Kieso, dkk, **Akuntansi Intermediate 2**, Edisi 10, **Jakarta**: Erlangga, Tahun 2002
- Eugene F. Brigham, Joel F. Houston, **Manajemen Keuangan**, Buku Kedua, Edisi 8, Jakarta : Penerbit Erlangga, Tahun 2001
- Hanafi, Mamduh M. & Abdul Halim (2003). **Analisis Laporan Keuangan**. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Ikatan Akuntan Indonesia (2007). **Standar Akuntansi Keuangan**. Jakarta:
  Salemba Empat Niswonger, Warren, et. al., **Prinsip-prinsip Akuntansi**,
  Edisi 19, Penerbit Erlangga, Tahun 2000
- Kieso, Donald E. (2002). Akuntansi Intermediate. Edisi Kesepuluh. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Mardiana. (2006). Pengaruh perputaran Aktiva Terhadap rentabilitas. Jakarta Universitas Persada Indonesia Y.A.I.
- Munawir, S. (2002). Analisa Laporan Keuangan. Yogyakarta: Liberty.
- Rusdi Akbar, Akuntansi Pengantar, Yogyakarta: Penerbit UPP AMP YKPN, Tahun 2004
- Sartono, Agus (2001). Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE.
- Sawir, Agnes (2005). Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan Perusahaan. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

- Soemarso S.R, Akuntansi Suatu Pengantar 2, Edisi 5, Jakarta: Salemba Empat, Tahun 2005
- Sofyan Syafri Harahap, Akuntansi Aktiva Tetap, Edisi 4, Jakarta : Raja Grafindo Persada, Tahun 2002
- Skousen, Stice (2004). Intermediate Accounting. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono (2005). Metode Penelitian Bisnis. Jakarta: Salemba Empat.
- Warren, Reeve and Fess, 2005, Accounting Pengantar Akuntansi Buku I, edisi ke-21, Jakarta: Penerbitan Salemba Empat.
- Wibowo dan Abubakar A, Pengantar Akuntansi I, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, Tahun 2002
- Wild, J. J. et. al. (2005). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Zaki, Baridwan (2000). Intermediate Accounting. Edisi Kedelapan. Yogyakarta: BPFE.