EKOMA : Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi
Vol.3, No.4, Mei 2024

Analisis Volume Penjualan Terhadap Laba Berdasarkan Artikel Terindeks Sinta 2017 – 2024

Herdi Herdian Apriansyah[1], Nur Fitrianingsih[2], Rizka Salsabila Indri Priyadi[3], Susi Rahmawati[4], Rachmat Agus Santoso[5]
[1,2,3,4,5]Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi STAN IM Bandung
email: herdiherdianapriansyah@gmail.com[1], nurf40206@gmail.com[2], rizkasalsabilaip@gmail.com[3], susirhmwti15@gmail.com[4], rachmatagussantoso@gmail.com[5].

Article History:
Received: 01 Mei 2024
Revised: 10 Mei 2024
Accepted: 11 Mei 2024

Keywords: *Volume penjualan, Laba, Analisis, Sinta.*

Abstract: *Perusahaan dalam beraktifitas berupaya memaksimalkan laba. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh volume penjualan terhadap laba. Metode penelitian ini menggunakan literature review atau tinjauan pustaka dengan pendekatan analisis deskriptif untuk mengeksplorasi keterkaitan antara volume penjualan dan laba pada artikel yang terindeks Sinta antara tahun 2017-2024. Hasil analisis menunjukkan bahwa volume penjualan pada mayoritas perusahaan memiliki keterkaitan dengan laba kecuali pada satu kasus, yaitu pada perusahaan yang memiliki unit bisnis berbeda dari operasi utamanya. Mayoritas artikel yang keterkaitan tersebut yaitu artikel yang terindeks Sinta 2, 3, dan 5. Sebaliknya, artikel yang memiliki hasil penemuan tidak adanya keterkaitan antara volume penjualan terhadap laba adalah artikel terindeks Sinta 4. Artikel-artikel tersebut melakukan penelitian pada perusahaan yang melakukan kegiatan usaha perdagangan.*

PENDAHULUAN

Laba merupakan salah satu aspek utama dalam pengukuran kinerja suatu entitas bisnis. Sebagai hasil dari operasi perusahaan, laba tidak hanya mencerminkan efisiensi dan produktivitas, tetapi juga merupakan indikator vital bagi pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan (Aisyah et al., 2024). Pada dasarnya, tujuan utama setiap perusahaan yang baru saja didirikan adalah menambah dan memperluas jangkauan operasinya (Santi et al., 2019). Perluasan tersebut diharapkan dapat memaksimalkan laba yang diperoleh nantinya (Ahmad et al., 2022). Aktivitas ini berkaitan erat dengan masalah penjualan, terutama pertumbuhan volume penjualan (Pujihati et al., 2024).

Kemampuan perolehan laba menjadi sangat penting dan krusial. Perusahaan tidak dapat mencapai tujuan lain, seperti pertumbuhan berkelanjutan dan tanggung jawab sosial perusahaan, jika mereka tidak menghasilkan laba (Marpaung, 2019). Pada umumnya setiap perusahaan secara konsisten akan berusaha untuk memaksimalkan labanya. Salah satu cara untuk memaksimalkan laba adalah dengan meningkatkan volume penjualan dan meminimalkan biaya operasional yang dikeluarkan (Hidayanti et al., 2019). Sumber pendapatan suatu perusahaan berasal dari penjualan, karena dengan adanya penjualan maka posisi harta perusahaan dapat berubah (Sasangka, 2018).

Analisis ini, laba menjadi fokus utama untuk memahami hubungannya dengan volume penjualan.

Penjualan berdampak pada kemampuan perusahaan untuk memaksimalkan keuntungan dan memastikan keberlangsungan jangka panjang organisasi (Marpaung, 2019). Peningkatan volume penjualan seringkali dianggap sebagai tanda keberhasilan dalam pemasaran, tetapi tidak semua peningkatan volume penjualan menghasilkan keuntungan yang lebih tinggi. Perusahaan harus berusaha untuk mencapai volume penjualan produk dalam jangka waktu tertentu untuk memaksimalkan kinerja penjualannya (Santi et al., 2019). Penjualan yang efektif membutuhkan perencanaan yang cermat, pemikiran strategis, dan kolaborasi tanpa batas di antara semua pemangku kepentingan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Fitriana et al., 2021).

Volume penjualan yang berhasil diperoleh perusahaan berhubungan dengan perolehan laba kedepannya (Susilawati, 2021). Jumlah produk yang terjual menunjukkan besarnya volume penjualan (Riono et al., 2023). Perusahaan seharusnya berfokus pada volume penjualan yang menguntungkan, bukan hanya pada peningkatan volume tanpa mempertimbangkan profitabilitas. Untuk mencapai target volume penjualan, perusahaan hanya boleh menjual produk kepada pelanggan yang sesuai (Kusuma et al., 2023). Volume penjualan dengan nilai tertinggi akan menghasilkan laba yang paling besar (Triwibowo & Jumiatun, 2019).

Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dalam suatu periode disebut profitabilitas (Nurazhari & Dailibas, 2021). Laba merupakan titik pusat dalam pengambilan keputusan bisnis dan menarik perhatian berbagai pihak, termasuk pemilik modal, manajemen, investor, serta regulator (Violin, 2019). Pemilik dan manajemen menggunakan laba yang diperoleh untuk berbagai kepentingan (Dewi, 2018). Perhatian terhadap laba tidak hanya bersifat akademis, tetapi juga praktis, karena pengambilan keputusan yang efektif dalam pengelolaan volume penjualan dapat secara langsung memengaruhi kinerja keuangan suatu entitas bisnis. Strategi atau perencanaan laba yang baik sangat diperlukan untuk memastikan perolehan laba perusahaan sesuai dengan yang diharapkan.

Laba bersih dipengaruhi oleh tinggi rendahnya penjualan dan biaya, karena laba bersih merupakan jumlah laba yang tersisa setelah dikurangi dengan harga pokok barang dan berbagai pajak dan biaya (Purwanto, 2021). Laba akuntansi yang sekarang dianut dimaknai sebagai selisish antara pendapatan dan biaya (Yuda & Sanjaya, 2020). Semua biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan operasional dapat ditutupi oleh penjualan yang optimal (Jawad, 2020).

Fokus pada analisis ini adalah pengaruh volume penjualan terhadap laba, khususnya dalam artikel yang terindeks Sinta periode 2017-2024. Sangat penting untuk lebih memahami hubungan antara volume penjualan dan laba dalam rentang waktu terkini. Analisis yang mendalam diperlukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang muncul antara lain adalah sejauh mana volume penjualan memengaruhi laba, variabel independen apa yang paling dominan dalam memengaruhi laba, dan apakah mayoritas artikel-artikel yang terindeks Sinta menemukan adanya pengaruh antara volume penjualan dan laba. Penelitian ini akan memberikan kontribusi penting dalam melengkapi pemahaman kita tentang pengaruh volume penjualan terhadap laba perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam makalah ini adalah literature review atau tinjauan pustaka dengan analisis deskriptif. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menyelidiki berbagai artikel yang telah dipublikasikan dalam rentang waktu 2017-2024 yang terindeks dalam Sinta. Melalui literature review, peneliti dapat menganalisis volume penjualan

terhadap laba dari penelitian-penelitain terdahulu (Ravitilova et al., 2023).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Artikel yang membahas tentang volume transaksi versus manfaat ini diperoleh dari buku harian yang dicantumkan oleh Sinta, sebagai berikut:

Tabel 1. Jurnal yang direview

No	Judul	Penulis dan Tahun Terbit	Terindeks	Metode	Kutip
1	Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada Tahun 2015-2017	Ni Wayan Ari Santi, Iyus Akhmad Haris, & I Nyoman Sujana, (2019)	Sinta 3	Analisis regresi linear berganda	74
2	Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Properti Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014	Nicholas Marpaung, (2019)	Sinta 4	Metode Deskriptif Dan Verifikatif.	33
3	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016)	Fipin Hidayanti M. Yahdi & Ratna Wiayanti, (2019)	Sinta 3	Metode statistik regresi linier berganda.	56
4	Pengaruh Penjualan dan Biaya Promosi terhadap Laba Bersih PT Martina Berto, Tbk Periode 2010 – 2020	Endang Susilawati, (2021)	Sinta 4	Metode Kuantitatif	67
5	Pengaruh Volume Penjualan Kamar Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Hotel Grand Wijaya Singaraja Tahun 2014-2016	Kadek Marlita Dewi, (2018)	Sinta 2	Metode Kuantitatif	35
6	Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan	Naufald Abdul Jawad, (2017)	Sinta 3	Metode Analisis Kuantitatif Dengan Teknik Analisis Regresi Linear Berganda	56

7	Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia	Eko Purwanto, (2021)	Sinta 4	Purposive Sampling	112
8	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjulan terhadap Laba Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2017	I Made Ari Yuda & I Ketut Puja Wirya Sanjaya, (2020)	Sinta 3	Analisisis Regresi Linier Berganda	43
9	Pengaruh Modal Usaha dan Strategi Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada Pelaku UMKM Mitra Mandiri Brebes	Moh. Nurizki, Slamet Bambang Riono, Dumadi Muhammad Syaifulloh, & Hendri Sucipto, (2023)	Sinta 2	Pendekatan Kuantitatif dengan explanatory research	49
10	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart'90 Bandung	Indra Sasangka & Rahmat Rusmayadi, (2018)	Sinta 3	Penelitian Deskritif	25
11	Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Umkm Semprong Amoundy Karawang	Firda Dwi Pujihati, Sihabudin, & Robby Fauji (2024)	Sinta 2	Uji Asumsi Klasik Dan Uji Regresi Berganda	34
12	Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Semen Bosowa Maros	Vivid Violin, (2019)	Sinta 2	Uji Regresi Berganda	76
13	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perubahan Volume Penjualan Dengan Sales Report Data Pt. Gudang Garam Tbk (2018-2022)	Sulfadli Adijaya Kusuma, Aulia Sabirin, Farhan Mukti Shihab, Jibriyanti, & Muh Erlangga, (2023)	Sinta 3	Kualitatif Deskritif	112
14	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan	Edi Triwibowo & Jumiatun, (2019)	Sinta 2	Kuantitatif Studi Kasus	67
15	Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih	Denisa Nurazhari & Dailibas, (2021)	Sinta 4	Purposive Sampling	23

16	Perputaran Piutang, Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Sektor Perdagangan Di Bei 2017-2020	Stevania Ahmad, Selvi, & Herlina Rasjid, (2022)	Sinta 5	Metode Purposive Sampling	88

Berdasarkan Tabel 1, artikel dengan referensi terbanyak adalah: "berjudul Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia" oleh Eko Purwanto yang dipublikasi pada tahun 2021 dan terindeks Sinta 4. Artikel tersebut telah disitasi sejumlah 112 kali, sama dengan artikel yang berjudul "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Perubahan Volume Penjualan Dengan Sales Report Data PT. Gudang Garam Tbk (2018-2022)" yang ditulis oleh Kusuma dkk, terbit pada tahun 2023 dan terindeks Sinta 3.

Artikel yang ditulis Eko Purwanto menunjukkan volume penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Penemuan ini didasarkan pada fakta bahwa perusahaan sampel penelitian di sektor makanan dan minuman memiliki unit bisnis yang berbeda dan independen dari operasi utama mereka. Oleh karena itu, volume penjualan makanan dan minuman tidak mempengaruhi laba yang dihasilkan. Adapun hasil penelitian Kusuma dkk menunjukkan bahwa volume penjualan pada PT. Gudang Garam Tbk. berfluktuasi dari tahun 2018-2022. Penurunan penjualan dan laba bagi pemegang saham disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk penyesuaian harga jual, pertumbuhan penjualan, fluktuasi nilai tukar rupiah, dan penurunan penjualan akibat dampak COVID-19 terhadap daya beli konsumen. Selain itu, kenaikan inflasi dan cukai yang terjadi secara berurutan juga berdampak negatif terhadap penjualan dan laba.

Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih karya Denisa Nurazhari, diterbitkan pada tahun 2021 dan diindeks oleh Sinta 4, memiliki kutipan paling sedikit dalam tabel. Ada 23 kutipan untuk artikel ini. Konsekuensi dari eksplorasinya menunjukkan bahwa kesepakatan jelas mempengaruhi keuntungan bersih. Pengumuman pembayaran bisnis menunjukkan kekuatan yang besar dalam beberapa kesepakatan dan memperluas keuntungan keseluruhan dalam tinjauan tersebut. Ketika suatu produk terjual lebih mahal dari biaya produksinya, perusahaan memperoleh keuntungan. Laba bersih sangat dipengaruhi oleh penjualan, dan peningkatan penjualan produksi perusahaan dapat menyebabkan peningkatan laba bersih.

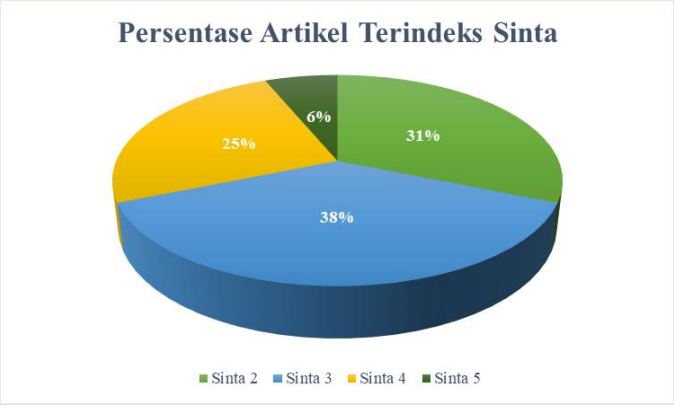


Diagram 1 . Presentase Artikel Terindeks Sinta

Berdasarkan diagaram tersebut, dapat diketahui bahwa artikel terindeks Sinta 2 sejumlah 31%, artikel teindeks Sinta 3 sejumlah 38%, artikel teindeks Sinta 4 sejumlah 25%, dan artikel teindeks Sinta 5 sejumlah 6%.

KESIMPULAN

Analisis terhadap enam belas artikel terkait yang terindeks Sinta mengungkapkan bahwa lima belas artikel di antaranya menyatakan bahwa volume penjualan mempunyai dampak signifikan terhadap keuntungan perusahaan. Hanya satu artikel yang mengungkapkan bahwa tidak ada hubungan antara volume transaksi dan keuntungan perusahaan. Hasilnya, terbukti bahwa sebagian besar publikasi menunjukkan bahwa volume penjualan berdampak pada profitabilitas perusahaan.

Eksplorasi lebih lanjut dapat menyelidiki berbagai elemen yang dapat memengaruhi hubungan antara volume transaksi dan keuntungan perusahaan, misalnya, biaya barang, biaya pembuatan, atau sistem periklanan. Eksplorasi juga dapat mencakup penyelidikan lebih lanjut terhadap berbagai bisnis untuk memahami bagaimana elemen-elemen tersebut berubah. Selain itu, penting untuk menguji pengaruh elemen luar, seperti keadaan moneter, pedoman industri, atau persaingan pasar, terhadap hubungan tersebut. Kami menyarankan untuk melibatkan konsekuensi penyelidikan ini sebagai referensi mendasar untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang subjek ini.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad, S., Selvi, S., & Rasjid, H. (2022). Perputaran Piutang, Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Sektor Perdagangan Di Bei 2017-2020. JAMBURA: Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, 5(2), 426–436.

Aisyah, A., Nurjanah, L., Maolana, M. A., Anggini, T., & Santoso, R. A. (2024). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor: Literature Review Artikel Terindeks Sinta. Trending: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi, 2(2), 367–374.

Dewi, K. M. (2018). Pengaruh volume penjualan kamar dan biaya operasional terhadap laba bersih pada hotel grand wijaya singaraja tahun 2014-2016. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, 10(2), 627–636.

Fitriana, Saepudin, D., & Santoso, R. A. (2021). Fraud Diamond Theory Detect Financial Statement Fraud in Manufac-turing Companies on The Indonesia Stock Exchange. International Business and Accounting Research Journal, 5(2), 93–105. http://journal.stebilampung.ac.id/index.php/ibarj

Hidayanti, F., Yahdi, M., & DP, R. W. (2019). Pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan (Studi empiris pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek Indonesia Tahun 2012-2016). Counting: Journal of Accounting, 1(3), 88–99.

Jawad, N. A. (2020). Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan. Jurnal Akuntansi STIE Muhammadiyah Palopo, 4(1).

Kusuma, S. A., Sabirin, A., Shihab, F. M., Jibriyanti, J., & Erlangga, M. (2023). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Perubahan Volume Penjualan dengan Sales Report Data PT. Gudang

Garam Tbk (2018-2022). Southeast Asia Journal of Business, Accounting, and Entrepreneurship, 1(1), 46–53.

Marpaung, N. (2019). Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Properti Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014. Jurnal Ilmu Keuangan Dan Perbankan (JIKA), 8(2), 133–142.

Nurazhari, D., & Dailibas, D. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 4(2), 509–515.

Pujihati, F. D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2024). Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Umkm Semprong Amoundy Karawang. Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING), 7(3), 4019–4029.

Purwanto, E. (2021). Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia. IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita, 10 (2), 215–224.

Ravitilova, R., Amelia, D., Saputra, I., & Rinda, R. (2023). Forecasting Sales: A Comprehensive Analysis of Forecasting Techniques for Sales Budget Determination. Jurnal Audit, Pajak, Akuntansi Publik (AJIB), 2(2), 97–105.

Riono, S. B., Nurizki, M., Dumadi, D., Syaifulloh, M., & Sucipto, H. (2023). Pengaruh Modal Usaha dan Strategi Pemasaran terhadap Volume Penjualan pada Pelaku UMKM Mitra Mandiri Brebes. Jurnal Ilmiah Ecobuss, 11(1), 1–8.

Santi, N. W. A., Haris, I. A., & Sujana, I. N. (2019). Pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan Ud. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada tahun 2015-2017. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha, 11(1), 116–128.

Sasangka, I. (2018). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap volume penjualan pada mini market minamart'90 Bandung. Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA), 2(1), 129–154.

Susilawati, E. (2021). Pengaruh Penjualan dan Biaya Promosi terhadap Laba Bersih PT Martina Berto, Tbk Periode 2010–2020. MBIA, 20(3), 213–221.

Triwibowo, E., & Jumiatun, J. (2019). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan. Jurnal Akuntansi Bisnis Pelita Bangsa, 4(01), 1–11.

Violin, V. (2019). Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Semen Bosowa Maros. Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan, 8(2).

Yuda, I. M. A., & Sanjaya, I. K. P. W. (2020). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjulan terhadap Laba Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2015-2017. WACANA EKONOMI (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi), 19(1), 35–42.