

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

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

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

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

Abstrak

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

Kata kunci : Penjualan, Laba Kotor

Abstract

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

Keywords : Sales, Gross Profit

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

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

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

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