

PENGARUH PENJUALAN TERHADAP PERUBAHAN LABA KOTOR PADA PT. TRANS ENGINEERING SENTOSA (TES)

Dwi Saraswati,S.Pd,M.Si ¹⁾

Dosen Fakultas Sosial dan Sains, Akuntansi, Universitas Pembangunan Panca Budi ¹⁾

Ardhansyah Putra Hrp,S.Pd,M.Si ²⁾

Dosen Fakultas Ekonomi, Akuntansi, Universitas Muslim Nusantara Al Wasliyah Medan ²⁾

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap perubahan laba kotor PT. Trans Engineering Sentosa (TES). Penelitian ini mengambil data laporan keuangan dari tahun 2016-2018. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, analisis regresi linier sederhana dan uji koefisien determinasi. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa penjualan memiliki hasil koefisien determinasi sebesar 98,41% terhadap perubahan laba kotor dan sisanya sebesar 1,59% dipengaruhi faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, hasil analisis regresi = $Y: 1010279138,955 + 0,170X$ dan berpengaruh signifikan karena $t_{hitung} = 3,522 >$ dari $t_{tabel} = 2,920$ dengan nilai signifikansi $0,041 > 0,05$.

Kata Kunci: Penjualan, Perubahan Laba Kotor

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan salah satu objek sarana yang dapat menunjang program pemerintahan di dalam berbagai sektor segi perekonomian di dunia maupun di Indonesia pada khususnya. Seiring dengan perkembangan dunia usaha yang semakin pesat saat ini membawa dampak persaingan perdagangan yang amat ketat, terutama dalam perusahaan yang sejenis. Dengan demikian perusahaan-perusahaan tersebut harus dituntut bekerja lebih ekstra dan lebih efisien baik terhadap waktu maupun hasil produksi agar dapat tetap bertahan dalam bidang usahanya masing-masing.

Di era modern, persaingan dunia usaha semakin tajam, maka untuk memasuki pasar global banyak faktor yang harus ditingkatkan dan diperbaiki. Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah: kualitas, ketepatan, waktu dan tentu saja modal. Persaingan global yang dihadapi oleh perusahaan tersebut memaksakan para manajer dan manajemen perusahaan untuk mengambil keputusan secara cepat, tepat dan berkualitas berdasarkan atas faktor-faktor yang dapat dipertanggungjawabkan.

Tujuan dari suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk meningkatkan profit laba secara maksimal, agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meningkatkan kesejahteraan para karyawannya dan untuk membayar kewajiban-kewajiban. Namun untuk mencapai tujuan tersebut di tengah ketatnya persaingan dunia usaha tidaklah mudah, dimana setiap pengusaha berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk memuaskan konsumennya. Dalam hal ini perusahaan tentunya menginginkan tingkat pertumbuhan perusahaan yang baik, yang tercermin pada pencapaian tingkat profit laba secara maksimal namun untuk mencapai profit/laba maksimal perusahaan tersebut harus mempunyai cara yang cepat dan tepat mengendalikan biaya-biaya produksi agar tercapainya efisiensi. Untuk mewujudkan tujuan-tujuan tersebut harus ditunjang dari beberapa faktor yang saling mendukung seperti harga jual, volume penjualan, persediaan barang dalam proses, proses biaya produksi, persediaan barang jadi, dan lain sebagainya.

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Bagi perusahaan yang berorientasi laba, segala macam cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Misalnya dengan meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar,

meningkatkan kinerja karyawan dan mengefisienkan segala sumber daya yang dimiliki serta menekan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual dengan tetap memperhatikan mutu kualitas dari barang atau jasa yang dihasilkan. Laba kotor perusahaan merupakan selisih pendapatan penjualan netto dikurangi dengan harga pokok penjualan. Dalam hal ini hendaknya laba kotor bernilai besar, hal ini guna menutupi biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan seperti biaya penjualan, biaya administrasi, biaya pajak penghasilan, dan biaya lain-lainnya. Oleh karena itu perusahaan harus memperhatikan perubahan laba kotor yang diperoleh setiap tahunnya secara konstan dan hati-hati, agar bisa menginvestasikan setiap masalah demi kelangsungan hidup perusahaan sehingga pihak manajemen dapat mengambil kesimpulan atau tindakan seperlunya untuk periode-periode mendatang.

Pengambilan keputusan untuk masa yang akan datang, perlu pembuatan laporan rugi laba agar perusahaan dapat melihat seberapa besar keuntungan yang didapat oleh perusahaan dengan melakukan analisa lebih lanjut untuk melihat apakah perolehan laba kotor yang diperoleh perusahaan mengalami kenaikan atau penurunan. Salah satu faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor adalah harga penjualan dan biaya produksi, maka diperlukannya proses pengawasan dan pengendalian terhadap biaya produksi. Penjualan adalah usaha menyampaikan barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen kepada konsumen dengan harga yang telah disepakati dengan tujuan mengarahkan konsumen untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. "Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali". (Bustami & Nurlela, 2014:12)

Dengan semakin kompetitifnya di dunia usaha, mengharuskan kepada setiap pengelola dunia usaha untuk bekerja dengan tingkat efektivitas dan efisiensi tinggi agar dapat mengembangkan produk maupun jasa, yang sesuai dengan kebutuhan yang tepat terhadap prosedur pengendalian yang ada dan jika memungkinkan dilakukannya pengurangan atau efisiensi pembenahan biaya. Serta perhitungan biaya dan laba di suatu perusahaan untuk periode akuntansi tahunan maupun periode yang lebih singkat untuk memilih alternative terbaik yang dapat menaikkan pendapatan ataupun penurunan biaya.

PT. Trans Engineering Sentosa (TES) mempunyai hubungan kerja dengan pemegang peran utama dalam Telekomunikasi Industri pada suatu Basis Global dan Nasional Perusahaan Logistik. Perusahaan bisa menawarkan jasa Internasional, ekspor dan impor dan freight jasa distribusi nasional, dan menyediakan power instalasi untuk telekomunikasi di berbagai lokasi. PT. Trans Engineering Sentosa memiliki hubungan bisnis yang baik dengan sejumlah perusahaan dalam industri yang beroperasi dalam negeri maupun luar negeri. Pekerjaan atau pelayanan yang dilakukan terhadap mitra business adalah: installation service untuk pekerjaan di bidang technical, PT. Trans Engineering Sentosa mengerjakan bidang-bidang pekerjaan instalasi listrik seperti instalasi *power supply*, instalasi *battery enclosure* serta pembuatan pondasi; *logistics/warehouse* yaitu penyimpanan dan pendistribusian material customer dari warehouse ke lokasi atau site yang diinginkan customer; dan argo: *pick-up* dan *delivery* kiriman customer (dokumen, paket, sparepart dan lain-lain) khusus domestic, secara *door to door services*. Di dalam jenis usaha yang dijalankannya. PT. Trans Engineering Sentosa dihadapkan pada persaingan yang sangat ketat antara perusahaan lain yang sejenis. Sehingga perusahaan ini dituntut untuk menyusun strategi persaingan yang mantap, perusahaan harus dapat meluaskan daerah pemasaran dan juga harus dapat memenuhi kepuasan pelanggan, sehingga PT. Trans Engineering Sentosa tidak kalah saing dengan perusahaan lain.

Di dalam Laporan Laba Rugi perusahaan ini, penulis menemukan beberapa poin perkiraan yang salah. Perusahaan menyepelekan laba kotor yang mereka peroleh, sehingga mereka hanya fokus pada keuntungan bersihnya saja. Memang, laba kotor yang diperoleh hanyalah keuntungan yang belum sepenuhnya dapat dinikmati, karena keuntungan tersebut masih harus dikurangi dengan biaya-biaya lainnya. Namun, jika dilihat secara lebih dalam, laba kotor ternyata mampu menggambarkan kinerja manajemen perusahaan itu sendiri. Pada dasarnya perolehan Laba Kotor pada perusahaan sangatlah dipengaruhi oleh aktivitas penjualan, baik itu penjualan barang maupun penjualan jasa. Hal ini dapat dilihat dari laba kotor yang diperoleh dari periode ke periode selalu berbeda-beda, karena volume barang yang dijual dan harga jual yang tidak tetap. Seperti yang diketahui, laba kotor adalah hasil yang diperoleh dari selisih antara

penjualan dan harga pokok penjualan, yang merupakan penggambaran dari upaya dalam memenuhi rencana dan anggaran keuntungan yang ingin perusahaan peroleh. Pada perusahaan dagang laba kotor memuat hasil kinerja bagian operasional, bagian penjualan dan pihak manajemen.

Hal yang paling penting bagi aktivitas penjualan tentunya menentukan harga jual. Sebab, harga jual merupakan akar dari laba yang diperoleh. Besarnya harga jual yang ditentukan tentunya dapat menarik keuntungan yang lebih besar dari sebelumnya. Namun, bisa saja justru merugikan perusahaan. Hal ini tentunya membuat pihak manajemen kewalahan dalam menentukan harga jual yang sesuai dengan kondisi pasar. Sebelum dianggarkannya harga jual, maka pihak manajemen harus lebih dulu mengetahui arus naik turunnya harga jual yang berlangsung selama beberapa periode. Hal ini berguna untuk mengetahui penyebab naik turunnya harga jual dan bisa dengan mudah merencanakan harga barang atau produk yang ingin di jual. Analisis laba kotor adalah salah satu cara dalam mengetahui dan menentukan naik turunnya harga jual.

Mempertimbangkan berbagai hal dari uraian di atas, harus meningkatkan proses pengawasan dan pengendalian pihak manajemen perusahaan dengan tujuan untuk meningkatkan profit laba yang diterima, maka penulis berkeinginan meneliti tentang “Pengaruh Penjualan terhadap Perubahan Laba Kotor pada PT. Trans Engineering Sentosa (TES)”.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan, memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan. Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas, beberapa ahli mengemukakan tentang definisi penjualan. Menurut Basu Swastha dalam bukunya “Azas-azas Marketing” (2013), adalah “Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, untuk mengajak orang lain bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan” sedangkan pengertian penjualan menurut Moekijat dalam bukunya “Kamus Manajemen” cetakan kelima (2013), adalah “Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak”.

Dari penjelasan di atas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut.

2.2 Dokumen-dokumen Penjualan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa terjadi pengaruh signifikan antara Penjualan terhadap Perubahan Laba Kotor serta didukung pembuktian hasil observasi dan bukti data-data yang berkaitan dengan variabel-variabel penelitian dan hasil pengolahan data statistik terbukti berpengaruh serta didukung dengan riset lapangan bahwa terjadi pengaruh yang sangat mutlak dan dilihat dari penelitian-penelitian sebelumnya bahwa Penjualan kaitannya erat sekali dengan laba. Hal ini terbukti dari hasil uji determinasi bahwa penjualan memberikan pengaruh sebesar 98,41% terhadap Perubahan Laba Kotor.

2.3 Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swastha (2012), faktor yang mempengaruhi penjualan adalah:

1. Kondisi dan kemampuan pasar

Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tersebut, penjual harus dapat memahami beberapa masalah yang cukup penting:

- a. Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan.
- b. Harga produk.
- c. Syarat penjualan, seperti; pembayaran, pengantaran, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar
 - a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintahan atau pasar Internasional.
 - b. Kelompok pembeli dan segmen pasarnya.
 - c. Daya beli.
 - d. Frekuensi pembeliannya.
 - e. Keinginan dan kebutuhan.
3. Modal

Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk:

 - a. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan
 - b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan.
 - c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.
4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.
5. Dan faktor lainnya.

2.4 Jenis-Jenis Penjualan

Terdapat beberapa jenis penjualan menurut Basu Swastha (2012) yang biasa dikenal dalam masyarakat umum, diantaranya adalah:

- a. *Trade Selling*

Penjualan yang dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka.
- a. *Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
- b. *Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- c. *New Businies Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- d. *Responsive Selling*

Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving and retailing*.

2.5b Laba

Laba perusahaan dalam hal ini dapat dilakukan dijadikan sebagai ukuran dari efisiensi dan efektifitas dalam sebuah unit kerja dikarenakan tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, laba suatu perusahaan khususnya pada pusat laba atau unit usaha yang menjadikan laba sebagai tujuan utamanya merupakan alat yang baik untuk mengukur prestasi pimpinan atau manajer atau dengan kata lain efisiensi dan efektifitas dari perusahaan dapat dilihat dari laba yang diraih unit tersebut.

Menurut Sofyan Safri (2011) Laba adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama *entity* dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi *entity* selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik". Laba perusahaan pada dasarnya merupakan cerminan dari keberhasilan tujuan perusahaan sendiri, yang berorientasi keuntungan. Perencanaan laba adalah proses perencanaan keuangan sangat penting bagi perusahaan. Dengan perencanaan manajer keuangan dapat menentukan aktivitas perusahaan untuk mencapai target pendapatan tertentu.

2.6 Tujuan Perhitungan Laba

Perhitungan laba pada umumnya mempunyai 2 (dua) tujuan, yaitu:

1. Tujuan Internal

Yaitu berhubungan dengan manajemen untuk mengarahkan pada kegiatan yang lebih menguntungkan dan mengevaluasi usaha yang telah dicapai.

2. Tujuan External

Yaitu untuk memberikan pertanggungjawaban kepada para pemegang saham untuk keperluan pajak atau tujuan lainnya, misalnya untuk permohonan kredit.

Dikaitkan dengan penulisan skripsi ini perhitungan laba dilakukan untuk tujuan internal.

2.7 Jenis Laba

Jenis-jenis laba menurut Theodorus M. Tuanakotta dalam buku “Teori Akuntansi” (2010) yaitu:

1. Laba kotor

Laba kotor yaitu perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.

2. Laba dari operasi

Laba dari operasi yaitu selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.

3. Laba bersih

Laba bersih yaitu angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi beban lain-lain.

Jenis laba yang digunakan dalam penelitian ini adalah laba kotor.

2.8 Laba Kotor

Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sementara laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam satu periode tertentu, termasuk pajak.

Menurut Sujana Ismaya (2013), laba kotor (*gross Profit*) adalah selisih lebih antara penjualan dengan biaya pokok.

$$\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}$$

Menurut Dwi Prastowo (2014), laba kotor adalah selisih antara harga pokok penjualan dan penjualan. Kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan disebut laba kotor. Jadi laba kotor adalah selisih antara harga pokok penjualan dengan penjualan. Jumlah ini disebut laba kotor karena angka tersebut merupakan laba sebelum dikurangi beban operasi.

2.9 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode ke periode berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan

III. METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi adalah seluruh subjek/objek dengan karakteristik tertentu yang akan diteliti. Menurut Sugiyono (2012:72), populasi adalah wilayah generalisasi yang teridir atas objek/subjek yang mempunyai kualiatas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian dibuat kesimpulan. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah semua subjek yang memenuhi karakteristik sampel yang telah disebutkan. Adapun populasi sasaran penelitian ini adalah Laporan Laba Rugi Komersial PT. Trans Engineering Sentosa (TES).

Sampel adalah elemen-elemen populasi yang dipilih atas dasar kemampuan mewakilinya. Menurut Sugiyono (2012:73), “sampel adalah jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi selama 36 bulan dari tahun 2016 sampai dengan 2018 dijadikan sampel.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data serta keterangan-keterangan yang diperlukan, digunakan beberapa teknik pengumpulan data. Hal ini dimaksudkan agar diketahui cara-cara atau teknik-teknik yang dipergunakan dalam upaya untuk memperoleh data dan informasi yang digunakan dalam upaya untuk memperoleh data dan informasi yang relevan dan aktual. Adapun jenis data yang dikumpulkan dalam penulisan skripsi ini terdiri dari:

1. Riset Lapangan (*Field Reserach*)

Pengumpulan data dilakukan dengan mengadakan pengamatan dan tinjauan secara langsung dari sumber penelitian, yaitu di PT. Trans Engineering Sentosa (TES) untuk mendapatkan data yang konkrit, hal tersebut penulis melakukannya dengan cara:

a. Wawancara

Untuk mendapat data yang lebih lengkap dan aktual, penulis melakukan tanya jawab dengan sumber data baik secara langsung maupun tidak langsung kepada Pimpinan Perusahaan dan pegawai-pegawai yang mempunyai kaitan erat dengan masalah yang penulis hadapi.

b. Observasi (pengamatan)

Dalam hal ini data yang didapatkan penulis dengan cara melakukan observasi atau pengamatan secara langsung pada obyek yang diteliti mengenai Pengaruh Penjualan terhadap Perubahan Laba Kotor pada PT. Trans Engineering Sentosa (TES).

c. Dokumentasi, yakni teknik pengumpulan data melalui pengamatan terhadap dokumen perusahaan, dalam hal ini berupa laporan laba rugi, daftar harga jual, dan volume penjualan PT. Trans Engineering Sentosa.

2. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Riset kepustakaan (*Library Research*) adalah jenis data yang diperoleh dari data yang sudah tersedia untuk memperoleh informasi yang bersifat ilmiah dan teoritis yang berkaitan dengan objek penelitian.

3.3 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis data kuantitatif. Data kuantitatif dalam penelitian ini berupa laporan keuangan perusahaan PT. Trans Engineering Sentosa (YES) pada periode tahun 2016 – 2018 dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diperoleh langsung dari PT. Trans Engineering Sentosa. Teknik analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Perhitungan *Gross Margin Ratio (GMR)* dan Penjabarannya

Rasio ini mencerminkan atau menggambarkan laba kotor yang dapat dicapai setiap rupiah penjualan, atau bila rasio ini dikurangkan terhadap angka 100% maka akan menunjukkan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya operasi dan laba bersih. Rumus yang digunakan adalah :

$$GMR = \frac{\text{LabaKotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

2. Perhitungan Uji Regresi Linier Sederhana.

Analisis regresi linier sederhana adalah hubungan secara linier antara satu variabel dengan variabel lainnya Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel tersebut apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel penjualan apabila nilai variabel penjualan mengalami kenaikan atau penurunan.

Rumus regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Variabel dependen (nilai yang diprediksikan)

a = Konstanta (nilai Y apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

X = Variabel independen

3. Analisis Koefisiensi Determinasi

Analisis ini digunakan untuk melihat seberapa besar variabel independen (X) berpengaruh terhadap variabel dependen (Y). Besarnya koefisien determinasi dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$D = r^2 \times 100\%$$

Dimana:

D = Koefisien determinasi

r^2 = Koefisien korelasi yang dikuadratkan

Dari keseluruhan metode yang digunakan dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan alat bantu SPSS 25 dalam mengolah dan menganalisis data.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Deskriptif Statistik

Tabel 4.1 Hasil Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	3	1788523154,34	2603202021,36	2095374434,56	442966162,306
Perubahan Laba Kotor	3	4878835636,00	9379617465,00	6391192754,00	2588115322,46
Valid N (listwise)	3				

Berdasarkan hasil *output* SPSS 25 di atas dapat dilihat bahwa variabel Penjualan (X) dengan jumlah data 3 mempunyai rata-rata sebesar Rp 2095374434,56, nilai minimum sebesar Rp 1788523154,34 dan nilai maksimum sebesar Rp 2603202021,36 sedangkan standar deviasi sebesar Rp 442966162,30. Variabel Perubahan Laba Kotor (Y) dengan jumlah data 3 mempunyai rata-rata sebesar Rp 6391192754,00 nilai minimum sebesar Rp 4878835636,00 nilai maksimum sebesar Rp 9379617465,00, sedangkan standar deviasi sebesar Rp 2588115322,46.

4.2 Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

Tabel 4.2. Hasil Uji Analisis Regresi

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1010279138,955	145702291,938		6,934	,091
	Penjualan	,170	,022	,992		

a. Dependent Variable: Perubahan Laba Kotor

Berdasarkan hasil SPSS versi 25 di atas dapat diperoleh persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = a + bX$$

$$Y = 1010279138,955 + 0,170 X$$

Keterangan :

Y = Perubahan Laba Kotor

a = Konstanta (Nilai Y jika X : 0)

b = Koefisien Regresi

X = Penjualan

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta sebesar 1010279138,955 hal ini menunjukkan jika jumlah penjualan tidak mengalami peningkatan atau penurunan, maka jumlah perubahan laba kotor sebesar nilai konstanta yaitu 1010279138,955 .
2. Nilai koefisien Penjualan (X) sebesar 0,170 hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan angka Penjualan satu satuan maka variabel Perubahan Laba Kotor (Y) akan bertambah sebesar 0,170.

C. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Berdasarkan hasil *output* SPSS versi 25 menunjukkan bahwa tingkat regresi antara Penjualan (X) terhadap Perubahan Laba Kotor (Y) yaitu sebesar 0,992 hal ini menunjukkan bahwa pengaruh Penjualan terhadap Perubahan Laba Kotor sangat kuat, dikatakan sangat kuat karena nilai regresi sebesar 0,992 berada pada interval (0,80 - 1,000). Selanjutnya perhitungan koefisien determinasi sebagai berikut:

Tabel 4.3. Hasil Uji Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	,992 ^a	,984	,968		79223504,59253
a. Predictors: (Constant), Penjualan					
b. Dependent Variable: Perubahan Laba Kotor					

Dengan adanya korelasi sebesar 0,992 dengan tingkat koefisien korelasi sangat kuat antara Penjualan dengan Perubahan Laba Kotor dan nilai Determinasi sebesar 0,984 memiliki arti bahwa kemampuan Penjualan mempengaruhi besarnya variasi dalam Perubahan Laba Kotor adalah sebesar 98,41% dan sisanya sebesar 1,59% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Tabel 4.1

Analisis Regresi Linear Sederhana H₁

Model	Unstandardize d		Standar dized	t	Sig.
	Coefficients		Coeffici ents		
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.755	,357		7.722	,000
Kompleksitas Kerja	-0,058	,044	,254	-0,857	0,395
Tekanan Ketaatan	0,033	,070	,269	0,510	0,612

Hipotesis pertama menyatakan bahwa variabel kompleksitas kerja berpengaruh negatif pada kinerja auditor. Hasil pengujian hipotesis pertama memiliki nilai koefisien negatif sebesar -0,058 dengan signifikansi sebesar 0,395 yang berarti bahwa variabel kompleksitas kerja tidak berpengaruh pada kinerja auditor. Dapat dikatakan bahwa hasil penelitian ini tidak menerima hipotesis pertama.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Jamilah *et al.* (2007) dan Fitriany *et al.* (2011) yang menyatakan bahwa kompleksitas kerja tidak berpengaruh pada kinerja auditor. Kondisi ini menunjukkan bahwa adanya kompleksitas kerja pada pekerjaan audit yang diterima oleh auditor pada kurun waktu tertentu, biasanya pada bulan Januari sampai Maret merupakan hal yang wajar dan sering terjadi pada setiap kantor akuntan publik, mengingat kantor akuntan publik memiliki kewajiban untuk memeriksa kewajaran laporan keuangan klien serta mengeluarkan opini atas laporan keuangan yang telah diaudit tersebut.

Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan hasil yang tidak sesuai dengan perumusan hipotesis yang menyatakan bahwa tekanan ketaatan berpengaruh negatif pada kinerja auditor.

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel tekanan ketaatan memiliki nilai koefisien positif sebesar 0,033 dan nilai signifikansi sebesar 0,612 sehingga dikatakan menolak hipotesis kedua. Sejalan dengan hasil pengujian hipotesis pertama, hasil pengujian ini menunjukkan bahwa tekanan ketaatan tidak berpengaruh pada kinerja auditor. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Fitriany *et al.* (2011) yang menemukan bahwa tekanan waktu tidak berpengaruh pada kepuasan kerja auditor dan perilaku disfungsional yang dapat menurunkan kualitas audit.

Hal ini dikarenakan dalam melakukan setiap penugasan yang diberikan seorang auditor memang sudah memiliki alokasi waktu yang disesuaikan dengan kompleksitas kerja yang diberikan sehingga auditor harus bisa melaksanakan tugas yang diberikan secara efisien. Hasil ini juga menunjukkan bahwa meskipun auditor dihadapkan pada permasalahan tekanan ketaatan, auditor justru memberikan respon yang positif dengan melakukan pekerjaan sebaik-baiknya dalam batasan waktu yang diberikan.

4.1 Koefisien Determinasi

Tabel Hasil Koefisien Determinasi

R	0,928
R Square	0,861
Adjusted R Square	0,843
F	47,811
Signifikansi	0,000

Nilai R^2 menunjukkan tingkat kemampuan semua variabel bebas untuk mempengaruhi variabel terikat, sedangkan sisanya ditentukan oleh variabel lain dari luar variabel bebas. Nilai koefisien determinasi adalah diantara nol sampai dengan satu. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi, maka akan semakin baik pula kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

Pada Tabel diatas menunjukkan nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,843 yang berarti bahwa sebesar 84,3% variabel kinerja auditor dapat dijelaskan oleh variabel kompleksitas kerja dan tekanan ketaatan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, peneliti memperoleh kesimpulan bahwa variabel kompleksitas kerja berpengaruh negatif pada kinerja auditor. Hasil pengujian hipotesis pertama memiliki nilai koefisien negatif sebesar -0,058 dengan signifikansi sebesar 0,395 yang berarti bahwa variabel kompleksitas kerja tidak berpengaruh pada kinerja auditor.

Hasil pengujian hipotesis kedua menunjukkan hasil yang tidak sesuai dengan perumusan hipotesis yang menyatakan bahwa tekanan ketaatan berpengaruh negatif pada kinerja auditor. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel tekanan ketaatan memiliki nilai koefisien positif sebesar 0,033 dan nilai signifikansi sebesar 0,612 sehingga dikatakan menolak hipotesis kedua. Sejalan dengan hasil pengujian hipotesis pertama, hasil pengujian ini menunjukkan bahwa tekanan ketaatan tidak berpengaruh pada kinerja auditor.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsini. 2016. *Dasar-dasar Evaluasi Pendidikan (edisi revisi)*. Jakarta: Bina Aksara
- Bustami, Bastian, Nurlela, 2014, *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut: Kajian Teori dan Aplikasi*, Edisi ke-1, Yogyakarta: Graha Ilmu
- Carter, William K and Milton F Usry. 2009. *Cost Accounting*, Buku 1, Edisi 13, Jakarta: Bahasa Krista, Salemba Empat
- Darmawan, Arief dan Alifka Rifqi. 2011. *Analisis Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Gajah Tunggal*, Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah
- Fitriyani, 2013. *Pengertian Laba*. Diperoleh 13 Maret 2019. Dari <http://fitriyanifitriyanifitriyani.blogspot.com/2013/01/pengertian-laba.html>

- Harahap, S Syafri. 2012. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Himayati, 2014. *Eksplorasi Zahir Accounting*, Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Jenis Penjualan. 2014. Diperoleh 22 Maret 2019. Dari <http://muhammadiyah.blogspot.com/2014/08/pengertian-penjualan-jenispenjualan.html>
- Jogiyanto. 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. BPFE, Universitas Gajah Mada.
- Kotler, Philip. 2014. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Indeks
- Krismiaji. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- La Midzan, 2012. *Sistem Informasi Akuntansi 1*. Edisi ke delapan. Bandung: Lingga Jaya.
- Laba Kotor, 2013. Diperoleh 24 Maret 2019. Dari http://id.wikipedia.org/wiki/Laba_kotor
- M. Nafirin. 2013. *Penganggaran Perusahaan*, Jakarta: Salemba Empat
- Moekizat. 2013. *Kamus Manajemen*. Bandung: Mandar Maju
- Mulyadi. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya.*, Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat
- Priyatno, Dwi. 2017. *SPSS (Analisis Statistik Data)*. Yogyakarta: MediaCom
- Raybun, Gayle, L. 2013. *Akuntansi Biaya dengan menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. Jakarta: Erlangga
- Rudianto, 2013. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga
- Sugiyono 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta