

PENGARUH OMZET PENJUALAN TERHADAP LABA SEBELUM PAJAK UMKM PADA KIOS RISTA CELL PERIODE 2017-2019

Ridiana Febrianto, Andri Indrawan dan Idang Nurodin

Universitas Muhammadiyah Sukabumi

Email: ridianafebrianto@gmail.com, andriindrawan87@gmail.com dan idang1261@gmail.com

INFO ARTIKEL

Diterima : 2 Oktober 2020
Diterima dalam bentuk revisi:
15 Oktober 2020
Diterima dalam bentuk revisi:
20 Oktober 2020

Kata kunci:

Omzet Penjualan; Laba sebelum Pajak; UMKM

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh omzet penjualan terhadap laba sebelum pajak UMKM pada Kios Rista Cell Kecamatan Jampang Kulon. Populasi dan sampel pada penelitian ini adalah laporan keuangan yaitu laporan omzet penjualan dan laporan laba sebelum pajak periode 2017-2019. Teknik penelitian ini menggunakan uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis. Teknik pengumpulan data menggunakan metode wawancara, dokumentasi, data realisasi (laporan keuangan) dan studi kepustakaan. Setelah data terkumpul, analisis uji dalam penelitian ini dilakukan dengan bantuan *IBM SPSS 26 for Windows*. Hasil pengujian analisis regresi linier berganda menunjukkan persamaan $Y=89480865.970+9.493$ artinya apabila omzet penjualan bernilai nol maka ada penambahan pada laba sebesar 89480865 serta koefisien omzet penjualan bernilai positif senilai 9,493 artinya setiap peningkatan omzet penjualan akan menaikkan laba sebesar 9,493. Sedangkan hasil uji parsial (t) menunjukkan nilai t_{hitung} dari variabel omzet penjualan (X) yaitu sebesar 4,009 dan t_{tabel} sebesar 2,032245 maka $t_{hitung} 4,099 > t_{tabel} 2,032245$ dan nilai signifikan $0.000 < 0,05$. Adapun untuk tingkat pengaruh omzet penjualan terhadap laba sebelum pajak dikategorikan lemah, hal ini ditunjukkan dari hasil uji koefisien determinasi dengan nilai R Square sebesar 0,331 atau 33,1 %. Maka dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan mempengaruhi laba sebelum pajak atau hipotesis diterima.

Pendahuluan

Sebagai orang Indonesia aktivitas sehari-hari tidak terlepas dari berbagai layanan dan barang-barang hasil kreasi dari pelaku UMKM. Di mulai dari membeli bahan kebutuhan di warung, membeli kue-kue, makanan ringan, membeli bubur dan sebagainya. Adapun di era digital, banyak pelaku UMKM memasarkan produk mereka secara online dan tidak memiliki toko secara fisik, hal ini disebabkan beberapa faktor: 1) biaya sewa toko terlalu mahal; 2) pendapatan melalui online lebih

menguntungkan dari pada membuka toko secara fisik; 3) sebagai bentuk strategi pemasaran dengan menyesuaikan diri terhadap perubahan gaya hidup konsumen. UMKM kepanjangan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, namun walau usaha kecil tapi memiliki kontribusi sangat besar bagi perekonomian Indonesia secara makro.

Adapun kriteria kekayaan dan pendapatan UMKM terdapat di dalam UU RI No. 20 Tahun 2008 dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1
Kriteria umkm berdasarkan UU
No.20/2008

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset Tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha	Omzet (Dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta sampai Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta sampai Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta sampai Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 2,5 miliar sampai Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Sumber: UU RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Berdasarkan kriteria di atas sebuah usaha dapat di kategorikan sebagai 1) Usaha Mikro apabila memiliki total aset maksimal Rp50.000.000 dan omzet maksimal Rp300.000.000 per tahun atau sekitar Rp1.000.000 per hari (dengan asumsi beroperasi aktif selama 300 hari dalam satu tahun); 2) sementara batas atas omzet Usaha Kecil adalah sekitar Rp8.300.000 per hari dan; 3) batas atas omzet Usaha Menengah adalah sekitar Rp167.000.000 per hari.

Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga sangat penting dalam pembangunan dan perkembangan ekonomi negara dan daerah di Indonesia, terutama dalam penyediaan tenaga kerja/lapangan pekerjaan dan sumber penghasilan bagi kelompok masyarakat yang berpenghasilan rendah. UMKM juga membantu pemerintah dalam upaya pemberantasan kemiskinan melalui pengembangan perekonomian sistem kerakyatan (Sukesti dan Nurhayati, 2015).

UMKM ada yang bergerak di bidang perusahaan dagang, manufaktur dan jasa, untuk daerah Kabupaten Sukabumi khususnya kecamatan Jampang Kulon kebanyakan bergerak pada perusahaan dagang. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual produk/barang persediaan kepada konsumen dan tidak memproduksi sendiri namun dengan cara membeli produk/barang dari *supplier* dalam bentuk bahan yang sudah jadi. Di Jampang Kulon kebanyakan perusahaan dagang bergerak dibidang elektronik dan digital, karena menyesuaikan dengan kemajuan teknologi saat ini yang semakin canggih dan budaya masyarakat saat ini yang tidak bisa terlepas dari *smartphone*. Melihat fenomena tersebut maka peluang dalam berwirausaha dibidang elektronik dan digital sangat diminati karena bisa menghasilkan laba yang besar. Salah satu diantaranya yaitu UMKM Kios Rista Cell yang menjual *vaucher hp*, elektrik, kartu perdana, asesoris hp dan berbagai macam merk *smartphone*.

Mengacu pada fenomena yang terjadi ada beberapa masalah yang dihadapi UMKM di Kecamatan Jampang Kulon yaitu sulitnya meningkatkan laba setiap tahunnya yang mana laba masih naik turun (Fluktuasi), laba yang didapat sebagian besar digunakan untuk kebutuhan dan kepentingan pemilik, sisanya digunakan untuk usaha sebagai modal sendiri hal tersebut mengindikasikan bahwa pengelolaan keuangannya tidak maksimal.

Pencatatan setiap transaksi hanya dilakukan secara manual yaitu dengan mencatat pada satu buku transaksi, yang mengakibatkan kesulitan dalam memperhitungkan omzet, laba kotor dan laba sebelum pajak serta penjualan yang tidak optimal disebabkan kurangnya melakukan strategi bisnis dalam upaya mendongkrak penjualan.

Adapun penelitian sebelumnya menurut (Al, 2018) "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi" pada penelitian tersebut terdapat 2 variabel X yaitu modal usaha (X1) dan penjualan (X2) serta laba usaha (Y) yang mana pada penelitian ini menggunakan metode analisis regresi, uji T, uji F, koefisien determinasi (R^2) dan uji asumsi klasik berbeda halnya dengan penelitian sekarang hanya ada satu variabel X yaitu omzet penjualan dan Y yaitu laba sebelum pajak dan adanya perbedaan dalam metode penelitian dimana pada penelitian sekarang menggunakan uji normalitas untuk menguji apakah data tersebut berdistribusi normal atau tidak, dan tidak menggunakan autokorelasi.

Pada Penelitian yang ditulis oleh Sri, W, Suprihatmi & Susanti, (2017) yang berjudul "Pengaruh Modal Kerja, Aset, dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Ukm *Catering* Di Wilayah Surakarta" pada penelitian tersebut terdapat 2 variabel X yaitu modal kerja (X1) aset (X2) dan omzet (X3) serta laba (Y) yang mana pada penelitian ini menggunakan metode analisis regresi, uji T, uji F, koefisien determinasi (R^2) dan asumsi klasik berbeda halnya dengan penelitian sekarang hanya ada satu variabel X yaitu omzet penjualan dan Y yaitu laba sebelum pajak dan adanya perbedaan dalam metode penelitian dimana pada penelitian sekarang tidak menggunakan uji autokorelasi.

Penelitian ini dilakukan untuk sarana menambah wawasan yang luas, meningkatkan kemampuan serta mengembangkan pengetahuan yang lebih mengenai pentingnya

omzet penjualan terhadap peningkatan laba dan membantu pelaku UMKM dalam mengelola laporan keuangan guna mengetahui total kekayaan sebenarnya yang dimiliki serta mengembangkan usahanya. Adapun manfaat dari penelitian ini bagi kepentingan masyarakat sebagai berikut;

1. Sebagai saran untuk pelaku UMKM dalam mengelola laporan keuangan guna mengetahui total kekayaan sebenarnya yang dimiliki serta mengembangkan usahanya.
2. Sebagai sarana untuk memberikan informasi bagi masyarakat dalam pengelolaan keuangan khususnya untuk pelaku UMKM.

Metode Penelitian

Assosiatif kuantitatif merupakan metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini. Metode ini dipilih karena data yang digunakan berbentuk angka-angka. Pengumpulan data menggunakan studi kepustakaan yaitu dengan mengumpulkan dan membaca buku-buku, jurnal artikel, dan sebagainya yang berhubungan dengan penelitian serta dokumentasi. Teknik pengambilan sampel yaitu menggunakan nonprobability sampling melalui sampel jenuh.

Nonprobability Sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang/kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2017:84). Menurut Sugiyono (2017:85) Sampling Jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.

Adapun objek penelitian yaitu omzet penjualan sebagai X dan laba sebelum pajak sebagai Y dengan subjek penelitian kios rista cell yang beralamat di jalan Cijaksa 1 RT/RW 018/006, Desa Padajaya, Kecamatan Jampang Kulon Kabupaten Sukabumi.

Data yang digunakan adalah data realisasi laporan keuangan yaitu omzet

penjualan dan laba sebelum pajak selama tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 perbulannya. Analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, uji asumsi klasik dan uji hipotesis

Hasil dan Pembahasan

I. Hasil

1. Omzet Penjualan

Omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang dagangan tertentu selama masa jual (Tim penyusun kamus Pembinaan dan Pengembangan bahasa 1990:626). Penjualan menurut Winardi (2005:26) Penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang. Dari pengertian diatas dapat disimpulkan omzet penjualan adalah banyaknya barang yang diterima pembeli dengan jumlah uang yang diserahkan kepada penjual sesuai dengan kesepakatan bersama.

Tabel 2 Omzet Penjualan Kios Rista Cell

Tahun 2017 sampai dengan tahun 2019

Bulan	Tahun		
	2017	2018	2019
Januari	119.439.000	145.961.000	238.873.000
Februari	154.778.000	180.768.000	230.300.000
Maret	190.631.000	113.199.000	204.628.000
April	200.317.000	150.275.000	207.286.000
Mei	159.628.000	119.685.000	221.672.000
Juni	225.804.000	202.768.000	212.241.000
Juli	120.040.000	109.239.000	210.563.000
Agustus	143.266.000	212.207.000	228.199.000
September	163.117.000	286.785.000	230.358.000

er	000	500	000
Oktober	147.213.000	286.233.000	250.721.000
November	137.779.000	227.171.000	215.631.000
Desember	236.361.000	230.873.000	225.213.000
Jumlah	1,998,373,000	2,265,164,500	2,675,685,000

Dilihat pada tabel di atas bisa disimpulkan bahwa omzet penjualan mengalami fluktuasi setiap tahun yang mana omzet terendah terdapat pada tahun 2017 yaitu sebesar Rp1.998.373.000 dan yang tertinggi pada tahun 2019 sebesar Rp 2.675.685.000

2. Laba Sebelum Pajak

Islahuzzaman (2012) berpendapat bahwa laba sebelum pajak adalah penghasilan yang diterima pelaku bisnis sebelum dikurangi bunga dan pajak penghasilan.

Tabel 3 Laba Sebelum Pajak Kios Rista Cell Tahun 2017 sampai dengan tahun 2019

Bulan	Tahun		
	2017	2018	2019
Januari	5.928.000	13.425.000	15.253.100
Februari	8.093.000	14.015.000	13.193.500
Maret	8.723.000	12.714.000	8.065.000
April	8.880.000	13.725.000	8.174.000
Mei	8.212.000	12.117.000	12.932.000
Juni	11.972.000	7.905.000	10.118.000
Juli	6.714.000	9.458.000	9.814.000
Agustus	7.002.000	11.901.000	11.217.000
September	8.356.000	15.378.400	11.385.000
Oktober	7.305.000	16.890.400	13.785.000
November	6.977.000	14.339.900	10.255.000
Desember	10.456.000	14.854.200	12.112.000
Jumlah	98,618,000	156,722,900	136,303,600

Berdasarkan tabel laba sebelum pajak kios Rista Cell bisa dilihat bahwa setiap bulan bahkan setiap tahunnya laba yang didapat mengalami naik turun atau fluktuasi laba, laba terendah terdapat pada tahun 2017 dan tertinggi pada tahun 2018 sedangkan, untuk

perbulan laba terendah terdapat pada bulan Januari tahun 2017 sebesar Rp 5.928.000 dan tertinggi pada bulan Oktober tahun 2018 sebesar Rp 16.890.400.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 4
Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	
1	(Constant)		3.433	.002	
	Omzet Penjualan	.575	4.099	.000	

a. Dependent Variable: LABA SEBELUM PAJAK

Berdasarkan hasil uji IBM SPSS 26 for Windows analisis regresi linier berganda dapat di lihat sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X + \varepsilon$$

$$Y = 89480865,970 + 9,493X$$

Dimana :

Y = Laba sebelum Pajak

α = Konstanta

X = Omzet Penjualan

β = Koefisien regresi linier berganda

Berdasarkan persamaan model regresi linier di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Didapat nilai konstanta sebesar 89480865.970, artinya apabila variabel omzet penjualan bernilai nol, maka akan menambah penghasilan laba sebesar 89480865.970.
- Nilai koefisien variabel omzet penjualan bernilai positif sebesar

9.493, artinya setiap ada kenaikan dari variabel omzet penjualan maka akan meningkatkan perolehan laba sebesar 9.493.

4. Pengujian Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Untuk pengujian normalitas menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov, uji P-Plot dan uji Histogram. Adapun rinciannya dapat di lihat pada tabel 5, gambar 1 dan gambar 2.

Tabel 5
Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

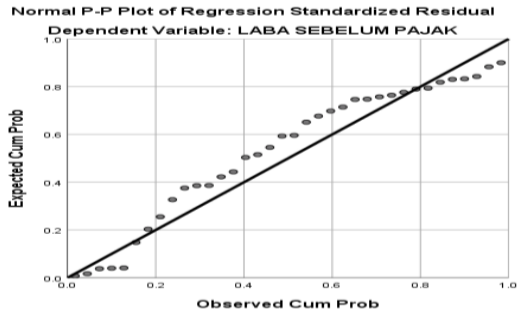
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
		Omzet Penjualan	Laba Sebelum Pajak
N		36	36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	10879013.8889	192756180.5556
	Std. Deviation	2917495.76679	48162743.52772
	Absolute	.114	.146
Most Extreme Differences	Positive	.114	.092
	Negative	-.081	-.146
Test Statistic		.114	.146
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}	.051 ^c

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

Di lihat dari tabel perolehan data di atas nilai untuk Asymp.Sig.(2-tailed) Omzet Penjualan yaitu sebesar 0,200 > 0,05 dan Laba Sebelum Pajak sebesar 0,051 > 0,050. Maka dapat disimpulkan bahwa data tersebut

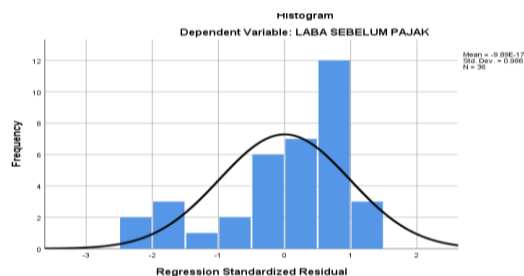
berdistribusi normal sehingga memenuhi syarat normalitas.

Residual
Gambar 1 Normal P-Plot Regression Standardized



Berdasarkan hasil pengujian p-plot di atas dapat dilihat bahwa data tersebut dikatakan data berdistribusi normal sebab data (ditunjukkan dengan gambar titik-titik) menyebar disekitar garis dan mengikuti garis diagonal, maka dari hasil tersebut diperoleh kesimpulan model regresi layak digunakan untuk pengujian.

Gambar 2 Histogram pada Kios Rista Cell Kecamatan Jampang Kulon



Berdasarkan gambar grafik histogram di atas data tersebut berdistribusi normal karena membentuk lonceng (*bell shaped*), tidak condong ke sebelah kanan ataupun condong ke sebelah ke kiri.

5. Uji Multikolinearitas

Tabel 6
Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a	
Model	Collinearity Statistics

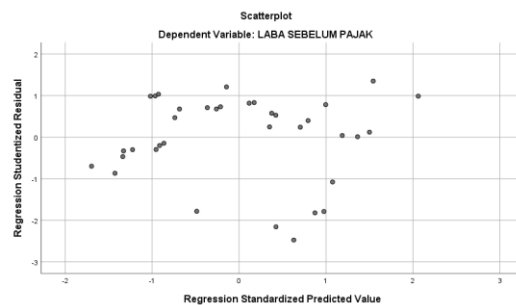
		Toleran	VIF
		ce	
1	Omzet Penjualan	1.000	1.000

a. Dependent Variable: Laba Sebelum Pajak

Mengacu pada hasil pengujian multikolinearitas di atas dapat disimpulkan bahwa hasil *tolerance value* untuk variabel omzet penjualan toleransinya $1,000 > 0,10$ serta nilai VIF variabelnya sebesar $1,000 < 10$, Maka kesimpulan akhirnya menunjukkan bahwa variabel omzet penjualan tersebut tidak terjadi multikolinieritas.

6. Uji Heteroskedastisitas

Untuk mendeteksi adanya heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan *Scatter-plot*.



Gambar 3 Uji Heteroskedastisitas

Hasil pengujian di atas menunjukkan kesimpulan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas sebab data (titik-titik) menyebar secara acak dan tidak berkumpul pada satu tempat saja.

7. Pengujian Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Tabel 7
Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a				
Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficient	t	Sig.

	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	894808 65.970	26064 102.769	3.4 33	.00 2	
Omzet Penjualan	9.493	2.316	.575	4.0 99	.00 0

a. Dependent Variable: LABA SEBELUM PAJAK

Berdasarkan tabel uji t diatas diperoleh disimpulkan bahwa nilai t_{hitung} dari variabel omzet penjualan (X) yaitu 4,009 dan t_{tabel} sebesar 2,032245 sehingga $t_{hitung} 4,009 > t_{tabel} 2,032245$ dan nilai signifikan $0.000 < 0,05$ sehingga dapat diputuskan untuk menolak H_0 dan menerima H_a yang berarti dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel omzet penjualan terhadap laba sebelum pajak.

b. Uji Simultan (Uji F)

Tabel 8
Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	268474 167380 13840.00	1	26847 41673 80138	16.7 98	.000 ^b
Residual	543403 285060 62512.00	34	15982 44956 06066		
Total	811877 452440 76352.00	35			

a. Dependent Variable: LABA SEBELUM PAJAK

b. Predictors: (Constant), OMZET PENJUALAN

Berdasarkan hasil analisis diatas, dapat di lihat bahwa F_{hitung} sebesar 16.798 $> F_{tabel}$ sebesar 4.130018 serta nilai signifikan

sebesar $0,000 < 0,05$. Maka sesuai dengan ketentuan keputusan uji F baik berdasarkan perbandingan F_{hitung} dan F_{tabel} serta signifikansi sehingga dapat disimpulkan bahwa Omzet Penjualan (X) secara simultan berpengaruh terhadap Laba sebelum Pajak (Y) dengan kata lain hipotesis diterima.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model regresi berganda dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu ($0 < R^2 < 1$).

Tabel 9
Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.575	.331	.311	399780 55.931 48	1.263

a. Predictors: (Constant), OMZET PENJUALAN

b. Dependent Variable: LABA SEBELUM PAJAK

Hasil pengujian di atas menunjukkan bahwa nilai R Square sebesar 0,331 atau 33,1 %. Nilai ini menunjukkan bahwa variabel independen mempengaruhi variabel dependen, serta sisanya sebesar 66,9 % dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya. Untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, maka dapat dihitung koefisien determinasi (K_d) dengan menggunakan rumus:

$$\begin{aligned}
 K_d &= R^2 \times 100\% \\
 &= 0,575^2 \times 100\% \\
 &= 0,331 \times 100\% \\
 &= 33,1\%
 \end{aligned}$$

Mengacu pada tabel model summary dan perhitungan K_d dapat disimpulkan bahwa

adanya hubungan antara variabel independen yaitu variabel Omzet Penjualan (X) terhadap variabel dependen Laba sebelum Pajak (Y) yang artinya mempengaruhi akan tetapi tingkat pengaruhnya lemah.

II. Pembahasan

Hasil analisis pengaruh omzet penjualan terhadap laba sebelum pajak pada kios Rista Cell menunjukkan bahwa hipotesis H_0 di tolak dan H_a di terima, artinya omzet penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba sebelum pajak Rista Cell, hal ini dibuktikan dari hasil uji t (dapat di lihat pada tabel 7), nilai t_{hitung} dari variabel omzet penjualan (X) yaitu 4,009 dan t_{tabel} sebesar 2,032245 sehingga $t_{hitung} 4,099 > t_{tabel} 2,032245$ dan nilai signifikan $0.000 < 0,05$.

Penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Suprihatmi Sri Wardiningsih & Retno Susanti (2017) dan Aslichah. et all (2018) menunjukkan hasil yang sama yaitu positif atau berpengaruh, hal ini juga didukung dengan fakta dilapangan yang menunjukkan adanya pengaruh omzet penjualan terhadap laba sebelum pajak yang signifikan. Selain Sri, hasil penelitian yang dilakukan oleh Gede (2016), mengungkapkan fakta bahwa penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja, modal sendiri berpengaruh positif signifikan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja, penjualan dan modal sendiri bersama-sama atau secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Motor Singaraja.

Penjualan merupakan satu diantara faktor utama yang mempengaruhi pendapatan perusahaan, tinggi rendahnya omzet yang didapat selain dari permodalan juga dipengaruhi oleh seberapa baiknya kemampuan perusahaan dalam pemasaran produknya, perusahaan harus mampu melakukan strategi pemasaran yang baik dalam rangka mendongrak penjualan supaya tinggi, dengan penjualan yang tinggi maka

akan berdampak pula pada laba yang tinggi. hal ini sesuai dengan pendapat Ariesti (2008) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan erat volume penjualan dengan peningkatan laba sebelum pajak perusahaan, artinya semakin meningkatnya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan akan membawa peningkatan keuntungan bagi perusahaan. Hal ini juga diperkuat oleh Jumingan (2008) yang menyatakan bahwa naik turunnya omzet akan mempengaruhi laba. Eva Eresti (2008) juga berpendapat bahwa adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan perusahaan ternyata membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil laba bersih yang setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan volume penjualan.

Kesimpulan

Sebagaimana hasil penelitian berdasarkan analisis dan pengujian data yang peneliti lakukan pada kios Rista Cell Kecamatan Jampang Kulon, maka didapat kesimpulan bahwa omzet penjualan mempengaruhi laba sebelum pajak terlihat pada hasil uji parsial (t) dengan nilai t_{hitung} dari variabel omzet penjualan (X) yaitu sebesar 4,009 dan t_{tabel} sebesar 2,032245 maka $t_{hitung} 4,099 > t_{tabel} 2,032245$ dan nilai signifikan $0.000 < 0,05$. Adapun untuk tingkat pengaruh omzet penjualan terhadap laba sebelum pajak dikategorikan lemah, hal ini ditunjukkan dari hasil uji koefisien determinasi dengan nilai R Square sebear 0,331 atau 33,1 %.

Selain peneliti mencoba menarik sebauh simpulan, peneliti juga memberikan saran-saran yang mungkin bisa berguna bagi perusahaan diantaranya:

- a. Kios Rista Cell Kecamatan Jampang Kulon harus membuat laporan keuangan sesuai standar SAK EMKM dan terkomputerisasi

- b. Adapaun saran peneliti untuk penelitian selanjutnya di kios Rista Cell Kecamatan Jampang Kulon masih banyak yang menarik untuk dibahas dan diteliti seperti laporan keuangan yang masih belum sesuai dengan SAK EMKM serta menambah atau mengganti variabel yang mempengaruhi laba dan menambah periode penelitian

Bibliografi

- Al, A. et. (2018). *Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan terhadap Laba Usaha pada Perusahaan Penggilingan Padi Universitas Darul 'Ulum Jombang. 1.*
- Ariesti., E. (2008). *Pengaruh volume penjualan buku cetak terhadap peningkatan laba bersih. Semarang Unes.*
- Islahuzzaman. 2012. *Istilah-istilah Akuntansi dan Auditing. Edisi Kesatu.* Jakarta: Bumi Aksara.
- Nugroho, dkk. 2019. *Panduan Penulisan Skripsi Program Studi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sukabumi, Tangerang Selatan: Cinta Buku Media*
- Jumangan. 2008. *Analisis Laporan Keuangan.* Jakarta: Bumi Aksara
- Reski, Y, Mike & Rivandi, Muhammad. 2018. "Pengaruh Pinjaman Modal Kerja, Profesionalisme Sumber Daya Manusia terhadap Laba Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Batang Kapas" Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi KBP
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabet
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan Dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. 1990. *Kamus Besar Bahasa Indonesia,* Jakarta: Balai Pustaka
- Winardi, J. (2), 2005, *Manajemen Perubahan (The Management of Change), Cetakan Ke-1, Jakarta, Prenada Media.*
- Eva Ariesti. 2008. *Pengaruh volume penjualan buku cetak terhadap peningkatan laba bersih.* Semarang : Unes.
- Gede Nogi Paranesa. et all. 2016. "Pengaruh Penjualan dan Modal Sendiri Terhadap Laba pada UD Aneka Jaya Motor Di Singaraja Periode 2012-2014". e-Jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Pendidikan Manajemen (Volume 4 tahun 2016) <http://bbs.binus.ac.id/ibm/2019/04/perm-asalahan-ukm-di-indonesia/> (28 Juni 2019)
- Sri, W, Suprihatmi & Susanti, R. (2017). *Pengaruh Modal Kerja, Aset dan Omzet Penjualan terhadap Laba UKM Catering di Wilayah Surakarta*". Vol.5 No.1, 2017 Hal. 84-93. *Universitas Slamet Riyadi Surakarta.*
- Sukesti, F., dan Nurhayati, (2015), "Strategi Pengembangan UKM melalui Peningkatan Modal Kerja dengan Variabel Intervening Pengembangan Bisnis pada UKM Makanan Kecil di Kota Semarang", The 2nd University Research Coloquium 2015, Universitas Muhammadiyah Semarang.

Ridiana Febrianto, Andri Indrawan dan Idang Nurodun

Undang-Undang Republik Indonesia
Nomor 20 Tahun 2008 Tentang
Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Copyright holder :
Ridiana Febrianto, Andri Indrawan dan Idang Nurodin (2020).

First publication right :
Jurnal Syntax Transformation

This article is licensed under:

