

**PENGARUH HARGA JUAL TERHADAP VOLUME PENJUALAN DAN IMPLIKASINYA  
TERHADAP LABA BERSIH**

**(Survei Pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang  
Terdaftar di BEI Periode 2014-2018)**

***The Influence Sell Prices on Sales Volume and The Implications on Net Income  
(Survey on Mining Industry Company Sub Sector Coal Mining Listed on Indonesian Stock  
Exchange Period 2014-2018)***

**Pembimbing :  
Wati Aris Astuti, SE., M.Si., Ak., CA**

**Oleh :  
Tsaniya Agusta  
21115063**

**Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Komputer Indonesia  
2019**

**Email : [Tsaniyaagusta@gmail.com](mailto:Tsaniyaagusta@gmail.com)**

---

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to determine how much sales volume is affected by sell price and how much net income is affected by sales volume in Mining Industry Company Listed Sub Sector Coal Mining on Indonesian Stock Exchange Period 2014-2018.*

*The research method used is descriptive analysis and verification analysis methods with a quantitative approach. The analysis unit is the Annual Reports of Mining Industry Company Listed Sub Sector Coal Mining on Indonesian Stock Exchange Period 2014-2018. The sample used in this study is 45 Annual Reports in the Mining Industry Company Listed Sub Sector Coal Mining on Indonesian Stock Exchange Period 2014-2018.*

*The results of this study indicate that sell price has a negative and significant effect on sales volume in the Mining Industry Company Listed Sub Sector Coal Mining on Indonesian Stock Exchange Period 2014-2018, and sales volume has a positive and significant effect on Mining Industry Company Listed Sub Sector Coal Mining on Indonesian Stock Exchange Period 2014-2018.*

**Keyword: Sell Price, Sales Volume, and Net Income.**

**I. PENDAHULUAN**

Indonesia sebagai negara berkembang tentunya melaksanakan pembangunan pada segala bidang. Pembangunan nasional suatu bangsa mencakup di dalamnya pembangunan ekonomi (Wati Aris Astuti dan Marisa Hardi, 2015). Perusahaan yang berhasil dan mampu menghasilkan suatu produk yang berkualitas tinggi diharapkan akan mampu membantu dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi negara (Melvin Pristyo, 2013). Namun pada zaman sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi, hanya perusahaan yang memiliki kinerja yang baik akan bertahan. Dengan banyaknya pesaing dalam dunia usaha yang sama membuat konsumen memiliki banyak pilihan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan sehingga konsumen akan lebih selektif dalam memilih produk yang diinginkannya (Wayan Bayu Wisesa dkk, 2014).

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba yang optimal, dengan diperolehnya laba tersebut perusahaan dapat menjaga kelangsungan

hidup dan segala kegiatan di dalam perusahaan akan terus berlangsung dengan baik. (Murni dkk, 2018). Laba dapat dikatakan sebagai selisih yang bernilai positif dari total pendapatan dikurangi total beban usaha pada suatu periode (Rudianto, 2012:18). Sedangkan laba bersih (*net income*) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak (Kasmir, 2015:303).

Untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan harus memperhatikan volume penjualan dan biaya-biaya yang akan dikeluarkan. Volume penjualan merupakan salah satu faktor penting dalam menentukan besarnya masukan yang diperoleh perusahaan serta digunakan untuk mengukur jumlah produk yang dijual pada titik waktu tertentu (Nadeem Iqbal dkk, 2013). Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang oleh perusahaan (Freddy Rangkuti, 2009:207). Volume penjualan menekankan pada banyaknya barang atau jasa yang terjual dalam kurun waktu satu tahun (Melvin Pristyo, 2013).

Perusahaan dalam memperoleh volume penjualan yang diharapkan, salah satu faktor penting adalah kemampuan perusahaan dalam memperhitungkan harga jual yang sesuai dengan kondisi perekonomian masyarakat (Pikir Wisnu Wijayanto, 2009). Harga jual merupakan nilai tukar dari suatu barang atau jasa dimana jumlah uang yang sanggup untuk dibayar oleh konsumen kepada penjual atas suatu barang tertentu. Pada prinsipnya harga jual yang ditentukan oleh perusahaan harus dapat menutupi biaya dengan menambahkan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah dengan *markup* (Ni Putu Sukmantari Dewi, 2017).

Pada beberapa perusahaan industri sektor pertambangan sub sektor batubara yaitu Atlas Resources, Bumi Resources, Bayan Resources, Harum Energy, Resource Alam Indonesia, dan Toba Bara Sejahtera telah mengalami penurunan volume penjualan yang disertai dengan penurunan harga jual. Hal ini bertentangan dengan teori, yang dimana ketika harga jual menurun

seharusnya dapat meningkatkan volume penjualan (Ross et al, 2015:72).

Selain itu juga pada beberapa perusahaan industri sektor pertambangan sub sektor batubara yaitu Atlas Resources, Baramulti Suksessarana, Borneo Lambung Energy, Golden Energy Mines, dan Tambang Batubara Bukit Asam mengalami penurunan laba bersih pada tahun bersangkutan meskipun volume penjualan mengalami peningkatan. Hal tersebut bertentangan dengan teori, yang dimana ketika volume penjualan meningkat seharusnya dapat meningkatkan laba bersih (Budi Raharjo, 2007:33).

## II. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang akan dikaji, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga jual terhadap volume penjualan pada perusahaan industri sektor pertambangan sub sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018.
- 2) Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan industri sektor pertambangan sub sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018.

## III. KAJIAN PUSTAKA

### A. Harga Jual

Menurut Slamet Sugiri S (2015:164) definisi harga jual adalah biaya atau *cost* ditambah dengan *markup* sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut.

Menurut Slamet Sugiri S (2015:165) Harga Jual dapat dihitung menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Markup}$$

### B. Volume Penjualan

Menurut Daryanto (2011:187) definisi volume penjualan adalah suatu ukuran yang menunjukkan banyak atau besarnya jumlah barang atau jasa yang berhasil terjual oleh perusahaan.

Menurut Daryanto (2011:187) mengemukakan pengukuran Volume Penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Jumlah Barang atau Jasa yang Terjual}$$

### C. Laba Bersih

Menurut Hery (2017:43) Laba bersih adalah suatu laporan yang memberikan pengguna laporan keuangan sebuah ukuran ringkasan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama periode berjalan dan setelah memperhitungkan besarnya pajak penghasilan yang harus dibayarkan.

Menurut Hery (2017:43) laba bersih dapat diukur menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak Penghasilan} - \text{Pajak Penghasilan}$$

### IV. Kerangka Pemikiran

#### A. Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan

Terdapat hubungan mengenai harga jual terhadap volume penjualan, yang dikemukakan oleh Baldrice Siregar dkk (2013:85) bahwa perubahan harga jual pada umumnya akan memberi dampak pada volume penjualan dan laba perusahaan. Adapun menurut Rudianto (2013:127) bahwa apabila harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah pembelian produk atau bahkan tidak membeli produk yang dijual. Dalam hal ini dikatakan bahwa harga jual dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli suatu produk yang akan memberikan dampak pada volume penjualan.

#### B. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan apabila semakin besar diperoleh maka kemungkinan laba yang diperoleh akan semakin besar pula. Menurut Budi Rahardjo (2007:33), mengemukakan bahwa Adanya hubungan yang erat terkait volume penjualan terhadap peningkatan laba

bersih suatu perusahaan, karena dalam hal ini laba akan dapat dihasilkan apabila penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Maka dapat dikatakan bahwa volume penjualan memiliki hubungan yang erat dalam meningkatkan laba bersih perusahaan.

### V. METODE PENELITIAN

#### A. Metode Penelitian Yang Digunakan

Metode penelitian menurut Sugiyono (2017:2) yaitu cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif dan metode verifikatif dengan pendekatan kuantitatif. Metode deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk menggambarkan hasil penelitian dari setiap variable yaitu harga jual, volume penjualan dan laba bersih. Sedangkan metode verifikatif dalam penelitian ini digunakan untuk menguji kebenaran teori dan hipotesis yang telah dikemukakan oleh para ahli. Alasan peneliti menggunakan penelitian kuantitatif adalah untuk memperoleh hasil yang sesuai seperti hipotesis dengan meneliti pada suatu populasi atau sampel yang dilandasi oleh filsafat positivisme.

#### B. Operasional Variabel

Berdasarkan judul penelitian yang telah dikemukakan di atas yaitu Pengaruh Harga Jual terhadap Volume Penjualan dan Implikasinya terhadap Laba Bersih, maka variabel-variabel yang terkait dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1) Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Menurut Sugiyono (2017:39) bahwa "Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependent (terikat)".

2) Variabel Antara (*Intervening Variable*)  
Menurut Tuckman dalam Sugiyono (2017:39) bahwa "Variabel intervening adalah variabel yang secara teoritis mempengaruhi hubungan antara variabel independen dengan

dependen menjadi hubungan yang tidak langsung dan tidak dapat diamati dan diukur”.

- 3) Variabel Terikat (*Dependent Variable*) Menurut Sugiyono (2017:38) menyatakan bahwa “Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas”.

## C. Populasi dan Sampel

### 1) Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi dan laporan tahunan Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018 sebanyak 22 perusahaan, sehingga jumlah populasi adalah sebanyak 110 laporan tahunan.

### 2) Sampel

Sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 45 laporan keuangan tahunan dan laporan tahunan yang terdiri dari 9 perusahaan dari periode 2014 sampai dengan 2018, karena sudah dianggap *representative* (mewakili) untuk dilakukan penelitian yang mempunyai kriteria terhadap penentuan sampel yang akan diteliti.

## VI. Hasil Penelitian

### 1) Analisis Deskriptif Harga Jual

Nilai dari harga jual terendah yaitu dimiliki oleh Resource Alam Indonesia Tbk. hal ini terjadi karena perusahaan mengalami penurunan biaya produksi terutama pada biaya penambangan, biaya kompensasi infrastruktur, dan biaya bahan bakar.

Sedangkan nilai dari harga jual tertinggi dimiliki oleh Indo Tambang Raya Megah Tbk. hal ini terjadi karena perusahaan mengalami kenaikan volume produksi meskipun curah hujan lebih tinggi. Selain itu biaya produksi mengalami kenaikan yang dimana biaya bahan bakar, biaya penjualan, dan biaya tunai rata-rata per ton meningkat.

### 2) Analisis Deskriptif Volume Penjualan

Jumlah Volume Penjualan terendah yaitu dimiliki Atlas Resource hal ini terjadi karena nilai tukar Rupiah terhadap Dollar

Amerika Serikat menguat diposisi Rp13.436 (kurs tengah Bank Indonesia 31 Desember 2016) sehingga mengurangi volume penjualan, selain itu adanya penurunan volume produksi yang menyebabkan berkurangnya batubara untuk dijual.

Sedangkan jumlah volume penjualan tertinggi dimiliki oleh Bumi Resource Tbk. terjadi karena menurunnya harga jual dan meningkatnya kontribusi penjualan ekspor batubara dari sebelumnya 61.0% menjadi 63.0%, peningkatan ini terutama didorong oleh meningkatnya permintaan dari Tiongkok secara signifikan, yakni 267.13%.

### 3) Analisis Deskriptif Laba Bersih

Jumlah laba bersih terendah dimiliki oleh Bumi Resource Tbk. hal ini terjadi karena adanya penurunan pendapatan, naiknya beban pajak penghasilan, dan biaya lain-lain yang meningkat drastis dari US\$289,2 juta pada tahun 2014 menjadi US\$2.031,2 juta pada tahun 2015.

Sedangkan jumlah laba bersih tertinggi dimiliki oleh Bayan Resource Tbk. hal ini disebabkan oleh meningkatnya pendapatan perseroan karena meningkatnya volume penjualan batubara, dan berkurangnya beban keuangan karena pinjaman jangka panjang telah dibayarkan pada akhir tahun 2017.

## VII. Pembahasan

### 1) Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh antara Harga Jual terhadap Volume Penjualan. Terdapat hubungan yang rendah antara Harga Jual dengan Volume Penjualan. Hasil perhitungan yang negatif antara dua variabel diatas menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang tidak searah antara Harga Jual dengan Volume Penjualan, dimana jika Harga Jual naik maka Volume Penjualan akan menurun, artinya semakin tinggi Harga Jual maka kemungkinan terjadinya permintaan Volume Penjualan semakin menurun.

Berdasarkan perhitungan uji hipotesis dengan menggunakan uji t dapat disimpulkan bahwa harga jual berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan. Besar persentase dari nilai koefisien determinasi

parsial variabel Harga Jual terhadap Volume Penjualan yaitu sebesar 8,8%, sedangkan sisanya sebesar 91,2% merupakan pengaruh yang diberikan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti volume produksi, daya beli, kondisi pasar, modal, dan kondisi organisasi perusahaan.

Hal tersebut membuktikan dan menjawab fenomena yang telah dikemukakan sebelumnya yaitu Atlas Resources, Bumi Resources, Bayan Resources, Harum Energy, Resource Alam Indonesia, dan Toba Bara Sejahtera yang mengalami penurunan volume penjualan meskipun harga jual menurun.

Hasil penelitian ini didukung oleh teori yang menyatakan bahwa apabila harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah pembelian produk atau bahkan tidak membeli produk yang dijual. Begitu pun sebaliknya, apabila harga jual menurun maka akan meningkatkan volume penjualan (Rudianto, 2013:127).

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Achmad Tjachja Nugraha dan Dwi Risky (2015) yang menyebutkan bahwa, "Terbukti ada pengaruh antara variabel Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan dalam penelitian ini.". Selain itu, dari penelitian yang telah dilakukan oleh Melvin Pristyo (2013:15) menunjukkan bahwa harga mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan.

## **2) Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih**

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih. Terdapat hubungan yang sedang antara Volume Penjualan terhadap Laba Bersih. Hasil perhitungan yang positif antara dua variabel diatas menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang searah antara Volume Penjualan dengan Laba Bersih, dimana jika Volume Penjualan naik maka Laba Bersih akan naik pula, artinya semakin tinggi Volume Penjualan maka kemungkinan terjadinya peningkatan Laba Bersih semakin tinggi.

Berdasarkan perhitungan uji hipotesis dengan menggunakan uji t disimpulkan bahwa Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih. Besar persentase dari nilai koefisien

determinasi parsial variabel Volume Penjualan terhadap Laba Bersih yaitu sebesar 26,9%, sedangkan sisanya sebesar 73,1% merupakan pengaruh yang diberikan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti biaya operasional, perputaran persediaan, biaya pemasaran, dan lain-lain.

Hal ini membuktikan dan menjawab fenomena yang telah dikemukakan sebelumnya yaitu pada Atlas Resources, Baramulti Suksessarana, Borneo Lambung Energy, Golden Energy Mines, dan Tambang Batubara Bukit Asam mengalami penurunan laba bersih meskipun volume penjualan mengalami peningkatan.

Hasil penelitian ini didukung oleh teori yang menyatakan bahwa semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan maka kemungkinan laba yang dihasilkan oleh perusahaan akan besar pula. Dalam hal ini, laba akan timbul apabila penjualan barang lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan (Freddy Rangkuti, 2009:58).

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rizki Risyana dan Leny Suzan (2018) yang dalam penelitiannya menyimpulkan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, perusahaan yang memiliki tingkat volume penjualan tinggi cenderung memiliki laba bersih yang tinggi. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Wayan Bayu Wisesa dkk (2014) mengemukakan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, untuk meningkatkan laba bersih suatu perusahaan, maka volume penjualan juga harus meningkat.

## **VIII. Kesimpulan dan Saran**

### **A. Kesimpulan**

- 1) Harga Jual berpengaruh negatif dan signifikan terhadap Volume Penjualan pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018. Besarnya nilai Harga Jual akan berbanding terbalik dengan meningkatnya Volume Penjualan.

- 2) Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2018. Besarnya nilai Volume Penjualan akan diikuti dengan besarnya nilai Laba Bersih.

## B. Saran

### 1) Bagi Perusahaan

Dalam menentukan harga jual, perusahaan tidak hanya memperhatikan laba dan menutupi biaya produksi, namun juga perusahaan harus melihat harga jual produk pesaing agar harga jual yang dipasaran bisa bersaing dengan harga jual perusahaan lain. Sehingga dengan harga jual yang ditetapkan tidak menurunkan volume penjualan yang di targetkan. Selain itu untuk dapat meningkatkan Volume Penjualan perusahaan juga dapat melakukan berbagai strategi pemasaran seperti memberikan promosi kepada para konsumen, hal ini berguna untuk menjaga citra dan nama baik perusahaan yang menunjang terhadap keberlangsungan jual beli di kemudian hari. Perusahaan diharapkan dapat terus meningkatkan pendapatan dengan cara meningkatkan volume penjualan, selain itu juga perusahaan harus melakukan efisiensi atas biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Salah satunya adalah efisiensi biaya operasional, misalnya pengurangan biaya utilitas serta biaya umum dan administrasi.

### 2) Bagi Investor

Investor dapat menggunakan volume penjualan sebagai acuan dalam melakukan investasi. Namun investor juga hendak melakukan analisa pada faktor lainnya karena masih banyak faktor lain yang dapat mempengaruhi laba bersih, walaupun dalam penelitian yang dilakukan volume penjualan memiliki hasil berpengaruh terhadap laba bersih, sehingga investor bisa tepat dalam

memilih keputusan untuk melakukan investasi di perusahaan.

### 3) Bagi Pengembang Ilmu

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan, sebagai sumber informasi dan sebagai sumbangan pemikiran dalam mengembangkan disiplin ilmu akuntansi keuangan, serta berkontribusi dalam pengembangan penelitian khususnya mengenai Harga Jual, Volume Penjualan dan Laba Bersih, serta sebagai masukan dan tambahan referensi bagi para pembaca khususnya dalam ilmu akuntansi keuangan.

### 4) Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan pada penelitian selanjutnya untuk melakukan penelitian dengan metode yang sama tetapi dengan variabel, unit analisis dan sampel yang berbeda agar diperoleh kesimpulan yang mendukung teori dan konsep diterima secara umum.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Tjachja Nugraha dan Dwi Risky. 2015. *Analisis Pengaruh Harga Jual Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Ayam Potong Di Ud. Supplier Daging Ayam Kota Tanggerang*. Jurnal Agribisnis, Vol. 9, No.2. ISSN: 1979-0058.
- Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo, dan Frasto Biyanto. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Budi Raharjo. 2007. *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Daryanto. 2011. *Manajemen Pemasaran: Sari Kuliah*. Bandung: Satu Nusa.
- Freddy Rangkuti. 2009. *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

- Hery. 2017. *Akuntansi Aset, Liabilitas, dan Ekuitas*. Jakarta: PT Grasindo.
- Iqbal, Nadeem., Naveed Ahmad, Muhammad Ateeq, dan Komal Javaid. 2013. *Role of Sales Promotion on Sales Volume in The Context of Fast Moving Consuming Goods (FMCG) Industry in Dera Ghazi Khan. International Journal of Accountinf Research Vol. 1, No4.*
- Kasmir. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Liberty.
- Ni Putu Sukmantari Dewi. 2017. *Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Kartu Im3 Pada PT Meliana Perkasa Sejahtera Di Kabupaten Karangasem Tahun 2013-2016*. E-Journal Jurusan Pendidikan Ekonomi Vol: 9 No: 1.
- Melvin Pristyo. 2013. *Pengaruh Produk dan Harga Terhadap Volume Penjualan Pada UD. Eka Jaya di Surabaya*. e-Jurnal Kewirausahaan Volume 1 Nomor 1. EISSN:2339-1804.
- Murni, Patricia Dhiana, dan Abrar Oemar. 2018. *Pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Corporate Social Responsibility (CSR) Sebagai Variabel Moderating*. *Journal of Accounting*.
- Pikir Wisnu Wijayanto. 2009. *Pengaruh Harga Jual, Promosi, Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Pada PP. Setia Kawan Di Purwekerto*. *Jurnal Pro Bisnis Vol. 2 No. 1*.
- Rizky Risyana dan Leny Suzan. 2018. *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih*. E-Proceeding od Management: Vol.5, No.2.
- Ross, Stephen A., Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan, Joseph Lim dan Ruth Tan. 2015. *Pengantar Keuangan Perusahaan Edisi Global Asia Buku I*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep dan Tekhnik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Slamet Sugiri. 2015. *Akuntansi Managemen Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Wati Aris Astuti dan Marisa Hardi. 2015. *Pengaruh Dana Pihak Ketiga (DPK) dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional (BOPO) terhadap Return of Asset (ROA)*. *Jurnal Riset Akuntansi – Volume VII/No.1*.
- Wayan Bayu Wisesa, Anjuman Zuhri, dan Kadek Rai Suwena. 2014. *Pengaruh Volume Penjualan Mentel Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013*

[www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

[www.sahamok.com](http://www.sahamok.com)

## LAMPIRAN

**Tabel 3.1**  
**Operasionalisasi Variabel**

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Skala
Harga Jual (X)	Harga jual adalah biaya atau <i>cost</i> ditambah dengan markup sebesar persentase tertentu dari biaya tersebut. (Slamet Sugiri S, 2015:164)	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center;"> <math display="block">\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi Penuh} + \text{Markup}</math> </div> (Slamet Sugiri S, 2015:165)	Rasio
Volume Penjualan (Y)	Volume penjualan merupakan suatu ukuran yang menunjukkan banyak atau besarnya jumlah barang atau jasa yang berhasil terjual. (Daryanto, 2011:187)	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center;"> <math display="block">\text{Volume Penjualan} = \text{Jumlah barang atau jasa yang}</math> </div> (Daryanto, 2011:187)	Rasio
Laba Bersih (Z)	Laba bersih dihitung sebagai hasil pengurangan antara laba sebelum pajak dengan beban pajak penghasilan. (Hery, 2017:43)	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; text-align: center;"> <math display="block">\text{Laba Bersih} = \text{Laba sebelum pajak} - \text{pajak penghasilan}</math> </div> (Hery, 2017:43)	Rasio

**Tabel 3.6**  
**Interprestasi Koefisien Korelasi**

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Rendah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,00	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono (2014:184)



**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

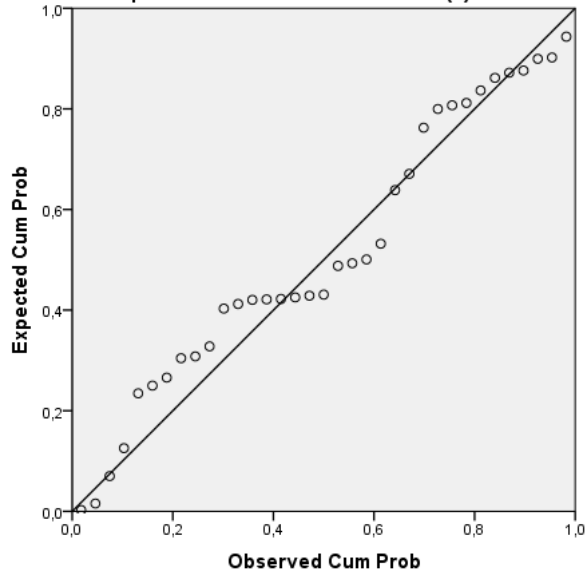
		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.53661715
	Absolute	.114
Most Extreme Differences	Positive	.099
	Negative	-.114
Kolmogorov-Smirnov Z		.677
Asymp. Sig. (2-tailed)		.750

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**

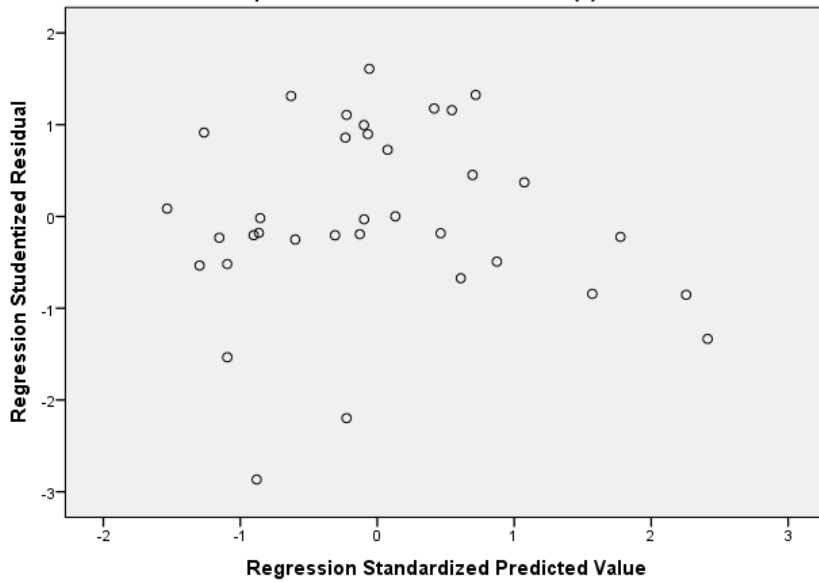
**Dependent Variable: Laba Bersih (Z)**



**Gambar 4.4**  
**Grafik Normal Probability Plots**

**Scatterplot**

**Dependent Variable: Laba Bersih (Z)**



**Gambar 4.5**  
**Grafik Scatterplots**

**Tabel 4.8**  
**Hasil Uji Autokorelasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,384 <sup>a</sup>	,147	,107	4838293,133	1,801

a. Predictors: (Constant), Harga Jual (X), Volume Penjualan(Y)

b. Dependent Variable: Laba Bersih (Z)

**Tabel 4.10**  
**Koefisien Korelasi Harga Jual Terhadap Volume Penjualan**  
**Correlations**

		Harga Jual (X)	Volume Penjualan(Y)
Harga Jual (X)	Pearson Correlation	1	-.297*
	Sig. (2-tailed)		.047
	N	45	45
Volume Penjualan(Y)	Pearson Correlation	-.297*	1
	Sig. (2-tailed)	.047	
	N	45	45

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

**Tabel 4.11**  
**Koefisien Korelasi Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih**  
**Correlations**

		Volume Penjualan(Y)	Labas Bersih (Z)
Volume Penjualan(Y)	Pearson Correlation	1	,519**
	Sig. (2-tailed)		,001
	N	45	35
Labas Bersih (Z)	Pearson Correlation	,519**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	
	N	35	35

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Tabel 4.14**  
**Pengujian Hipotesis Sub Struktur Pertama**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	7.602	.329		23.106	.000
	Harga Jual (X)	-1.042	.510	-.297	-2.041	.047

a. Dependent Variable: Volume Penjualan(Y)

**Tabel 4.15**  
**Pengujian Hipotesis Sub Struktur Kedua**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	5,479	,144		38,117	,000
Volume Penjualan(Y)	1,715E-008	,000	,519	3,485	,001

a. Dependent Variable: Laba Bersih (Z)