

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam kehidupan manusia, banyak hal yang tidak dapat dipisahkan, termasuk aspek sosial, spiritual, dan ekonomi. Ekonomi merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia karena aspek ini berkaitan dengan proses pemenuhan kebutuhan manusia melalui kegiatan ekonomi dasar yang dikenal sebagai produksi, distribusi dan konsumsi. di era modern saat ini banyak bermunculan lembaga atau institusi perdagangan dimana lebih dikenal dengan sebuah perusahaan. perusahaan merupakan tempat di mana terjadinya kegiatan produksi sebuah barang atau jasa. Dalam sebuah perusahaan, semua faktor produksi berkumpul. Mulai dari tenaga kerja, modal, sumber daya alam, dan kewirausahaan. Dalam definisi lainnya, perusahaan merupakan suatu lembaga atau organisasi yang menyediakan barang atau jasa untuk dijual ke masyarakat dengan tujuan meraih laba atau keuntungan.

Persediaan barang dagang merupakan bagian utama dalam neraca dan seringkali merupakan perkiraan yang nilainya cukup besar yang melibatkan modal kerja yang besar. Tanpa adanya persediaan barang dagangan, perusahaan akan menghadapi resiko dimana pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan dari para pelanggannya. Tentu saja kenyataan ini dapat berakibat buruk bagi perusahaan, karena secara tidak langsung perusahaan menjadi kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang seharusnya didapatkan. Dalam usaha pencapaian laba yang optimal perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba. Salah satu

faktor yang mempengaruhi laba yaitu kuantitas barang. Jumlah persediaan barang dan permintaan barang akan berpengaruh terhadap jumlah laba yang akan diperoleh oleh perusahaan. Semakin tinggi jumlah barang yang akan dijual maka semakin tinggi pula laba perusahaan yang akan diperoleh.

Tingkat penjualan merupakan bentuk sederhana yang mencakup upaya untuk membujuk pelanggan untuk membeli suatu produk. Terdapat indikator-indikator penjualan yaitu untuk mencapai tingkat penjualan, memperoleh laba dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Untuk mencapai sasaran tingkat penjualan yang diharapkan, maka penjual harus mengetahui masalah penting yang sangat berkaitan yaitu jenis dan keunggulan produk yang ditawarkan, harga produk dan syarat penjualan. Selain dari sasaran tingkat penjualan, penting pula menjalin hubungan timbal balik dengan baik.

Tingkat penjualan menjadi sebuah faktor penentu dalam menghasilkan laba untuk menjamin keberlangsungan hidup perusahaan. Perusahaan dapat mengelola secara efektif dan efisien dipengaruhi oleh pencarian laba agar terhindar dari kerugian perusahaan. Seluruh hasil penjualan akan dimasukkan kedalam laba perusahaan. Semakin meningkatnya tingkat penjualan sebuah perusahaan, penting pula untuk diketahui apakah jumlah persediaan barang dagang mencukupi permintaan.

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Informasi laba sering dilaporkan dalam penerbitan laporan keuangan dan digunakan secara luas oleh pemegang saham dan penanam modal potensial dalam mengevaluasi

kemampuan perusahaan. Laba dipakai untuk mengukur efisiensi suatu perusahaan dalam penggunaan sumber daya ekonomi perusahaan. oleh sebab itu laba yang diinginkan perusahaan akan berpengaruh pada tingkat persediaan barang dagang dan tingkat penjualan dimana jika tidak sesuai yang diharapkan oleh perusahaan maka laba yang dihasilkan oleh perusahaan akan kecil.

Perusahaan PT. Sepatu Bata merupakan perusahaan yang bergerak dalam menghasilkan suatu barang yang kemudian di pasarkan agar dapat memperoleh keuntungan agar perusahaan tersebut mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus menyediakan barang dagang dan terus meningkatkan penjualan agar perusahaan tersebut dapat menghasilkan laba sesuai dengan keinginan perusahaan, akan tetapi selama proses persediaan barang dagang dan tingkat penjualan perusahaan mengalami hambatan ketika proses persediaan barang dagang tidak optimal sehingga hal ini berpengaruh pada laba perusahaan. dan pada tingkat penjualan pada tiap bulannya selalu mengalami penurunan hal ini diakibatkan kurang baiknya pelayanan, harga dan kualitas barang yang diberikan oleh perusahaan.

Berdasarkan penjelasan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menelaah dalam bentuk skripsi yang berjudul “*Pengaruh persediaan barang dagang dan tingkat penjualan terhadap laba perusahaan Pada PT.Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi)*”

”

## **1.2 Masalah Penelitian**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti menemukan masalah terkait PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi) yaitu sebagai berikut ini:

1. Kurang optimalnya persediaan barang dagang yang mengakibatkan turun naiknya laba perusahaan.
2. Tingkat penjualan yang turun mengalami penurunan yang diakibatkan kurangnya pelayanan maupun kualitas barang pada perusahaan.
3. Kurangnya persediaan barang dagang yang diminta oleh konsumen maka akan mempengaruhi tingkat penjualan
4. Jika persediaan barang dagang dan tingkat penjualan terus menurun maka perusahaan akan mengalami kerugian.
5. Laba yang dihasilkan terus mengalami penurunan.

### **1.2.2 Pembatasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas penelitian ini perlu adanya batasan masalah agar penulis bisa lebih fokus dalam meneliti penelitian ini. Penelitian ini hanya memfokuskan pada persediaan barang dagang, tingkat penjualan dan laba perusahaan PT.Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).

### **1.2.3 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian batasan masalah diatas maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Seberapa besar pengaruh persediaan barang dagang secara parsial terhadap laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi)?
2. Seberapa besar pengaruh tingkat penjualan secara parsial terhadap laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi)?
3. Seberapa besar pengaruh persediaan barang dagang dan tingkat penjualan secara simultan terhadap laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi)?

## **1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.3.1 Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh persediaan barang dagang secara parsial terhadap laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tingkat penjualan secara parsial terhadap laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh persediaan barang dagang dan tingkat penjualan secara simultan terhadap laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).

### **1.3.2 Manfaat Penelitian**

#### **1. Bagi Penulis**

Sebagai bahan masukan untuk melakukan evaluasi dan perbaikan untuk persediaan barang dagang dan tingkat penjualan agar laba tetap maksimal.

#### **2. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian diharapkan bisa dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan persediaan barang dagang, tingkat penjualan serta laba perusahaan.

#### **3. Bagi Pembaca**

Memperluas wawasan dan memperdalam pengetahuan tentang pengaruh persediaan barang dagang, tingkat penjualan dan laba pada perusahaan.

### **1.4 Hipotesis Penelitian**

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono 2019:65). Berikut kerangka pemikiran dan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : Persediaan barang dagang berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan pada PT.Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).

H2 : Tingkat penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan pada PT.Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).

H3 : Persediaan barang dagang dan tingkat penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan pada PT.Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi).

### **1.5 Sistematika Penulisan**

Dalam penyusunan skripsi ini penulis akan membagi ke dalam lima bab yang masing-masing menunjukkan titik berat yang berbeda namun dalam satu kesatuan yang berkesinambungan, yaitu:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, hipotesis penelitian, dan sistematika penulisan skripsi.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan teori-teori yang mendukung dalam penelitian ini, penelitian terdahulu, dan kerangka pikir.

#### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menguraikan definisi operasional variabel, tempat dan waktu penelitian, metode penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data..

#### **BAB IV DESKRIPS, PENYAJIAN DATA, ANALISIS DAN**

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

Bab ini terdiri dari deskripsi objek penelitian, struktur organisasi perusahaan, penyajian data dan analisa hasil penelitian.

## BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Laporan Keuangan**

Laporan keuangan yaitu sistem akuntansi final untuk mengetahui laporan keuangan yang bersifat penting bagi suatu perusahaan untuk dikomunikasikan kepada pihak-pihak terkait yang terdapat di perusahaan tersebut. Dwi Prastowo (2015:1) mengemukakan bahwa laporan keuangan adalah objek yang dianalisis yang terdapat di laporan keuangan. Sehingga demikian, sebelum menganalisis laporan keuangan perlu memiliki langkah yang sangat penting seperti memahami latar belakang penyusunannya.

Hafsah (2016:11) menyatakan, laporan keuangan merupakan sebuah objek keuangan menyajikan keadaan/kondisi keuangan suatu entitas keuangan dan dipergunakan oleh badan yang memilikinkepentingan untuk mengambil keputusan. Uraian tentang kondisi keuangan perusahaan dapat disimpulkan dengan jelas dalam sebuah laporan keuangan, dan dihasilkan dari kegiatan operasional yang dapat memperoleh laporan yang penting bagi entitas internal dan eksternal perusahaan.

Hery (2016:3) menjelaskan laporan keuangan yaitu laporan final dari proses pencatatan dan pengikhtiaran data dari transaksi perusahaan yang digunakan sebagai sarana untuk mengkomunikasikan kegiatan perusahaan atau data keuangan pada pihak terkait. Dengan demikian, laporan keuangan memiliki fungsi sebagai sarana penyajian laporan perusahaan dengan pihak terkait yang

menyajikan keadaan/kondisi keuangan dari kinerja perusahaan. Jadi dapat disimpulkan , laporan keuangan yaitu laporan akhir yang memberi gambaran tentang keadaan/kondisi keuangan suatu perusahaan dalam waktu yang ditentukan.

Hery (2016:4) menyatakan, tujuan laporan keuangan yaitu untuk memberi informasi yang berguna bagi para pemakai seperti kreditur dan investor untuk mengambil keputusan dalam berinvestasi dan perkreditan. Dalam menentukan keputusan yang digunakan oleh pengguna sangat beragam, salah satunya dengan menggunakan metode atas kemampuannya dalam mengolah laporan. Agar pengguna laporan dapat memahami posisi keuangan dan hasil proses suatu perusahaan melalui laporan keuangannya.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.1 berpendapat yaitu laporan keuangan bertujuan memberikan laporan terkait langsung dengan keadaan keuangan dan kinerja keuangan. Dan untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan bagi penggunanya.

## **2.2 Persediaan**

Persediaan adalah barang tersedia untuk dijual dalam kegiatan usaha biasa, Dalam proses produksi untuk penjualan tersebut, Dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan proses produksi atau pemberian jasa. (Sasongko, dkk, 2016:224). Persediaan adalah aset lancar dalam bentuk barang atau perlengkapan yang dimaksudkan untuk mendukung kegiatan operasional pemerintah, dan barang-barang yang dimaksudkan untuk dijual dan /atau diserahkan dalam rangka pelayanan kepada masyarakat (SAK, 2014)

### 2.2.1 Persediaan Barang Dagang

Pada umumnya persediaan (*inventory*) merupakan barang dagangan yang utama dalam perusahaan dagang. Persediaan termasuk golongan aset lancar perusahaan yang berperan penting dalam meningkatkan profit perusahaan. Secara umum istilah persediaan ini dipakai untuk menunjukkan barang-barang yang dimiliki untuk dijual kembali. Dalam perusahaan dagang, persediaan merupakan barang-barang yang diperoleh atau dibeli dengan tujuan untuk dijual kembali tanpa mengubah barang itu sendiri.

Persediaan barang dagang adalah aset lancar yang terbesar dari perusahaan manufaktur. Perusahaan dagang selalu membeli barang dagangannya dalam bentuk barang yang siap untuk dijual kembali dan perusahaan manufaktur memproduksi barang untuk dijual ke perusahaan dagangan.” Diana dan Setiawati (2017:179). Persediaan barang dagang dikategorikan sebagai barang dagangan yang dimiliki dan disimpan untuk dijual kepada para pelanggan (*costumer*). Akun persediaan dalam neraca (*Balance Sheet*) sebagai bagian dari kelompok aset lancar (*Current assets*) ; sedangkan barang dagangan yang sudah laku terjual akan dilaporkan pada Laporan Laba Rugi (*Income Statement*) sebagai harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) yang akan mengurangi pendapatan penjualan (*sales revenue*)”. Manurung (2011: 53).

Persediaan merupakan sejumlah barang yang harus disediakan oleh perusahaan pada suatu tempat tertentu. Artinya adanya sejumlah barang yang disediakan perusahaan guna memenuhi kebutuhan produksi atau penjualan barang dagangan. Sedangkan tempat tertentu dapat berupa gudang sendiri atau gudang

pada perusahaan lain atau melalui pesanan yang pada saat dibutuhkan dengan harga yang telah disepakati dapat disediakan (Irham Fahmi, 2016:131).

Menurut Abdul, (2015:140) Persediaan merupakan produk yang menjadi objek aktivitas perusahaan yang disediakan untuk diolah dan dijual kembali. Terdapat tiga jenis persediaan menurut perusahaan manufaktur yaitu persediaan bahan mentah, persediaan barang setengah jadi dan persediaan barang jadi. Menurut perusahaan barang dagang terdapat satu klasifikasi yaitu persediaan yang dibeli perusahaan guna dijual kembali untuk memperoleh laba.

Persediaan barang dagang merupakan aset barang yang dibeli oleh penjual untuk dijual kembali kepada pembeli. Pada perusahaan dagang, barang dagang yang diperjualbelikan tidak mengalami perubahan bentuk. Perusahaan dagang hanya menjual kembali barang dagang yang dibeli dari pemasok. Untuk itu, barang dagang yang dibeli harus disimpan di tempat khusus dan dikelola dengan hati-hati. Itulah mengapa perusahaan dagang perlu mengelola persediaan barang dagang dengan cara yang tepat. Menurut Mulyadi (2016:553), “Dalam perusahaan dagang, persediaan hanya terdiri dari satu golongan, yaitu persediaan barang dagangan yang merupakan barang yang dibeli untuk dijual kembali.

### 2.2.2 Jenis-Jenis Persediaan

Jenis persediaan yang ada dalam perusahaan tergantung pada jenis usahanya. Suatu barang dapat merupakan bahan baku bagi suatu perusahaan, tetapi bagi perusahaan lain barang tersebut merupakan barang setengah jadi. Menurut jenis usaha perusahaan, persediaan menurut Soemarso (2018: 412). Persediaan ada berbagai macam jenisnya, setiap jenis mempunyai karakteristik khusus dan cara pengelolaannya berbeda. Jenis persediaan dapat dibedakan menurut Assauri (2014:171) sebagai berikut :

1. Perusahaan Perdagangan jenis usaha ini melakukan pembelian dan kemudian menjual kembali barang-barang tanpa mengadakan perubahan-perubahan yang prinsipal terhadap barang-barang yang diperjual belikan tersebut. Oleh karena itu barang-barang yang digunakan untuk menjalankan usaha digolongkan sebagai barang dagang.

Bagi perusahaan dagang yang dalam usahanya adalah membeli dan menjual kembali barang-barang, pada umumnya persediaan yang dimiliki adalah:

- a. Persediaan barang dagangan, untuk menyatakan barang-barang yang dimiliki dengan tujuan akan dijual kembali dimasa yang akan datang. Barang-barang ini secara fisik tidak akan berubah sampai barang tersebut dijual kembali dan secara spesifik.
- b. Persediaan Lain-lain, seperti umumnya supplies kantor dan alat-alat pembungkus lain sebagainya. Barang-barang ini biasanya akan dipakai dalam jangka waktu relative pendek dan akan dibebankan sebagai biaya administrative dan umum atau biaya pemasaran.

2. Perusahaan Industri manufaktur jenis usaha ini melakukan perubahan perubahan prinsipal terhadap barang-barang yang dibeli sebelum barang tersebut dijual kembali. Persediaan jika dilihat dari jenisnya dapat digolongkan sebagai berikut :

**a. Persediaan Bahan mentah atau baku (*Raw Materials*)**

Persediaan bahan mentah adalah persediaan bahan baku yang digunakan untuk diolah yang nantinya akan diproses menjadi barang jadi. Bahan baku dapat di peroleh dari sumber-sumber alam ataupun dibeli dari supplier atau perusahaan yang menghasilkan bahan baku bagi perusahaan pabrik yang menggunakannya yaitu persediaan dari barang-barang berwujud yang digunakan dalam proses produksi.

**b. Persediaan Bahan dalam proses (*Worked in Process*)**

Persediaan dalam proses adalah persediaan yang telah melalui proses pertama dan harus melalui proses selanjutnya untuk menjadi persediaan barang jadi. Keluaran produk yang masih memerlukan pemrosesan kembali untuk menjadi barang jadi. Tapi mungkin saja barang setengah jadi dari suatu perusahaan merupakan barang jadi dari perusahaan lain atau bahan setengah jadi perusahaan merupakan bahan baku perusahaan lain. Jadi pengertian barang setengah jadi adalah barang jadi pada perusahaan itu sendiri dan perlu diproses lebih lanjut oleh perusahaan itu sendiri menjadi barang jadi.

**c. Persediaan Barang jadi (*Finished Good*)**

Persediaan barang jadi adalah persediaan barang-barang yang telah selesai diproses atau diolah dalam pabrik dan siap dijual kepada pelanggan atau perusahaan lain. Jadi barang ini merupakan produk selesai yang telah siap untuk dijual, biaya-biaya yang meliputi pembuatan produk selesai ini terdiri dari biaya bahan baku, upah buruh langsung serta biaya-biaya yang berhubungan dengan proses produk tersebut.

**d. Persediaan Bahan Pembantu atau perlengkapan (*Supplies*)**

Persediaan bahan pembantu atau penolong adalah persediaan barang-barang yang diperlukan dalam proses produksi, akan tetapi bukan termasuk bagian atau komponen barang jadi. Misalnya minyak pelumas, bahan bakar dan lain-lain.

**e. Barang dalam perjalanan (*Good in Transit*)**

Persediaan barang-barang yang terdiri dari komponen-komponen yang diterima dari Perusahaan lain yang dapat secara yaitu merupakan barang-barang yang sedang dalam perjalanan langsung diassembling dengan komponen lainnya, tanpa melalui proses produksi sebelumnya.

**2.2.3 Kelompok dan Fungsi Persediaan**

Disamping persediaan dapat dibedakan menurut jenisnya, persediaan dapat pula dikelompokkan menurut fungsinya menurut Sofjan Assauri (2018: 221) yaitu :

1. *Batch Stock atau Los Size Inventory* merupakan persediaan yang diadakan karena kita membeli atau membuat bahanbahan atau barang dalam jumlah

yang lebih besar daripada jumlah yang dibutuhkan. Perlu kita ketahui bahwa relatif lebih menguntungkan apabila kita melakukan pembelian dalam jumlah besar, karena kemungkinan untuk mendapatkan potongan harga pembelian, biaya pengangkutan perunit menjadi lebih murah dan penghematan biaya-biaya lainnya yang mungkin diperoleh.

2. *Fluctuation Stock* merupakan persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi permintaan konsumen yang tidak dapat diramalkan. Dalam hal ini perusahaan mengadakan persediaan untuk dapat memenuhi permintaan konsumen, apabila tingkat permintaan menunjukkan keadaan yang tidak beraturan atau tidak tetap dan fluktuasi permintaan tidak dapat diramalkan terlebih dahulu. Jadi apabila fluktuasi permintaan sangat besar maka persediaan yang dibutuhkan sangat besar pula guna menjaga kemungkinan turunnya permintaan.
3. *Anticipation Stock* merupakan persediaan yang diadakan untuk menghadapi fluktuasi persediaan yang dapat diramalkan, berdasarkan pola musiman yang terdapat dalam satu tahun dan untuk menghadapi penggunaan atau penjualan/permintaan yang meningkat. Disamping itu *anticipation stock* dimaksudkan untuk menjaga kemungkinan sukar diperolehnya bahan-bahan/barang-barang untuk persediaan sehingga tidak mengganggu kelancaran produksi. Yang tidak termasuk dalam klasifikasi persediaan yaitu bahan penolong lainnya yang tidak digunakan dalam proses produksi, tetapi digunakan untuk kegiatan penjualan atau keperluan administrasi.

#### **2.2.4 Tipe Persediaan**

Karakteristik tipe persediaan yang dapat dikategorikan sebagai item, sebagai berikut :

1. Mempunyai informasi persediaan, yang meliputi : informasi kuantitas, cost/unit dan tempat barang disimpan yang dapat ditelusuri.
2. Barang tersebut dibeli untuk stok (disimpan) dengan tujuan untuk dijual kembali kepada pelanggan.
3. History dari barang tersebut dapat ditelusuri.
4. Pencatatan barang tersebut mempengaruhi akun dengan tipe persediaan
5. Jika barang tersebut dijual, maka harga pokok penjualan dari barang tersebut dapat secara otomatis dihitung sesuai dengan metode perhitungan harga pokok yang digunakan apakah metode *FIFO* atau *AVERAGE*

##### **2.2.4.1 Metode Biaya Persediaan**

Metode biaya persediaan terdiri dari :

1. Metode Identifikasi Spesifik (*Specific Identification Method*) Menurut Reeve dan Weren (2014:345), dapat digunakan untuk menghitung biaya unit yang terjual bila unit tersebut dapat dikendalikan dengan pembelian tertentu. Metode ini tidak praktis kecuali tiap unit dapat dikenali secara akurat. Akan tetapi, untuk banyak perusahaan unit yang identik tidak dapat dikenali secara terpisah antara unit mana saja yang telah dijual dan unit mana saja yang masih berada dalam persediaan.
2. Metode FIFO (*First In First Out*) Menurut Reeve dan Weren (2014:345), persediaan akhir berasal dari biaya paling akhir, yaitu barang-barang yang

dibeli paling akhir. Banyak perusahaan menjual barang berdasarkan urutan yang sama dengan saat barang dibeli, terutama dilakukan untuk barang yang tidak tahan lama dan barang yang modelnya sering berubah. Dalam metode FIFO, biaya dimasukkan dalam harga pokok penjualan dengan urutan yang sama saat biaya tersebut terjadi.

Menurut Kusnadi (2012:211), metode FIFO didasarkan suatu asumsi yang menyatakan bahwa barang yang diterima dahulu dikeluarkan terlebih dahulu.

3. Metode LIFO (*Last In First Out*) Menurut Reeve dan Weren (2014:346), persediaan akhir berasal dari biaya paling awal, yaitu barang-barang yang dibeli pertama kali. Biaya pembelian yang terakhir merupakan biaya unit yang terjual.
4. Metode Biaya Rata-rata (*Average Cost Method*) Menurut Reeve dan Weren (2014:346), biaya persediaan perunit merupakan rata-rata biaya pembelian. Rata-rata biaya unit pada setiap jenis barang dihitung pada setiap kali terjadi transaksi pembelian.

Menurut Kusnadi (2012:211), dalam metode ini setiap terjadi perubahan baik kuantitas maupun harga yang disebabkan karena ada pembelian/pengeluaran barang selalu ditetapkan harga rata-ratanya.

### 2.2.5 Metode Pencatatan Persediaan Barang

Pencatatan persediaan adalah kegiatan pencatatan yang membedakan perusahaan dagang dengan perusahaan jasa. Pencatatan persediaan sangat penting bagi perusahaan dagang karena pencatatan barang baik barang masuk maupun barang keluar dilakukan untuk meminimalisir kerugian yang diakibatkan oleh hilangnya barang setelah dibeli. Tujuan penilaian persediaan adalah agar asset perusahaan dapat dioptimalkan agar menciptakan laba di perusahaan. Mulyadi (2013:402), bahwa metode pencatatan persediaan yaitu sebagai berikut :

#### 1. Metode Buku Persediaan

Dalam metode buku persediaan, setiap buku persediaan dicatat dalam kartu persediaan (Mulyadi, 2013:556). Sistem perpetual, dimana persediaan barang dagang ditentukan dengan membuat catatan yang berkelanjutan perihal kenaikan, penurunan, dan saldo persediaan barang dagang. Setiap kali barang dagang dibeli, rekening persediaan meningkat, setiap kali barang dagang dijual, rekening persediaan menurun. Sistem persediaan perpetual disebut juga dengan system persediaan buku (Simamora, 2013:271).

#### 2. Metode Persediaan Fisik

Dalam metode persediaan fisik, pencatatan dilakukan dari pembelian tambahan saja, sedangkan buku berkurangnya persediaan karena pemakaian tidak dicatat dalam kartu persediaan (Mulyadi, 2013:556). Sistem periodic, dimana persediaan barang dagangan ditentukan dengan menghitung, menimbang, atau mengukur unsurunsur persediaan yang ada di gudang. Sistem periodic menyesuaikan saldo persediaan hanya pada akhir periode akuntansi.

Rekening persediaan tidak terpengaruh oleh pembelian maupun penjualan persediaan selama periode berjalan. Sistem periodic disebut juga dengan sistem persediaan fisik (Simamora, 2013:271).

Perhitungan fisik persediaan yang diharapkan oleh system persediaan periodic dilakukan setahun sekali setiap akhir tahun. Akan tetapi, banyak perusahaan yang membutuhkan informasi akurat mengenai tingkat persediaan untuk melindungi dari habisnya persediaan di gudang dan membantu menyusun data keuangan bulanan atau tahun. Sebagai akibatnya, banyak perusahaan menggunakan sistem persediaan perpetual yang dimodifikasi, dimana hanya penurunan dan kenaikan kuantitas yang disimpan dalam catatan persediaan yang terinci. Catatan ini hanya merupakan perangkat memorandum di luar system berpasangan yang membantu menentukan tingkat persediaan pada suatu waktu tertentu.

Sebuah perusahaan sedikitnya melakukan perhitungan fisik setahun sekali. Apapun jenis catatan persediaan yang digunakan atau berapa pun baiknya prosedur pencatatan pembelian dan pesanan, namun selalu ada bahaya kesalahan dan kerugian. Kerusakan, kehilangan, ayat jurnal tidak sesuai, kesalahan pencatatan pesanan dapat menyebabkan catatan persediaan berbeda dengan persediaan actual. Jika terjadi terselisihan akan dibandingkan dengan catatan persediaan yang lebih terperinci. Catatan ini harus dikoreksi jika berbeda dengan kuantitas actual yang ada di tangan.

Perhitungan fisik harus dilakukan menjelang akhir tahun fiscal perusahaan sehingga kuantitas persediaan yang tepat dapat digunakan dalam

pembuatan catatan akuntansi dan laporan akhir tahunan. Namun, karena hal ini tidak selalu dimungkinkan, maka perhitungan fisik yang dilakukan dua atau tiga bulan sebelum akhir tahun bisa dipakai, jika catatan persediaan yang terperinci memiliki tingkat keakuratan yang

### **2.3 Penjualan**

Tjiptono (2015:283) Penjualan dapat didefinisikan sebagai program yang terdiri atas berbagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang atau produksi dari perusahaan kepada konsumen. Sehingga penggunaannya sesuai yang diperlukan Penjualan merupakan salah satu kegiatan pemasaran. karena dengan adanya penjualan dapat menciptakan suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.

Menurut Suryana (2014:123) penjualan berarti menyajikan barang agar konsumen menjadi tertarik dan melakukan pembelian. Penjualan dapat dilakukan dengan cara: langsung dan mendatangi konsumen, menunggu kedatangan konsumen, melayani pesanan dan kontrak produksi agar pembeli tertarik untuk membeli.

Abdullah (2017:23) Penjualan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan suatu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses

kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen pembeli

Jadi pengertian penjualan adalah suatu kegiatan untuk menyalurkan barang kepada konsumen atau pembeli yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dengan cara promosi yang bersifat mempengaruhi konsumen tersebut hingga barang tersebut sampai terjual kepada konsumen.

Sedangkan konsep penjualan menurut Kotler (2012:18) yaitu keyakinan bahwa para konsumen dan perusahaan bisnis jika dibiarkan tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk-produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu, organisasi tersebut harus melakukan usaha penjualan. Konsep penjualan mengacu pada pendapat Swasta dan Irawan yaitu pada konsep ini manajemen berorientasi pada produk dan volume penjualan yang tinggi. Tugas manajemen adalah meningkatkan volume penjualan karena manajemen beranggapan bahwa perusahaan perlu mengadakan kegiatan penjualan dan promosi yang gencar. Konsep ini mengandung 3 tujuan penjualan yaitu:

1. Perencanaan dan operasional berorientasi pada produksi dan volume penjualan yang tinggi.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Tujuan akhir adalah menunjang pertumbuhan perusahaan dengan mengusahakan volume penjualan semaksimal mungkin.

Berdasarkan teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa pengertian penjualan adalah suatu kegiatan untuk menyalurkan barang yang dihasilkan oleh suatu perusahaan kepada konsumen atau pembeli melalui kegiatan pemasaran yang bersifat mempengaruhi konsumen tersebut hingga barang tersebut terjual.

### **2.3.1 Tujuan dan Fungsi Penjualan**

Seluruh aktivitas yang dilakukan sebuah perusahaan tentunya akan memiliki makna dan maksud yang akan dicapai, salah satunya merupakan aktivitas penjualan. Tujuan penjualan yaitu menjual produk yang telah dihasilkan melainkan bukan menciptakan produk apa yang akan dijual. Setiap perusahaan memiliki tujuan penjualan diantaranya yaitu untuk mencapai tingkat penjualan yang diinginkan, memperoleh laba dan pertumbuhan perusahaan yang terus-menerus meningkat (Setia, 2017). Fungsi penjualan terdapat aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk mengetahui minat pembeli, mencari konsumen dan mendapatkan saran. Penjualan dapat diartikan sebagai sebuah bentuk perpindahan barang dari penjual ke pembeli sesuai apa yang dibutuhkan oleh pembeli.

### **2.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan**

Menurut Swatha dan Irawan, Dalam prakteknya kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor. Adapun faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tingkat penjualan adalah sebagai berikut:

#### **1. Kondisi dan kemampuan penjual**

Penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik yang ditawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan, seperti pembayaran, pengiriman, garansi, dan sebagainya.

Masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembeliannya. Selain itu manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjual yang baik hal ini diperlukan untuk menghindari timbulnya rasa kecewa pada para pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang perlu dimiliki oleh seorang penjual yang baik antara lain: sopan, pandai bergaul, pandai bicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan dan sebagainya.

## 2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a. Jenis pasarnya.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- c. Daya belinya.
- d. Frekuensi pembeliannya.
- e. Keinginan dan kebutuhannya.

## 3. Modal

Akan lebih sulit bagi perusahaan untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli. Dalam keadaan seperti

ini, perusahaan harus memperkenalkan dulu barangnya, salah satu caranya yaitu dengan advertising. Untuk melaksanakan maksud tersebut perusahaan membutuhkan modal, karena hal tersebut hanya dapat dilakukan apabila perusahaan mempunyai modal yang cukup. Perusahaan juga harus menggunakan berbagai macam bentuk advertising yang menjadi modal perusahaan untuk bersaing dengan kompetitor lainnya.

#### 4. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

### **2.4 Laba Perusahaan**

Definisi laba operasional adalah selisih antara realisasi pendapatan yang timbul dari transaksi selama satu periode dan biaya yang terkait dengan pendapatan tersebut. Sementara definisi laba yang digunakan oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih antara pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Laba adalah angka yang penting dalam laporan keuangan karena beberapa alasan yaitu : laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun peristiwa ekonomi perusahaan lainnya di masa depan, dasar dalam menghitung dan mengevaluasi efisiensi dalam menjalankan

perusahaan, serta dasar untuk mengevaluasi prestasi dan kinerja perusahaan (Aslichah et al., 2018).

Menurut (Hery, 2016:109) laba atau keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang jarang terjadi) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik.

#### **2.4.1 Jenis-Jenis Laba**

Menurut (Hery, 2016:101) laba terdapat beberapa komponen dengan pengidentifikasian yaitu :

1. Laba kotor ialah penjualan bersih dikurang dengan harga pokok penjualan akan mendapatkan laba kotor. Didefinisikan sebagai laba kotor karena masih belum dihitung beban operasional yang telah dikeluarkan dalam konteks penciptaan atau pembentukan pendapatan.
2. Laba operasional dapat mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan menghitung selisih antara laba kotor dan beban operasional. Laba operasional menjelaskan bagaimana kegiatan operasional perusahaan telah dilakukan dan dikelola dengan baik dan efisien, terlepas dari kebijakan manajemen keuangan dan pengelolaan pajak.
3. Laba operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan ialah laba operasional yang ditambahkan kependapatan dan keuntungan lainnya dan dikurangi dengan

beban dan kerugian lain-lain akan menghasilkan laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan.

4. Laba dari operasi berlanjut menunjukkan aspek kinerja dan aspek keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan secara keseluruhan, termasuk prediksi tentang kemungkinan kemampuan perusahaan untuk dapat melanjutkan operasi di tahun mendatang.
5. Laba bersih merupakan selisih dari laba operasi yang berkelanjutan dan laba atau rugi dari operasi yang diakhiri dan dikurangi kerugian luar biasa.

#### **2.4.2 Unsur-Unsur Laba**

Ada empat elemen utama yang terdapat pada laba yaitu terdiri dari pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian. Elemen-elemen laba tersebut dikemukakan oleh Financial Accounting Standard Board dalam Stice dan Skousen (2012) yang mempunyai arti:

- 1) Pendapatan merupakan keuntungan perusahaan yang dihasilkan dari penjualan barang, pendapatan jasa piutang, dari produksi barang dan kegiatan utama perusahaan.
- 2) Beban yaitu kewajiban yang harus dikeluarkan dari suatu aktiva seperti beban operasional, beban perlengkapan atas produksi barang suatu entitas dalam melancarkan usaha yang sedang dilakukan.
- 3) Keuntungan merupakan peningkatan yang terdapat didalam aktiva bersih dari transaksi yang terjadi sekali dari semua transaksi yang mempengaruhi entitas kecuali yang dihasilkan oleh investasi pribadi dan pendapatan.

Kerugian merupakan penurunan yang terdapat didalam aktiva bersih dari transaksi yang terjadi sekali dari semua transaksi yang mempengaruhi entitas kecuali yang dihasilkan oleh investasi pribadi dan pendapatan.

## 2.5 Penelitian terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Penelitian terdahulu**

No.	Nama Pengarang	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Mohamad Rizal Nur Irawan (2016)	Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan terhadap Laba Usaha pada Perusahaan Penggiling Padi UD. Sari Tani Tenggerajo Kedungpring Lamongan	Pada penelitian ini menggunakan Modal Usaha (X1), Penjualan (X2) dan Laba (Y)	Hasil penelitian disimpulkan bahwa, modal usaha dan penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha, dan variabel penjualan (X2) berpengaruh paling dominan terhadap laba usaha UD. Sari Tani.
2.	Sri Wardianingsih, Retno Susanti (2017)	Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Ukm Catering Di Wilayah Surakarta	Modal Kerja (X1), Aset (X2), Omzet Penjualan (X3), Laba (Y)	Berdasarkan hasil penelitian ini, menunjukkan (1) Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba UKM catering di Surakarta dengan p value 0,021 berarti Hipotesis 1 diterima. Setiap kenaikan modal kerja dapat mempengaruhi peningkatan laba UKM catering di Surakarta. (2) Aset tidak berpengaruh signifikan terhadap laba UKM catering

				<p>di Surakarta dengan p value 0,339 berarti Hipotesis 2 ditolak. Variabel aset memiliki koefisien regresi positif, artinya setiap kenaikan aset dapat mempengaruhi peningkatan laba UKM catering di Surakarta. (3) Omzet penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba UKM catering di Surakarta dengan p value 0,002 berarti Hipotesis 3 diterima. Setiap kenaikan omzet penjualan dapat mempengaruhi peningkatan laba UKM catering di Surakarta.</p>
3.	Devi Mulianti, (2019)	Pengaruh Persediaan Barang Dagang dan Volume Penjualan terhadap Laba Kotor pada Swalayan BeSmart Kota Tengah.	Disini peneliti sebelumnya menggunakan persediaan barang dagang (X1) dan Volume penjualan (X2) sedangkan Laba kotor (Y)	Hasil penelitian yang telah dilakukan secara parsial pengaruh Persediaan Barang Dagang tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap laba kotor pada Swalayan BeSmart Kota Tengah tahun 2017-2018 dengan nilai thitung < ttabel yaitu 0,082 < 2,074. Demikian juga dengan Volume Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba kotor pada

				Swalayan BeSmart Kota Tengah tahun 2017-2018 dengan nilai thitung > ttabel yaitu 4,418 > 2,074. Hasil dari analisis tersebut menunjukkan bahwa Persediaan Barang Dagang dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Laba Kotor pada Swalayan BeSmart Kota Tengah dengan nilai Fhitung > Ftabel yaitu sebesar 9,808 > 3,440.
4.	Ferawati, Davita Fersiartha, K., & Yuliana, I. (2020).	Analisis Pengaruh Persediaan barang dan penjualan terhadap laba perusahaan (Studi kasus CV Davin Jaya Karimun)	Pada penelitian ini persediaan barang (X1), penjualan (X2), Laba (Y)	Hasil analisa regresi menunjukkan bahwa variabel-variabel yang terdiri dari persediaan barang dagang (X1) dan penjualan (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba perusahaan (Y) dengan ini nilai koefisien regresi sebesar 1,000. Ketidaksamaan antara persediaan barang dagang dan penjualan mengakibatkan penurunan laba perusahaan. Dalam melakukan perhitungan penjualan kredit hendaknya perusahaan dapat memperhatikan nasib perusahaan

				kedepannya sehingga profitabilitas perusahaan selalu naik setiap tahunnya.
5.	Euis Hernawati, Muthmainnah (2021)	Pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba usaha pada PT Graha Layar Prima (CGV Blitz).	Pada penelitian ini Persediaan barang dagang (X1), dan Laba usaha (Y)	Hasil perhitungan dengan menggunakan aplikasi statistika, hasil yang didapat dari koefisien korelasi sebesar 0,621 menunjukkan hubungan persediaan barang dagang terhadap laba usaha termasuk dalam kategori kuat. Sedangkan pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba usaha sebesar 38,56% dan sisanya dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

## 2.6 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2019:95) kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pemikiran yang baik akan menjelaskan secara teoritis bertautan antara variabel yang akan diteliti jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Dalam penelitian ini yaitu Pengaruh Persediaan Barang Dagang dan Tingkat Penjualan terhadap Laba Perusahaan pada PT. Sepatu Bata Tbk cabang Sepatu bata mall matropolitan bekasi.



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Definisi Operasional Variabel**

Hartati (2019:122) definisi operasional yaitu berdasarkan karakteristik yang diamati yang memungkinkan peneliti untuk melakukan observasi atau pengukuran secara cermat terhadap suatu objek atau fenomena. Definisi Operasional variabel yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

- a. Persediaan barang dagang merupakan salah satu sumber daya yang penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, karena di samping merupakan asset yang nilainya paling besar dibanding aktiva lancar lainnya dalam neraca perusahaan, juga disebabkan sebagai sumber utama pendapatan perusahaan dagang berasal dari hasil penjualan persediaannya ini.
- b. Tingkat penjualan berarti diukur berdasarkan unit produk yang terjual, sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, mendapatkan laba tertentu, menunjang pertumbuhan perusahaan.
- c. Laba perusahaan adalah keuntungan yang didapat dari aktivitas usaha perusahaan. Laba didapatkan dari pengurangan pendapatan dengan biaya-biaya produksi yang dihasilkan oleh perusahaan. Laba sendiri terdiri dari berbagai macam jenis dalam keberlangsungan perusahaan, salah satunya adalah laba bersih.

Sugiyono (2019:68) menjelaskan bahwa variabel penelitian merupakan segala sesuatu yang ditentukan oleh seorang peneliti dan dipahami sehingga didapatkan informasi dan ditarik kesimpulannya, dalam penelitian ini menyebutkan variabel independen (X) merupakan yang menjadi penyebab atas timbulnya variabel dependen (Y).

**Tabel 3.1**  
**Operasional Variabel Independen dan Dependen**

<b>Variabel</b>	<b>Definisi</b>	<b>Rumus</b>	<b>Skala</b>
Persediaan Barang Dagang (X1)	Persediaan barang dagang merupakan aset barang yang dibeli oleh penjual untuk dijual kembali kepada pembeli	Nilai Persediaan	Rasio
Tingkat Penjualan (X2)	Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan	Nilai Penjualan	Rasio
Laba Perusahaan (Y)	Laba atau keuntungan adalah kenaikan dalam ekuitas (aktiva bersih) entitas yang ditimbulkan oleh transaksi peripheral (transaksi di luar operasi utama atau operasi sentral perusahaan) atau transaksi insidental (transaksi yang jarang terjadi) dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas, tidak termasuk yang berasal dari pendapatan atau investasi oleh pemilik	Laba Bersih	Rasio

## **3.2 Populasi dan Sampel**

### **3.2.1 Populasi**

Sugiyono (2019:126) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk cabang Sepatu bata mall matropolitan bekasi selama 3 tahun.

### **3.2.2 Sampel**

Sugiyono (2019:127) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data persediaan barang dagang, tingkat penjualan, dan laba perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk cabang Sepatu bata mall metropolitan bekasi dengan rentan waktu 3 tahun dari 2019-2021.

## **3.3 Tempat dan Waktu Penelitian**

### **3.3.1 Tempat Penelitian**

Pada penelitian ini yaitu pada perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk (Studi kasus sepatu bata mall cabang metropolitan Bekasi) dimana perusahaan ini beralamatkan pada Jalan Ahmad Yani, Bekasi Barat

### 3.3.2 Waktu Penelitian

**Tabel 3.2**  
**Waktu Penelitian**

No	Kegiatan	April				Mei				Juni				Juli				Agustus			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Proses Pengajuan Judul	■																			
2	Penulisan Proposal		■	■	■	■	■	■	■												
3	Bimbingan Proposal									■	■	■	■	■							
4	Perbaikan Proposal													■	■	■	■				
5	Penelitian																	■			
6	Penyusunan Skripsi																		■		
7	Bimbingan Skripsi																		■		
8	Perbaikan Skripsi																		■		
9	Acc Skripsi																			■	
10	Sidang Akhir																				■

### 3.4 Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Notoatmodjo, 2018:60). Terdapat 2 jenis metode penelitian yaitu metode kuantitatif dan kualitatif.

- 1) Metode kuantitatif merupakan analisis data yang dapat dihitung oleh rumus statistik biasanya menggunakan angka.
- 2) Metode kualitatif merupakan analisis yang tidak menggunakan angka-angka biasanya menggunakan kata-kata.

Berdasarkan pendapat diatas penulis menarik kesimpulan bahwa metode yang digunakan pada penelitian ini yaitu metode kuantitatif digunakan untuk menguji

pengaruh persediaan barang dagang, tingkat penjualan terhadap laba perusahaan pada PT.Sepatu Bata Tbk.

### **3.5 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data**

#### **3.5.1 Sumber Data**

Menurut Umar (2013:42) Sumber data dibagi menjadi 2 yaitu data primer dan data sekunder .

1. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau perseorangan seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa dilakukan oleh peneliti.
2. Data sekunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau oleh pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram.

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data sekunder yang diambil dari laporan keuangan perusahaan PT Sepatu Bata yang di peroleh langsung dari perusahaan tempat penelitian.

#### **3.5.2 Teknik Pengumpulan Data**

Sugiyono, (2019: 69) Teknik pengumpulan data adalah teknik atau cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk pengumpulan data. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini yaitu dokumentasi dan studi pustaka.

1. Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu dan dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental seseorang. Dalam penelitian ini, dokumen berupa data persediaan barang dagang dan tingkat penjualan terhadap laba perusahaan PT.Sepatu Bata Tbk.
2. Studi Kepustakaan adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari buku-buku referensi, laporan-laporan peneliti, jurnal-jurnal, dan media lainya yang digunakan sebagai acuan peneliti.

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian kuantitatif ini, tujuan dari analisis data adalah mendapatkan informasi relevan yang terkandung di dalam data tersebut dan menggunakan hasilnya untuk memecahkan suatu masalah. Permasalahan yang ingin dipecahkan biasanya dinyatakan dalam bentuk satu atau lebih hipotesis nol. (Ghozali, 2018: 99). Teknik analisis menggunakan aplikasi SPSS versi 16 *For Windows*.

#### **3.6.1 Statistik Deskriptif**

Ghozali (2018: 102) menyatakan bahwa statistik deskriptif memberikan gambaran suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis dan skewness. Statistik deskriptif biasanya digunakan untuk menggambarkan profil data sampel sebelum memanfaatkan teknik analisis statistik yang berfungsi untuk menguji hipotesis.

### 3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Priyatno (2016: 89), uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedestis pada model regresi.

#### 1. Uji Normalitas

Priyatno (2016: 68), uji normalitas data merupakan syarat pokok untuk syarat dalam analisis para metrik normalitas data merupakan hal yang penting karena dengan data yang terdistribusi normal, maka data tersebut dapat mewakili populasi. Dalam uji normalitas ini metode yang akan dipakai adalah metode *One Sample Kolmogorov-Smirnov*.

- a. Jika  $\text{Sig} < 0,05$  distribusi data adalah tidak normal.
- b. Jika  $\text{Sig} > 0,05$  distribusi data adalah normal.

#### 2. Uji Autokorelasi

Priyanto (2016: 69) Pengujian ini dilakukan untuk menguji korelasi antar residu pada periode  $t-1$  sebelumnya dan model regresi yang baik bebas dari autokorelasi. Untuk mendeteksi ada tidaknya autokolerasi yaitu dengan cara menguji Durbin Watson (DW) yaitu dengan mengambil keputusan dimana bahwa nilai DW lebih kecil dari pada batas bawah lover bound (dl), jika koefisien autokorelasi lebih besar daripada 0 berarti ada autokorelasi positif, jika DW lebih besar dari pada lower bound (4-dl) maka koefisien autokorelasi lebih kecil dari pada 0 dapat disimpulkan bahwa autokorelasi negatif dan jika DW terletak antara batas (du) dan (dl) atau DW terletak antar (4-du) dan (4-dl) maka hasilnya tidak dapat disimpulkan. Adapun

menurut Ghozali (2018: 112) dasar penentuan ada atau tidaknya kasus autokorelasi didasari oleh kaidah berikut:

1.  $0 < d < d_l$  = ada autokorelasi positif
2.  $d_l \leq d \leq d_u$  = tidak ada autokorelasi positif
3.  $4 - d_l < d < 4 - d_u$  = ada autokorelasi negatif
4.  $4 - d_u \leq d \leq 4 - d_l$  = tidak ada autokorelasi negatif
5.  $d_u < d < 4 - d_u$  = tidak ada autokorelasi positif atau negatif

### 3. Uji Multikolinieritas

Priyanto (2016: 69) Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Dasar pengambilan keputusan uji ini apabila nilai *VIP (Variance Inflation Factory)* disekitar angka satu. Dalam model regresi tidak terdapat masalah multikolinieritas apabila nilai tolerance mendekati satu dan variabel dibawah 0,5. Nilai VIF dan nilai tolerance yang bersifat berlawanan. Keduanya menunjukkan variabel bebas manakah yang dijelaskan oleh variabel bebas lainnya. Nilai cutoff yang umumnya dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas yaitu nilai tolerance  $<0,1$  dan nilai  $VIF > 10$ .

### 4. Uji Heteroskedastitas

Priyanto (2016: 69) Uji Heteroskedastitas ini memiliki tujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residu satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika satu pengamatan kepengamatan lainnya berbeda maka disebut heteroskedastitas dan jika sebaliknya pengamatan tetap maka disebut homokedastitas. Cara pengujian ada tidaknya heteroskedastitas harus

memenuhi syarat yaitu, apabila ada pola tertentu berupa titik-titik yang teratur mengindikasikan telah terjadi heteroskedastitas. Apabila tidak terlihat pola yang jelas dan titik-titik menyebar dibawah dan diatas angka 0 pada sumbu Y, maka tidak ada heteroskedastitas.

### **3.6.3 Analisis Regresi Linear Berganda**

Priyanto (2016: 69) Analisis regresi ini diperuntukkan untuk menguji hubungan antara satu variabel dependen dan satu atau lebih variabel independen. Hubungan antara variabel bebas dan variabel tidak bebas dalam penelitian ini dapat ditulis dalam persamaan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

#### **Keterangan :**

Y = Variabel dependen (Laba Perusahaan)

$\alpha$  = Konstanta

X1 = Variabel independen (Persediaan Barang Dagang)

X2 = Variabel independen (Tingkat Penjualan)

### **3.6.4 Uji Hipotesis**

#### **1. Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Priyanto (2016: 69) Uji ini bertujuan untuk menguji kesesuaian hubungan antara variabel bebas dengan variabel tidak bebas pada suatu persamaan regresi. Nilai R<sup>2</sup> besarnya antara 0-1 ( $0 < R^2 < 1$ ) koefisien determinasi ini dilakukam untuk mengetahui seberapa besar variabel bebas memiliki pengaruh terhadap variabel tidak bebas. apabila R<sup>2</sup> mendekati 1 berarti variabel tidak bebas,

koefisien determinasi memberikan gambaran besarnya memiliki pengaruh variabel bebas.

## 2. Uji T (Parsial)

Priyanto (2016: 69) Uji parsial dilakukan untuk menguji apakah variabel independen secara sendiri-sendiri mempunyai pengaruh pada variabel tidak bebas dengan asumsi variabel bebas lainnya konstan. Kriteriannya adalah apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  variabel bebas secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap variabel tidak bebas. Caranya dengan membandingkan nilai  $t_{hitung}$  yang hasil diperoleh dari SPSS dan nilai  $t_{tabel}$  dengan  $\alpha$  0,05 maka variabel independen atau bebas secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

## 3. Uji f (Uji simultan)

Priyanto (2016: 69) Uji F bertujuan untuk menguji variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan atau tidaknya terhadap variabel dependen. Pengujian ini dapat diuji bila,  $F_{hitung} < F_{tabel}$ . Apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , variabel bebas secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel tidak bebas (dependen). Dengan cara membandingkan F hitung yang diperoleh dari hasil SPSS dengan nilai F tabel  $\alpha$  0,05.