



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA PROMOSI
TERHADAP LABA BERSIH**

SKRIPSI

IGNATIUS BIMO NUGROHO SAKA

1410112097

PROGRAM STUDI AKUNTANSI S1

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA

2017



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA PROMOSI
TERHADAP LABA BERSIH**

SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi**

IGNATIUS BIMO NUGROHO SAKA

1410112097

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL “VETERAN” JAKARTA

2017

PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi ini adalah hasil karya sendiri, dan semua sumber yang dikutip maupun yang dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Ignatius Bimo Nugroho Saka

NIM. : 1410112097

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan saya ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Jakarta, 28 Desember 2017

Yang Menyatakan



Ignatius Bimo Nugroho Saka

PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI SKRIPSI UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademika Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ignatius Bimo Nugroho Saka
NIM. : 1410112097
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : S1 Akuntansi
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta Hak Bebas Royalti Non Ekklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas Skripsi saya yang berjudul:

Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti ini Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan Skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada Tanggal : 28 Desember 2017

Yang Menyatakan,



Ignatius Bimo Nugroho Saka

PENGESAHAN

PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA PROMOSI TERHADAP LABA BERSIH

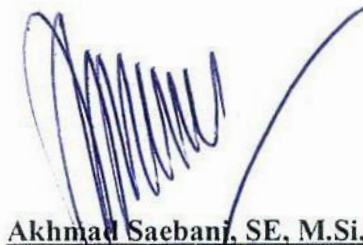
Dipersiapkan dan disusun oleh:
IGNATIUS BIMO NUGROHO SAKA
1410112097

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
pada tanggal: 16 Januari 2018
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima



Drs. Samin, MM

Ketua Penguji



Akhmad Saebani, SE, M.Si, CMA, CBV

Penguji I (Pembimbing I)



Prapfiningsih, SE, MM

Penguji II (Pembimbing II)



Dr. Prasetyo Hadi, S.E., M.M., CFMP

Dekan

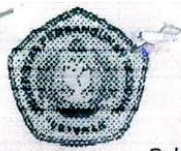


Danang Mintovuwono, S.E., M.Ak.

Ketua Program Studi

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal Ujian : 16 Januari 2018

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI
SEMESTER GASAL TA. 2017/2018**

Hari ini Rabu , tanggal 17 Januari 2018, telah dilaksanakan Ujian Skripsi bagi mahasiswa :

Nama : IGNATIUS BIMO NUGROHO SAKA

No.Pokok Mahasiswa : 1410112097

Program : Akuntansi S.1

Dengan judul skripsi sebagai berikut :

Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih
Dinyatakan yang bersangkutan *Lulus / Tidak Lulus* *)

Penguji

No	Dosen Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1	Drs. Samin, MM	Ketua	1.
2	Akhmad Saebani, SE, M.Si, CMA, CBV	Anggota I	2.
3	Anita Nopiyanti, SE, MM	Anggota II (**)	3.

Keterangan :

- *) Coret yang tidak perlu
**) Dosen Pembimbing

Jakarta, 17 Januari 2018

Mengesahkan

A.n. DEKAN

Kaprodi. Akuntansi S.1



Bahang Mintoyuwono, SE, M.Ak

Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih

Oleh

Ignatius Bimo Nugroho Saka

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh variabel Volume Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih pada perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia dan sektor aneka industri di Indonesia Stock Exchange (IDX) periode 2014-2016. Sample yang digunakan dalam penelitian ini adalah 64 perusahaan manufaktur sektor aneka industri dan industri dasar dan kimia yang terdapat di Indonesia Stock Exchange periode 2014-2016 dengan metode *purposive sampling*. Data diperoleh dari laporan keuangan dan *annual report* perusahaan yang telah di publikasi. Dari jenis perusahaan yang telah ditentukan, diperoleh jumlah sampel sebanyak 64 perusahaan dengan total sampel 192 data dan setelah menghilangkan data outlier, akhirnya menghasilkan 149 sampel yang siap dianalisis dan diuji. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5%. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih, (2) Biaya Promosi berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih.

Kata kunci: Volume Penjualan, Biaya Promosi, Laba Bersih.

The Effect of Sales Volume and Promotion Cost on Net Income

By

Ignatius Bimo Nugroho Saka

Abstract

This study was conducted to examine the effect of Sales Volume and Promotion Variables on Net Income in manufacturing companies of various industry and basic industries and chemical industries in Indonesia Stock Exchange (IDX) period 2014-2016. Sample used in this research is 64 manufacturing companies various industry and basic industry and chemical industry in Indonesia Stock Exchange period 2014-2016 with purposive sampling method. Data obtained from financial reports and company annual report that has been in publication. From the type of company that has been determined, obtained the number of samples of 64 companies with a total sample of 192 data and after eliminating the outlier data, finally produced 149 samples ready to be analyzed and tested. The analysis technique used in this study is multiple linear regression using significance level of 5%. The results of this study indicate that (1) Sales Volume has significant effect on Net Profit, (2) Promotion Cost has significant effect to Net Profit.

Keywords: Sales Volume, Promotion Cost, Net Income.

PRAKATA

Segala puji dan syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Atas berkat dan kuasa-Nya penulis dapat menyelesaikan penyusunan penelitian yang berjudul “Pengaruh Volume Pejualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih” dengan baik.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada bapak Akhmad Saebani, SE, M.Si, CMA, CBV dan ibu Praptiningsih, SE, M.M selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan dan saran-saran yang sangat bermanfaat, bapak Danang Mintoyuwono, SE, M.Ak selaku Ka. Prodi S1 Akuntansi, bapak Dr. Prasetyo Hadi, SE, M.M, CFMP. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, serta seluruh dosen UPN “Veteraan” Jakarta yang telah membimbing saya selama proses perkuliahan, serta para karyawan yang berada di UPN “Veteran” Jakarta.

Selain itu penulis juga menyampaikan terimakasih kepada semua keluarga dan rekan yang selalu memberikan semangat dan doa untuk penulis. Penulisan karya ilmiah ini jauh dari kata sempurna, penulis pun menyadari bahwa kekeliruan juga mungkin terjadi pada penelitian ini. Selanjutnya, penulis berharap karya ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan penulis secara khusus.

Jakarta, Desember 2017

Ignatius Bimo Nugroho Saka

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	iv
LEMBAR PENGESAHAN	v
BERITA ACARA	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
PRAKATA	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
I.1 Latar Belakang.....	1
I.2 Rumusan Masalah.....	4
I.3 Tujuan Penelitian.....	5
I.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
II.1 Penelitian Terdahulu.....	6
II.2 Landasan Teori	14
II.2.1 Teori Stakeholder	15
II.2.2 Teori Entitas	16
II.2.3 Laba Bersih.....	16
II.2.3.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Bersih	17
II.2.4 Volume Penjualan.....	18
II.2.4.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan	19
II.2.5 Biaya Promosi.....	20
II.2.5.1 Jenis-jenis Promosi	21
II.3 Kerangka Pemikiran	23
II.4 Pengembangan Hipotesis.....	24
II.4.1 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih.....	24
II.4.2 Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih.....	25
BAB III METODE PENELITIAN	27
III.1 Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel	27
III.1.1 Definisi Operasional	27
III.1.2 Pengukuran Variabel	28
III.2 Penentuan Populasi dan Sampel	28
III.2.1 Populasi	28
III.2.2 Sampel	29
III.3 Teknik Pengumpulan Data	29
III.3.1 Jenis Data.....	29

III.3.2	Sumber Data	30
III.3.3	Pengumpulan Data.....	30
III.4	Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	30
III.4.1	Teknik Analisis.....	31
III.4.1.1	Uji Asumsi Klasik	31
III.4.1.2	Statistik Deskriptif Data	34
III.4.2	Uji Hipotesis	34
III.4.2.1	Uji Determinasi (R^2).....	34
III.4.2.2	Uji t.....	34
III.4.3	Model Regresi.....	35
III.5	Kerangka Model Penelitian	35
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN	37
IV.1	Hasil Penelitian	37
IV.1.1	Deskripsi Objek Penelitian.....	37
IV.1.2	Deskripsi Data Penelitian.....	40
IV.1.3	Analisis Statistik Deskriptif	45
IV.1.3.1	Analisis Data dan Uji Hipotesis	46
IV.1.3.2	Analisis Uji Asumsi Klasik.....	46
IV.1.4	Hasil Uji Hipotesis	56
IV.1.4.1	Hasil Uji Determinasi (R^2).....	57
IV.1.4.2	Hasil Uji Parsial (Uji t)	57
IV.1.4.3	Model Regresi Berganda.....	58
IV.2.	Pembahasan.....	59
IV.2.1	Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih.....	60
IV.2.2	Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih.....	62
IV.2.3	Keterbatasan Penelitian.....	64
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	65
V.1	Simpulan	65
V.2	Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67	
RIWAYAT HIDUP		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Fenomena Laba Bersih	2
Tabel 2.	Matriks Penelitian Sebelumnya Terkait Dengan Laba Bersih	13
Tabel 3.	Seleksi Sampel Berdasarkan Kriteria.....	38
Tabel 4.	Daftar Perusahaan Yang Menjadi Objek Penelitian.....	39
Tabel 5.	Daftar Deskripsi Penelitian	40
Tabel 6.	Analisis Statistik Deskriptif	45
Tabel 7.	Hasil Uji Kolmogorov Smirnov Sebelum Outlier	50
Tabel 8.	Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov Setelah Outlier.....	51
Tabel 9.	Hasil Uji Multikolinearitas Sebelum Outlier	52
Tabel 10.	Hasil Uji Multikolinearitas Setelah Outlier.....	52
Tabel 11.	Hasil Uji <i>Run test</i> Sebelum Outlier	53
Tabel 12.	Hasil Uji <i>Run test</i> Setelah Outlier	53
Tabel 13.	Hasil Uji <i>Glejser</i> Sebelum Outlier	56
Tabel 14.	Hasil Uji <i>Glejser</i> Setelah Outlier	56
Tabel 15.	Hasil Uji Determinasi.....	57
Tabel 16.	Hasil Uji Parsial	57
Tabel 17.	Model Regresi Berganda.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	23
Gambar 2. Kerangka Model Penelitian.....	36
Gambar 3. Hasil Uji Normalitas dengan <i>Histogram</i> Sebelum Outlier	47
Gambar 4. Hasil Uji Normalitas dengan <i>Histogram</i> Setelah Outlier.....	48
Gambar 5. Hasil Uji dengan <i>Normal Probability Plot</i> Sebelum Outlier	49
Gambar 6. Hasil Uji dengan <i>Normal Probability Plot</i> Setelah Outlier.....	50
Gambar 7. Hasil Uji Heteroskedastisitas Sebelum Outlier	54
Gambar 8. Hasil Uji Heteroskedastisitas Setelah Outlier	55

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri, Sektor Industri Dasar dan Kimia yang Menjadi Objek Penelitian
- Lampiran 2. Data Laba Bersih Perusahaan
- Lampiran 3. Data Volume Penjualan Perusahaan
- Lampiran 4. Data Biaya Promosi Perusahaan
- Lampiran 5. Data Laba Bersih Perusahaan Setelah Outlier
- Lampiran 6. Data Volume Penjualan Perusahaan Setelah Outlier
- Lampiran 7. Data Biaya Promosi Perusahaan Setelah Outlier
- Lampiran 8. Output SPSS
- Lampiran 9. Tabel Distribusi
- Lampiran 10. Bukti Riset