

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN HARGA JUAL
TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB
SEKTOR BERAS YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK
INDONESIA TAHUN 2020-2023**

SKRIPSI

Oleh:

**RAMADHAN INDI PRATAMA
238330050**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 10/7/25

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)10/7/25

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN HARGA JUAL TERHADAP
PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR BERAS YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2020-2023**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana
di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area

Oleh:
RAMADHAN INDI PRATAMA
NPM : 238330050

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2025**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 10/7/25

Access From (repository.uma.ac.id)10/7/25

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Beras Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2023
Nama : Ramadhan Indi Pratama
NPM : 238330050
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh


(Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan, S.E, M.Si) **(Sucitra Dewi, S.E, M.Si)**
Dosen Pembimbing Dosen Pembimbing

Mengetahui


(Ahmad Rafiki, BBA (Hons), MMgt., Ph.D) **(Rana Fathinah Ananda, S.E, M.Si)**
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Ka. Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa Skripsi saya yang berjudul “Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Beras Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2023” yang saya susun sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain ditulis kan sumber nya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lain nya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 13 Mei 2025

Yang Membuat Pernyataan



Ramadhan Indi Pratama

NPM. 238330050

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
UGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ramadhan Indi Pratama
NPM : 238330050
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Non eksklusif (Non exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul **Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sub Sektor Beras Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2023**. Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasi kan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
al : 13 Mei 2025
ng Menyatakan,



(Ramadhan Indi Pratama)

Abstrak

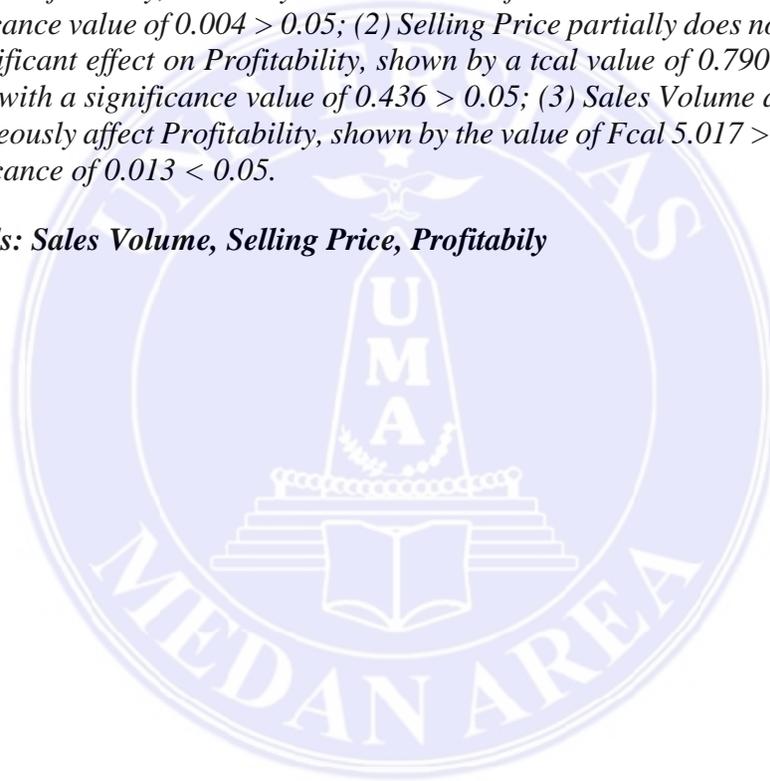
Penelitian ini menguraikan mengenai perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2020-2023. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan harga jual terhadap profitabilitas pada perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2020-2023. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 32 data dari laporan keuangan dan laporan tahunan periode 2020-2023. Data yang diperoleh merupakan data sekunder dengan menggunakan metode dokumentasi. Pengujian asumsi klasik yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heterokedastisitas dan uji autokorelasi. Analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Berdasarkan hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Volume Penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas, ditunjukkan dengan nilai thitung sebesar $3,145 < \text{nilai ttabel sebesar } 2,048$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,004 > 0,05$; (2) Harga Jual secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas, ditunjukkan dengan nilai thitung $0,790 < \text{nilai ttabel sebesar } 2,036$ dengan nilai signifikansi sebesar $0,436 > 0,05$; (3) Volume Penjualan dan Harga Jual secara simultan berpengaruh terhadap Profitabilitas, ditunjukkan dengan nilai Fhitung $5,017 > \text{Ftabel } 3,25$ dengan signifikansi $0,013 < 0,05$.

Kata kunci : Volume Penjualan, Harga Jual , Profitabilitas

Abstract

This study describes the rice sub-sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2020-2023. The purpose of this study is to determine the influence of sales volume and selling price on profitability in rice sub-sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2020-2023. The sample used in this study is 32 data from financial statements and annual reports for the 2020-2023 period. The classic assumption test used in this study is by using the normality test, multicollinearity test, heterokedasticity test and autocorrelation test. The data analysis used to test the hypothesis is using multiple linear regression analysis techniques. Based on the results of this study, it shows that (1) Sales Volume partially has a positive and significant effect on Profitability, shown by a t_{count} value of $3.145 < t_{table}$ value of 2.048 with a significance value of $0.004 > 0.05$; (2) Selling Price partially does not have a positive and significant effect on Profitability, shown by a t_{cal} value of $0.790 < t_{table}$ value of 2.036 with a significance value of $0.436 > 0.05$; (3) Sales Volume and Selling Price simultaneously affect Profitability, shown by the value of F_{cal} $5.017 > F_{table}$ 3.25 with a significance of $0.013 < 0.05$.

Keywords: Sales Volume, Selling Price, Profitability



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur saya ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas dengan segala Berkah dan Karunianya telah melindungi saya dalam penelitian proposal skripsi ini. Proposal skripsi ini telah menjadi persyaratan bagi setiap mahasiswa yang ingin menyelesaikan studi di Universitas Medan Area, Sehubungan dengan itu, disusunnya proposal skripsi ini dengan judul **“PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN HARGA JUAL TERHADAP PROFITABILITAS PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR BERAS YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA TAHUN 2020-2023.”** Dalam penyusunan ini banyak hambatan serta rintangan yang dihadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh sebab itu peneliti mengharapkan kritik dan saran guna kesempurnaan skripsi ini.

Skripsi ini tidak akan berhasil tanpa peran serta dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, ucapan terima kasih disampaikan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc selaku rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Ahmad Rafiki BBA(Horns), MMgt, Ph.D, CIMA selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Rana Fathinah Ananda, S.E, M.Si Selaku Ketua Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Medan Area.
4. Bapak Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan, S.E, M.Si Selaku Dosen Pembimbing
5. Ibu Sucitra Dewi, S.E, M.Si Selaku Dosen Pembimbing.
6. Kedua orang tua saya.

Medan, 15 Oktober 2024

Peneliti

RAMADHAN INDI PRATAMA

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR	iv
DAFTAR LAMPIRAN	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	9
1.3 Pertanyaan penelitian.....	9
1.4 Tujuan Penelitian.....	10
1.5 Manfaat Penelitian.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 <i>Grand Theory</i>	12
2.2 Volume Penjualan	13
2.3 Harga Jual.....	15
2.4 Profitabilitas.....	15
2.5 Penelitian Terdahulu.....	17
2.6 Kerangka Konseptual	21
2.7 Hipotesis Penelitian	21
2.7.1 Pengaruh Volume penjualan Terhadap Profitabilitas	21
2.7.2 Pengaruh Harga Jual Terhadap Profitabilitas	22
2.7.3 Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas	23
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	24
3.1 Jenis Penelitian, Tempat penelitian dan waktu penelitian	24
3.1.1 Jenis penelitian	24
3.1.2 Lokasi Penelitian	24
3.1.3 Waktu Penelitian	24
3.2 Populasi dan Sampel	25
3.2.1 Populasi Penelitian	25
3.2.2 Sampel Penelitian	25

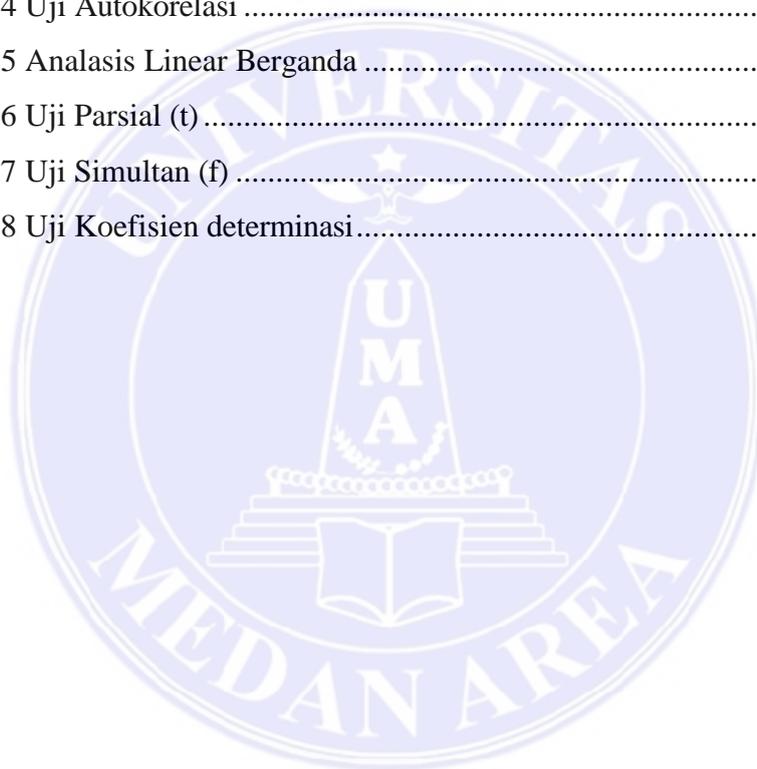
3.3 Definisi operasional variabel.....	26
3.4 Jenis dan Sumber data	27
3.4.1 Jenis Data	27
3.4.2 Sumber data.....	28
3.5 Metode pengumpulan data	28
3.6 Teknik analisis data	29
3.6.1 Uji Statistik Deskriptif.....	29
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	29
3.7 Uji Regresi Linear Berganda.....	32
3.8 Uji Hipotesis.....	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Hasil	37
4.1.1 Deskripsi Data	37
4.2 Pengujian Data	37
4.2.1 Hasil Uji Statistik Deskriptif	37
4.3 Uji Asumsi Klasik	38
4.3.1 Hasil Uji Normalitas.....	38
4.3.2 Hasil Uji Multikolinearitas	40
4.3.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	41
4.3.4 Hasil Uji Autokorelasi.....	42
4.4 Analisis Linear Berganda	42
4.5 Uji Hipotesis.....	43
4.5.1 Hasil Uji Parsial (t).....	43
4.5.2 Hasil Uji Simultan (f).....	44
4.5.2 Hasil Uji Koefisien determinasi (R^2).....	45
4.6 Pembahasan	45
4.6.1 Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas.....	45
4.6.2 Pengaruh Harga Jual Terhadap Profitabilitas	46
4.6.3 Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas	47
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	49

5.1 Kesimpulan.....	49
5.2 Saran.....	50
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	54



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penyaluran dan Penjualan Beras	5
Tabel 2.1 Tabel Penelitian	15
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	19
Tabel 3.2 Definisi Operasional	21
Tabel 4.1 Uji Statistik deskriptif	37
Tabel 4.2 Uji Kolmogorov smirnov	38
Tabel 4.3 Uji Multikolinearitas	40
Tabel 4.4 Uji Autokorelasi	42
Tabel 4.5 Analisis Linear Berganda	42
Tabel 4.6 Uji Parsial (t)	43
Tabel 4.7 Uji Simultan (f)	44
Tabel 4.8 Uji Koefisien determinasi	45



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	17
Gambar 4.1 Histogram	39
Gambar 4.2 P-Plot	39
Gambar 4.3 Scatterplot	41



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Populasi	54
Lampiran 2. Data Sampel	54
Lampiran 1. Hasil Uji	56



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu negara dengan tingkat konsumsi beras tertinggi di dunia. Mayoritas penduduk Indonesia masih menjadikan beras sebagai makanan pokok utama. Konsumsi beras per kapita di Indonesia pada tahun 2022 diperkirakan mencapai sekitar 97 kilogram per tahun. Konsumsi beras nasional di Indonesia termasuk yang tertinggi di dunia, mencapai 29,13 juta ton di tahun 2017. Angka tersebut telah diperkirakan akan meningkat hingga mencapai 31,7 juta ton pada tahun 2045 seiring dengan pertumbuhan populasi. (Octania, 2021)

Beras memegang peranan vital dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Sebagai makanan pokok utama, beras telah menjadi bagian tak terpisahkan dari budaya dan tradisi bangsa ini selama berabad-abad. Hampir setiap keluarga Indonesia mengonsumsi beras sebagai sumber karbohidrat utama dalam menu sehari-hari mereka. Indonesia sendiri merupakan salah satu produsen beras terbesar di dunia, dengan produksi mencapai sekitar 75 juta ton per tahun. Sebagian besar pasokan beras berasal dari sektor pertanian rakyat, terutama di pulau Jawa dan Sumatera. Pemerintah telah lama berupaya untuk menjaga swasembada beras nasional, dengan menerapkan berbagai kebijakan dan program untuk meningkatkan produktivitas petani.

Selain itu, pemerintah juga berperan aktif dalam menjaga stabilitas harga dan pasokan beras di pasar. Melalui Bulog, pemerintah mengatur harga dasar pembelian gabah dari petani serta menetapkan harga eceran tertinggi untuk beras di tingkat konsumen. Hal ini dilakukan untuk memastikan ketersediaan beras yang

terjangkau bagi masyarakat. Distribusi dan pemasaran beras di Indonesia juga terorganisir dengan baik. Beras didistribusikan dari produsen (petani) ke konsumen melalui jaringan pedagang pengumpul, grosir, pengecer, hingga pasar tradisional dan modern. Pemerintah terus berupaya untuk memperkuat rantai pasok dan logistik beras agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen secara efisien. Kendati demikian, pemerintah juga menyadari perlunya upaya diversifikasi pangan untuk mengurangi ketergantungan masyarakat terhadap beras. Melalui program-program terkait, pemerintah terus mendorong peningkatan konsumsi umbi-umbian, jagung, dan sagu sebagai alternatif sumber karbohidrat.

Secara keseluruhan, penjualan beras di Indonesia didukung oleh faktor-faktor seperti beras sebagai makanan pokok utama, produksi dalam negeri yang melimpah, peran aktif pemerintah dalam menjaga stabilitas pasokan dan harga, serta sistem distribusi dan pemasaran yang terorganisir. Namun, upaya diversifikasi pangan juga menjadi fokus penting dalam mewujudkan ketahanan pangan nasional yang lebih seimbang.

Profitabilitas menunjukkan kemampuan dari modal yang di investasikan dalam keseluruhan aset untuk menghasilkan keuntungan bagi para pemegang saham (Ambarsari dan Hermanto, 2017). Secara umum, tingkat profitabilitas penjualan beras di Indonesia masih cukup bervariasi antar pelaku di sepanjang rantai nilai. Petani sebagai produsen utama cenderung memiliki margin keuntungan yang paling rendah, sementara pedagang dan perusahaan besar mampu memperoleh keuntungan yang lebih baik. Upaya peningkatan efisiensi dan daya saing di setiap segmen rantai nilai menjadi kunci untuk meningkatkan

profitabilitas penjualan beras secara menyeluruh. Penilaian Profitabilitas yang terkait dalam penelitian ini yaitu *Return On Assets* (ROA).

Besarnya laba yang diperoleh perusahaan biasanya digunakan sebagai tolok ukur sukses atau tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaannya. Besar kecil laba dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu harga jual produk, biaya-biaya yang dikeluarkan dan penjualan. Oleh sebab itu seorang manajer harus bisa memahami, mengetahui dan mengkombinasikan faktor-faktor tersebut agar mendapatkan laba yang optimal.

Berikut adalah tabel yang menunjukkan laba/rugi bersih di beberapa perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di bursa efek indonesia :

Tabel 1.1 Daftar laba bersih perusahaan sub sektor beras

Kode perusahaan	Laba/ Rugi bersih tahunan			
	Tahun (Dalam rupiah)			
	2020	2021	2022	2023
HOKI	38,038,419,405	11,844,682,161	90,572,477	(3,370,825,857)
DNET	327,053,000,000	984,670,000,000	1,357,750,000,000	786,842,000,000
WAPO	21,105,682	(673,543,914)	(4,066,618,528)	218,571,989
JPFA	1,002,376,000,000	2,130,896,000,000	1,490,931,000,000	945,922,000,000
AISA	1,204,972,000,000	8,771,000,000	(62,359,000,000)	18,796,000,000

Sumber : Bursa efek Indonesia

Pada tabel 1.1 daftar laba/rugi bersih perusahaan sub sektor beras diatas, dapat dilihat bahwa terdapat fluktuasi laba, dimana beberapa perusahaan mengalami kerugian. Perusahaan tersebut yaitu HOKI dan WAPO. Terdapat 5 perusahaan yaitu PT Buyung Poetra Sembada Tbk. (HOKI), PT Indoritel Makmur

Internasional Tbk. (DNET) , PT Wahana Pronatural Tbk. (WAPO). PT JAPFA Comfeed Indonesia Tbk. (JPFA), PT FKS Food Sejahtera Tbk. (AISA).

Dari 5 perusahaan tersebut perusahaan PT JAPFA Comfeed Indonesia Tbk. Mendapatkan laba bersih tertinggi selama 4 tahun (2020-2023) yaitu pada tahun 2021 sebesar Rp.2,130,896,000,000 dan PT FKS Food Sejahtera Tbk. mengalami rugi bersih tertinggi sebesar Rp.62,359,000,000 pada tahun 2022. 2 perusahaan lainnya yaitu PT Indoritel Makmur Internasional Tbk. (DNET) dan PT JAPFA comfeed Indonesia Tbk. (JPFA) yang tidak mengalami kerugian namun terdapat penurunan laba bersih pada 3 perusahaan tersebut.

PT Buyung Poetra Sembada Tbk. mengalami penurunan laba hingga kerugian yang signifikan dari tahun 2020 sampai 2023. Puncaknya pada tahun 2022, dikutip oleh media Investor Daily (7 Agustus, 2023) PT Buyung Poetra Sembada Tbk (HOKI) mengalami kerugian di tahun 2022 sebesar Rp. 3,370,825,857 meskipun penjualan mereka meningkat hingga 62%. Harga pokok penjualan yang meningkat dan harga eceran tertinggi yang tidak naik menghambat pertumbuhan bisnis penjualan beras utama perusahaan. Beban pokok penjualan melonjak 73%, menyebabkan laba bruto perseroan turun. Selain itu, beban usaha juga meningkat, dan pada akhirnya HOKI mencatatkan rugi tahun berjalan. Meskipun demikian, perusahaan tetap menjual beras premium sesuai aturan pemerintah atau Harga Eceran Tertinggi (HET) sebesar Rp 12.800/kg.

Penentuan harga jual produk atau jasa merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan manajemen yang penting. Penentuan harga jual produk atau jasa dapat berupa penentuan harga jual yang bersifat normal, baik untuk jenis produk atau jasa yang baru maupun untuk jenis produk atau jasa yang telah ada di

pasaran, dan dapat pula berupa penentuan harga jual produk atau jasa yang bersifat khusus (Elsa dan Syafrudin, 2017).

Berikut adalah tabel rata-rata harga beras yang beredar di tingkat perdagangan Indonesia :

Tabel 1.2 Rata-rata Harga Beras di Tingkat Perdagangan Besar (Grosir) Indonesia

Bulan	Rata-rata Harga Beras di Tingkat Perdagangan Besar (Grosir) Indonesia (dalam rupiah)			
	Tahun			
	2019	2020	2021	2022
Januari	12,211	12,342	10,474	10,496
februari	12,222	12,355	10,479	10,471
Maret	12,124	12,362	10,424	10,483
April	12,019	12,382	10,356	10,455
Mei	12,008	12,293	10,385	10,448
Juni	12,009	12,223	10,384	10,448
Juli	12,021	12,212	10,361	10,449
Agustus	12,018	12,212	10,352	10,551
September	12,050	12,188	10,351	10,772
Oktober	12,108	12,186	10,367	10,947
November	12,120	12,178	10,375	11,012
Desember	12,183	12,184	10,479	11,363
Tahunan	12,091	12,260	10,395	10,656

Sumber : [Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara \(bps.go.id\)](http://bps.go.id)

Menurut tabel 1.1, rata rata harga beras di tingkat perdagangan besar (grosir) di Indonesia pada tahun 2019 yaitu Rp. 12,091 per kg, tahun 2020 yaitu Rp. 12,260 per kg, tahun 2021 yaitu Rp. 10,395 per kg dan tahun 2022 yaitu Rp. 10,656 per kg. Pada tahun 2019 ke tahun 2020 rata-rata harga beras naik namun tidak signifikan yaitu kenaikan sebesar Rp. 169 per kg. Berbeda dengan tahun sebelumnya, rata rata harga beras pada tahun 2021 menurun cukup signifikan yaitu penurunan harga sebesar Rp. 1,865 per kg. Namun pada tahun 2022, kenaikan rata-rata harga beras kembali terjadi namun tidak signifikan yaitu sebesar Rp. 261 per kg. Rata rata harga beras termahal adalah pada tahun 2020

dengan harga Rp. 12,260 dan rata rata harga beras terendah adalah pada tahun 2021 dengan harga 10,395.

Berdasarkan berita yang diterbitkan oleh Kompas.com , ada beberapa faktor utama yang menyebabkan harga beras mengalami kenaikan di tahun 2019 yaitu: Penurunan produksi beras, cuaca yang tidak menentu akibat perubahan iklim, seperti kemarau yang berkepanjangan dan banjir di beberapa wilayah, menyebabkan gagal panen dan menurunkan produksi beras. Dan serangan hama dan penyakit tanaman padi juga turut mengurangi hasil produksi. Lalu ada faktor peningkatan permintaan, pertumbuhan jumlah penduduk dan peningkatan daya beli masyarakat menyebabkan permintaan beras meningkat. Lalu kebijakan pemerintah untuk menjaga stok beras nasional juga mendorong peningkatan pembelian beras. Selanjutnya yaitu factor kendala distribusi, infrastruktur transportasi yang belum memadai di beberapa daerah, terutama wilayah timur Indonesia, menyulitkan distribusi beras. Kenaikan harga bahan bakar juga turut menambah biaya transportasi dan distribusi beras. Lalu ada faktor spekulasi harga , aktivitas spekulasi oleh beberapa pelaku pasar, seperti pedagang dan penggilingan, untuk memanfaatkan situasi langkanya pasokan beras.

Menurut Nureini (2019), Volume Penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah). Volume penjualan merupakan faktor penting dalam menentukan besarnya penerimaan yang diperoleh perusahaan. Terlebih di zaman sekarang ini, sering kali ada kebijaksanaan-kebijaksanaan baru dari pemerintah yang mengakibatkan naik turunnya harga bahan baku untuk persediaan produk yang pada akhirnya

masyarakat dapat menggunakan hasil produk dari suatu perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus benar-benar menetapkan harga yang tepat.

Berikut adalah tabel volume penjualan dari beberapa perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di bursa efek indonesia :

Tabel 1.3 Volume penjualan perusahaan sub sektor beras di BEI

Kode perusahaan	Volume Penjualan Tahunan			
	Tahun (Dalam rupiah)			
	2020	2021	2022	2023
HOKI	1,173,189,488,886	933,597,187,584	925,708,985,640	1,284,510,497,729
DNET	488,888.000.000	844,412,000,000	1,138,330,000,000	1,390,105,000,000
WAPO	85,563,613,342	51,461,928,768	330,020,475,370	420,953,775,283
JPFA	916,711,000,000	2,022,596,000,000	48,972,085,000,000	51,175,898,000,000
AISA	1,283,331,000,000	1,520,879,000,000	1,835,284,000,000	1,704,013,000,000

Sumber : Bursa Efek Indonesia

Pada tabel volume penjualan perusahaan sub sektor beras diatas, terdapat 5 perusahaan yaitu PT Buyung Poetra Sembada Tbk. (HOKI), PT Indoritel Makmur Internasional Tbk. (DNET) , PT Wahana Pronatural Tbk. (WAPO). PT JAPFA Comfeed Indonesia Tbk. (JPFA). Dan data pada tabel diambil di website bursa efek indonesia yaitu pada laporan laba/rugi financial statement di masing-masing perusahaan dari tahun 2020 -2023.

Dilihat dari tabel diatas, hampir semua perusahaan mengalami naik dan turunnya volume penjualan selama 2020-2023 kecuali PT PT Indoritel Makmur Internasional Tbk. (DNET) dan PT JAPFA Comfeed Indonesia Tbk. (JPFA) yang mengalami kenaikan volume penjualan di tiap tahun nya selama 4 tahun terakhir.

Adapun PT. Buyung Poetra Sembada Tbk. mengalami penurunan volume penjualan di tahun 2021 dan 2022. Berikut adalah kemungkinan faktor yang menyebabkan menurunnya volume penjualan PT. Buyung Poetra Sembada Tbk. yaitu Persaingan Pasar yang Ketat, meningkatnya kompetisi dari pemain baru atau pesaing yang sudah mapan dapat menyebabkan penurunan pangsa pasar perusahaan. Perusahaan mungkin perlu melakukan penyesuaian strategi pemasaran dan produk untuk mempertahankan daya saing. Lalu ada faktor perubahan preferensi konsumen, selera dan tren konsumen dapat berubah dengan cepat, terutama di industri konsumen. Perusahaan mungkin perlu melakukan inovasi produk yang lebih responsif terhadap kebutuhan pasar terkini. Selanjutnya ada faktor gangguan pada rantai pasokan, kendala dalam rantai pasokan, seperti kelangkaan bahan baku atau gangguan logistik, dapat menghambat kemampuan perusahaan untuk memenuhi permintaan. Hal ini dapat berdampak negatif pada volume penjualan. Dan yang terakhir adalah faktor dampak ekonomi makro, kondisi ekonomi yang kurang kondusif, seperti inflasi atau resesi, dapat menekan daya beli konsumen. Perusahaan mungkin perlu menyesuaikan strategi harga dan promosi untuk tetap menarik minat konsumen.

Hasil pengujian pengaruh volume penjualan terhadap profitabilitas yang dilakukan oleh Elsa dan Syafrudin (2017) menunjukkan bahwa hipotesis diterima yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini mengindikasikan bahwa volume penjualan dalam kegiatan operasionalnya perusahaan mampu meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya menghasilkan laba yang optimum dari penjualan.

Hasil pengujian pengaruh harga jual terhadap profitabilitas yang dilakukan oleh Elsa dan Syafrudin (2017) menunjukkan hipotesis ditolak yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel harga jual tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini mengindikasikan bahwa harga jual produk membawa dampak pada profitabilitas perusahaan. Semakin tinggi harga jual maka semakin tinggi nilai profitabilitas perusahaan.

Maka dari itu, peneliti tertarik untuk membuat penelitian yang dibuat dengan judul **“Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual terhadap Profitabilitas pada Perusahaan sub sektor Beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020 - 2023”**

1.2 Rumusan Masalah

Terdapat adanya kerugian perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2020 - 2023. Lalu volume penjualan yang hampir rata namun tetap ada penurunan penjualan dan terdapat harga jual beras yang bersaing tetapi masih terdapat beberapa perusahaan sub sektor beras yang mengalami kerugian diantara tahun 2020 – 2023.

1.3 Pertanyaan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun pertanyaan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

1. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas di Perusahaan sub sektor Beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2023)?

2. Apakah harga jual berpengaruh terhadap profitabilitas di Perusahaan sub sektor Beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2023)?
3. Apakah volume penjualan dan harga jual berpengaruh terhadap profitabilitas di Perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2023) ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah volume penjualan berpengaruh profitabilitas di Perusahaan sub sektor Beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2023)
2. Untuk mengetahui apakah harga jual berpengaruh terhadap profitabilitas di Perusahaan sub sektor Beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2023)
3. Untuk mengetahui apakah volume penjualan dan harga jual berpengaruh terhadap profitabilitas di Perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (2020-2023)

1.5 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat bagi penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya ilmu pengetahuan khususnya dibidang penjualan.

2. Manfaat bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna di dunia usaha dalam hal penyajiannya dan penentuan sistem penjualan khususnya di Perum Bulog Indonesia.

3. Manfaat bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi peneliti selanjutnya yang membutuhkan data dibidang penjualan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Grand Theory*

2.1.1 Teori Skala Ekonomi (*Economic of Scale*)

Skala ekonomi adalah konsep di mana biaya rata-rata produksi suatu barang atau jasa menurun saat volume produksi meningkat. Skala ekonomi dapat disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk spesialisasi tenaga kerja, penggunaan teknologi yang lebih canggih, dan pembagian biaya tetap di antara unit produksi yang lebih banyak. Dengan kata lain, semakin besar skala produksi, semakin rendah biaya rata-rata yang harus ditanggung per unit produk, yang pada gilirannya dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Terdapat tiga jenis utama dari skala ekonomi, yaitu:

1. *Internal Economies of Scale*

Terjadi ketika biaya produksi menurun karena peningkatan efisiensi di dalam perusahaan. Contohnya termasuk efisiensi operasional, teknologi yang lebih baik, dan penghematan dalam pembelian bahan baku dalam jumlah besar.

2. *External Economies of Scale*

Merujuk pada penurunan biaya produksi yang terjadi karena faktor-faktor eksternal di luar kendali perusahaan. Ini bisa terjadi karena keberadaan kluster industri di suatu wilayah atau akses yang lebih baik ke infrastruktur yang diperlukan.

3. *Diseconomies of Scale*

Ini adalah kebalikan dari *economies of scale*, di mana biaya produksi per unit meningkat seiring dengan peningkatan skala produksi. Hal ini dapat terjadi karena masalah kompleksitas manajemen yang meningkat, birokrasi yang tumbuh, atau koordinasi yang sulit.

2.2 Volume Penjualan

Menurut Basu Swastha (2017:65) berpendapat bahwa volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan laba perusahaan. Penjualan bersih diperoleh melalui hasil penjualan seluruh produk (produk lini) selama jangka waktu tertentu dan hasil penjualan yang dicapai dari market share (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial yang dapat terdiri dari kelompok pembeli selama jangka waktu tertentu.

beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan, sebagai berikut:

1. Kondisi dan kemampuan penjual Untuk mencapai sasaran penjualan yang diharapkan, maka penjual harus memahami masalah-masalah penting yang sangat berkaitan dengan penjualan, yakni Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, Harga produk, Syara penjualan.
2. Kondisi pasar Pasar sebagai suatu kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, kondisi pasar yang harus diperhatikan.
3. Modal Agar kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan cepat, maka diperlukan sejumlah modal untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan.

4. Kondisi organisasi perusahaan Dalam menangani masalah-masalah penjualan di dalam suatu perusahaan dapat dilihat dari kondisi organisasi perusahaannya apakah termasuk jenis perusahaan besar atau kecil.
5. Faktor lain Faktor-faktor lain yang sering mempengaruhi penjualan, seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, diskon dan lain lain

Menurut Freddy Rangkuti (2018:210) terdapat indikator volume penjualan melalui rumus sebagai berikut :

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Kuantitas atau Total Penjualan}$$

2.3 Harga Jual

Harga merupakan satu satunya dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan melalui proses penjualan, oleh karena itu suatu perusahaan harus mampu menentukan harga produknya dengan tepat dan baik sehingga para konsumen tertarik dan mau membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut sehingga perusahaan akan memperoleh keuntungan dari proses penjualan.

Menurut Mulyadi (2021), harga jual adalah besaran harga yang dibebankan kepada konsumen. Besaran biaya ini dihitung dari biaya produksi, non produksi, dan laba. Dari penjelasan tersebut, cara menghitung harga jual yaitu hasil biaya produksi ditambah biaya nonproduksi, dan laba.

Indikator untuk mencari harga jual dapat dicari dengan rumus sebagai berikut : $\text{Harga Jual} = \text{Biaya total per unit} + \text{Margin laba yang diinginkan}$

2.4 Profitabilitas

Profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba yang berhubungan dengan penjualan, total aset, maupun modal sendiri (Santoso dan Priatinah, 2016). Profitabilitas adalah tingkat keuntungan bersih yang mampu diraih oleh perusahaan pada saat menjalankan operasionalnya.

Untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba dapat menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan (Kasmir, 2019:196). Menurut Hery (2016:192) rasio profitabilitas merupakan rasio untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas normal bisnisnya. Berdasarkan teori dan pandangan yang dipaparkan di atas maka dapat disimpulkan bahwa Profitabilitas merupakan nilai ekonomis lebih yang dihasilkan dari modal usaha baik modal secara keseluruhan maupun sebagian sehingga Perusahaan mendapatkan nilai ekonomis tersebut secara 100%. Beberapa tujuan penggunaan rasio profitabilitas menurut para ahli. Menurut Kasmir (2019:197-198) tujuan penggunaan rasio profitabilitas bagi perusahaan yaitu :

1. Untuk mengukur atau menghitung laba yang diperoleh perusahaan dalam satu periode tertentu.
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun Sekarang
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu.
4. Untuk menilai besarnya laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.
5. Untuk mengukur produktivitas seluruh dana perusahaan yang digunakan baik modal pinjaman maupun modal sendiri.

6. Indikator yang digunakan untuk mengukur profitabilitas menurut Mamduh M Hanafi dan Abdul Halim (2016:81) salah satunya adalah *Return on Assets (ROA)*. *Return on Assets (ROA)* adalah rasio yang menunjukkan hasil (return) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan (Mayabi, 2022). Rasio ini dihitung dengan membagi laba bersih dengan total aktiva. Semakin besar rasio ini semakin baik, karena apabila ROA meningkat maka profitabilitas perusahaan juga meningkat yang artinya kinerja perusahaan semakin baik yang dampaknya mampu memberikan pengembalian keuntungan dengan baik bagi pemilik maupun investor (pemegang obligasi dan saham) dalam keseluruhan aset yang ditanamkan. Menurut Mayabi (2022) *Return on Assets (ROA)* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Return on Assets (ROA)} = \frac{\text{Laba Bersih setelah pajak}}{\text{Total Aset}}$$

2.5 Penelitian Terdahulu

Untuk menunjang analisis dan landasan teori yang ada maka diperlukan penelitian terdahulu sebagai pendukung bagi penelitian ini, berkaitan dengan pengaruh Tingkat profitabilitas, Harga dan Volume penjualan. Terdapat beberapa penelitian yang dirangkum sebagai berikut:

Tabel 2.1 Tabel penelitian

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1	Elsa Asriyanti , Syafruddin (2017)	Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Profitabilitas perusahaan pada PT. Prisma Danta Abadi tahun 2014-2016	independen : X1 : Harga jual X2 : Volume penjualan X3 : Biaya Operasional dependen : Y : Profitabilitas	<p>1. Pengaruh harga jual produk terhadap profitabilitas perusahaan. Hasil pengujian hipotesis pertama (H1) ditolak yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel harga jual (X1) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini mengindikasikan bahwa harga jual produk membawa dampak pada profitabilitas perusahaan. Semakin tinggi harga jual maka semakin tinggi nilai profitabilitas perusahaan.</p> <p>2. Pengaruh volume penjualan terhadap profitabilitas perusahaan. Hasil pengujian hipotesis pertama (H2) diterima yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel volume penjualan (X2) berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini mengindikasikan bahwa volume penjualan dalam kegiatan operasionalnya perusahaan mampu meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya menghasilkan laba yang optimum dari penjualan.</p> <p>3. Pengaruh biaya operasional terhadap profitabilitas perusahaan. Hasil pengujian hipotesis pertama (H3) diterima yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel biaya operasional (X3) berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan dalam biaya operasional mampu memanipulasi pengeluaran yang terjadi dalam kegiatan perusahaan. Hal ini berarti semakin rendah biaya operasional maka semakin tinggi laba yang diperoleh dan sebaliknya.</p> <p>4. Pengaruh harga jual produk, volume penjualan dan biaya operasional terhadap profitabilitas perusahaan.</p>

				Hasil pengujian hipotesis keempat bahwa variabel harga jual produk, volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
2.	Moh. Kevin Hidayat, Maftukhin, Titi Rahmawati (2022)	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Terhadap Tingkat Profitabilitas (Studi Empiris pada UMKM di Kabupaten Brebes)	independen : X1 : Biaya produksi X2 : Biaya promosi X3 : Volume penjualan dependen : Y : Profitabilitas	<p>1. Pengaruh Biaya Produksi (X1) Terhadap Profitabilitas (Y) Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa biaya produksi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas,</p> <p>2. Pengaruh biaya promosi (X2) terhadap profitabilitas (Y) Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa biaya promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas Artinya apabila perusahaan mengalokasikan biaya pemasaran sesuai dengan fungsi pemasaran dan memberikan suatu (Advertising sesuai dengan produk yang ditawarkan dengan sangat menarik) maka konsumen akan sangat tertarik dan akan membeli produk tersebut sehingga semakin besar pula volume penjualan yang didapatkan oleh perusahaan</p> <p>3. Pengaruh volume penjualan (X3) terhadap profitabilitas (Y) Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa biaya promosi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.</p> <p>4. Pengaruh Biaya Produksi (X1) Biaya Promosi (X2) Volume Penjualan (X3) Terhadap Profitabilitas (Y) Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa antara variabel biaya produksi (x1), biaya promosi (x2) dan volume penjualan (X3) secara simultan</p>

				terdapat pengaruh yang signifikan terhadap variabel profitabilitas (Y).
3.	Febriana Belasari (2022)	Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020	independen : X1 : Harga jual X2 : Volume penjualan X3 : Biaya operasional dependen : Y : profitabilitas	1. Harga Jual berpengaruh negatif terhadap profitabilitas. 2. Volume Penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas. 3. Biaya Operasional berpengaruh positif terhadap profitabilitas. 4. Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional secara simultan atau bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas, serta profitabilitas dipengaruhi oleh 27,9% variabel Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional dan sisanya 72,1% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.
4.	Pakpahan, Rocto Luinan Tayesa (2017)	Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Perkebunan Nusantara-IV (Persero) Medan	Independen: X1 : Biaya operasional X2 : Harga Jual X3 : Volume penjualan Dependen: Y : Profitabilitas	Hasil penelitian ini adalah bahwa biaya operasional tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, harga dan volume penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. Artinya, setiap perubahan yang terjadi pada variabel independen yaitu biaya operasional, harga jual, dan volume penjualan secara simultan atau bersama-sama akan berpengaruh pada profitabilitas PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. Apabila PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan mengoptimalkan biaya operasional, harga jual, dan volume penjualan secara bersama-sama, maka PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dapat meningkatkan profitabilitas.
5.	Retno Paryati, Acep Edison (2019)	Efek Biaya Produksi dan Volume penjualan terhadap Profitabilitas (studi empiris di PT. Lembaga Elektronik Nasional)	Independen : X1 : Efek biaya X2 : Volume penjualan Dependen : Y : profitabilitas	1. Efek Biaya Produk terhadap Profit Margin Penelitian yang dilakukan memperoleh hasil yaitu Biaya Produksi mempunyai efek signifikan terhadap Profit Margin. Koefisien Biaya Produksi menyebabkan perubahan yang berarti terhadap profit margin, dengan demikian kenaikan Biaya

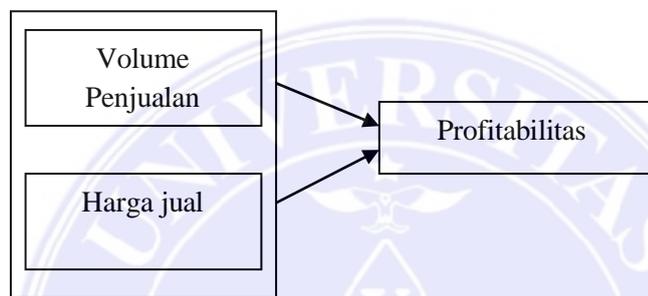
			<p>Produksi akan menyebabkan perusahaan mendapatkan laba sesuai dengan hasil Penelitian Djamalu (2014) bahwa Biaya Produksi mempunyai pengaruh terhadap laba bersih di Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia dengan Periode 2010-2012.</p> <p>2. Efek Penjualan terhadap Profit Margin Berdasar pada hasil penelitian diperoleh, penjualan mempunyai pengaruh signifikan terhadap Profit Margin. Koefisien menunjukkan besarnya variasi terhadap Profit Margin sangat kecil, sesuai. Hasil penelitian Puspaningrum (2006) bahwa penjualan mempunyai pengaruh signifikan terhadap laba bersih.</p> <p>3. Pengaruh Biaya Produksi, Penjualan terhadap Profit Margin Berdasar pada hasil penelitian didapat bahwa Biaya Produksi, Penjualan mempunyai pengaruh signifikan terhadap Profit Margin, hasil pengujian menunjukkan bahwa Biaya Produk, Penjualan memiliki variasi dalam meningkatkan profit margin</p>
--	--	--	---

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2024)

2.6 Kerangka Konseptual

Menurut Sugiono (2021), Kerangka konseptual adalah hasil pemikiran yang bersifat kritis dalam memperkirakan kemungkinan hasil penelitian yang akan dicapai pada Kerangka konseptual menurut variabel yang diteliti beserta indikatornya. Kerangka konseptual dari gejala sosial dapat diperkuat untuk menyajikan masalah penelitian dengan cara yang jelas dan dapat diuji. Dalam kerangka konseptual ini dimana peneliti bertujuan untuk membuat sketsa mengenai gambaran bagaimana pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual terhadap Profitabilitas, karena hal ini sangat penting untuk melihat gambaran karakteristik variabel yang akan diteliti nantinya.

Kerangka konseptual dalam penelitian dapat diartikan sebagai kerangka teoretis atau landasan teori yang digunakan sebagai dasar dalam mengevaluasi hasil penelitian. Penelitian ini menggunakan Volume Penjualan(X1) dan Harga jual (X2) dan Profitabilitas sebagai variabel dependen (Y), dimana volume penjualan dan harga jual saling terkait dengan profitabilitas karena volume penjualan dan harga jual dapat mempengaruhi naik atau turunnya laba bersih yang dihasilkan perusahaan.



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.7 Hipotesis Penelitian

2.7.1 Pengaruh Volume penjualan terhadap Profitabilitas

Volume penjualan merupakan salah satu faktor kunci yang mempengaruhi profitabilitas suatu perusahaan. Secara umum, semakin tinggi volume penjualan, semakin besar kemungkinan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Elsa Asriyanti dan Syafruddin (2017) dengan judul Pengaruh harga jual, volume penjualan dan biaya operasional terhadap profitabilitas perusahaan PT. Prisma Danta Abadi (2014-2016) bahwa Hasil pengujian hipotesis diterima yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas. Uji ini mengindikasikan bahwa volume penjualan dalam kegiatan operasionalnya

perusahaan mampu meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya menghasilkan laba yang optimum dari penjualan. Dari uraian diatas dapat diperoleh hipotesis yaitu:

H1 :Volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas

2.7.2 Pengaruh harga jual terhadap profitabilitas

Harga jual merupakan salah satu faktor kunci yang secara langsung mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Secara umum, semakin tinggi harga jual suatu produk atau jasa, semakin tinggi pula potensi profitabilitas yang dapat diraih oleh perusahaan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pakpahan dan Rocto Luinan Tayesa (2017) dengan judul Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Perkerbunan Nusantara-IV (Persero) Medan bahwa Hasil pengujian hipotesis diterima yaitu hasil uji statistik secara parsial bahwa variabel harga jual berpengaruh secara signifikan terhadap profitabilitas.. Dari uraian diatas dapat diperoleh hipotesis yaitu :

H2 : Harga jual berpengaruh secara positif signifikan terhadap profitabilitas

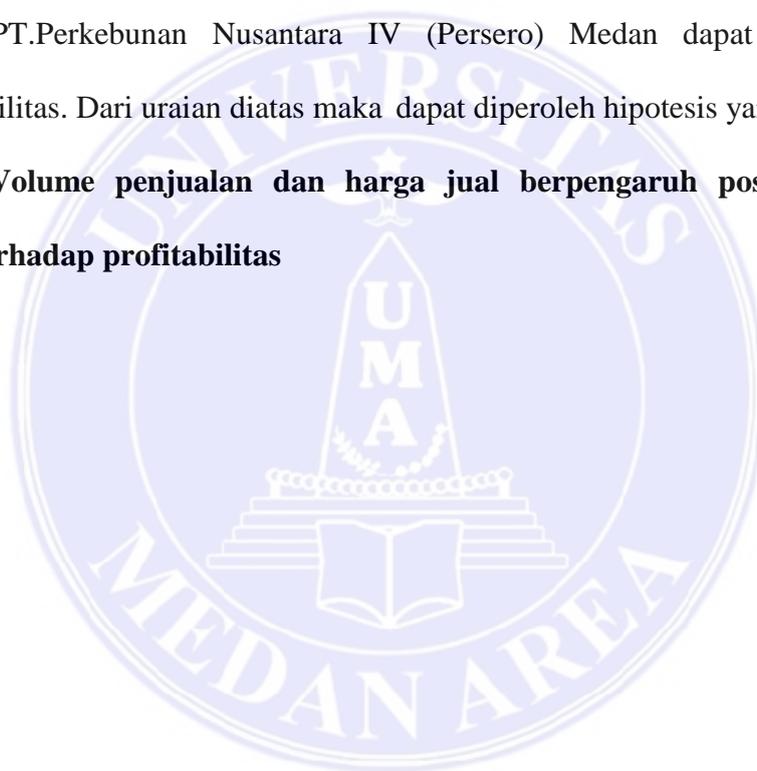
2.7.3 Pengaruh volume penjualan dan harga jual terhadap profitabilitas

Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar kemungkinan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitasnya. Dan juga Semakin tinggi harga jual suatu produk atau jasa, semakin tinggi pula potensi profitabilitas yang dapat diraih oleh perusahaan.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pakpahan dan Rocto Luinan Tayesa (2017) dengan judul Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan

Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas Pada PT. Perkerbunan Nusantara-IV (Persero) bahwa profitabilitas, harga dan volume penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. Artinya, setiap perubahan yang terjadi pada harga jual, dan volume penjualan secara simultan atau bersama-sama akan berpengaruh pada profitabilitas PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. Apabila PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan mengoptimalkan harga jual, dan volume penjualan secara bersama-sama, maka PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan dapat meningkatkan profitabilitas. Dari uraian di atas maka dapat diperoleh hipotesis yaitu:

H3 : Volume penjualan dan harga jual berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian, Tempat penelitian dan waktu penelitian

3.1.1 Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan konsep deskriptif-kuantitatif. Penelitian deskriptif kuantitatif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan mengukur karakteristik atau fenomena tertentu secara objektif. Penelitian kuantitatif cenderung bersifat obyektif dan berfokus pada data yang dapat diukur. Pendekatan ini digunakan untuk mengidentifikasi hubungan sebab-akibat, membuat generalisasi, dan menghasilkan temuan yang dapat diuji secara statistik.

3.1.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2020-2023 dengan mengakses website dari Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id dan juga pada website masing-masing perusahaan sektor teknologi dengan menggunakan laporan keuangan. Penelitian ini menggunakan data empiris yang didapatkan dari Bursa Efek Indonesia (BEI).

3.1.3 Waktu Penelitian

Tabel 3.1 Waktu Penelitian

No	Kegiatan	2024											
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni	Juli	Agt	Sept	Okt	Nov	Des
1	Pengajuan Judul												
2	Penyusunan Proposal												

3	Bimbingan Proposal												
4	Seminar Proposal												
5	Akumulasi Data dan Pengolahan												
6	Bimbingan Skripsi												
7	Seminar Hasil												
8	Pengajuan Sidang Meja Hijau												
9	Meja Hijau												

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2024)

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi Penelitian

Menurut Sugiyono, (2021:57) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi penelitian ini adalah Laporan Keuangan dan Laporan Tahunan perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di bursa efek Indonesia tahun 2020-2023 sebanyak 10 perusahaan

3.2.2 Sampel Penelitian

Penentuan sampel pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan suatu metode pengambilan penelitian menggunakan karakteristik atau kriteria tertentu berdasarkan objek yang diteliti

(Sugiyono, 2015). Oleh karena itu, kriteria pemilihan sampel pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020 – 2023.
2. Perusahaan sub sektor beras yang tidak menerbitkan laporan keuangan secara berkala tahunan di Bursa Efek Indonesia tahun 2020 – 2023

Tabel 3.2 Kriteria Pengambilan Keputusan

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020 – 2023.	10
2	Perusahaan sub sektor beras yang menerbitkan laporan keuangan secara berkala tahunan di Bursa Efek Indonesia tahun 2020 – 2023.	(2)
	Jumlah sampel sesuai kriteria	8
	Jumlah data (8 x 4)	32

Sumber : Data diolah peneliti (2024)

Berdasarkan kriteria pengambilan sampel diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sampel pada penelitian ini adalah 8 perusahaan sub sektor beras dengan data laporan keuangan perusahaan selama 4 tahun. Sehingga jumlah data yang akan diolah sebanyak 40 data laporan tahunan perusahaan sub sektor beras.

Tabel 3.3 Kode dan Nama Perusahaan untuk sampel penelitian

No	Kode	Nama Perusahaan
1	HOKI	PT. Buyung Poetra Sembada Tbk
2	DNET	PT. Indoritel Makmur Internasional Tbk
3	WAP0	PT. Wahana Pro Natural Tbk
4	JPFA	PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk
5	AISA	PT. FSK Food Sejahtera Tbk
6	AMRT	PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk

7	CEKA	PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
8	MPPA	PT. Matahari Putra Prima Tbk

3.3 Definisi operasional variabel

Menurut Syahza (2021:68) Definisi operasional adalah definisi yang didasarkan atas sifat-sifat hal yang didefinisikan yang dapat diamati (diobservasi). Konsep dapat diamati atau diobservasi ini penting, karena hal yang dapat diamati.

Menurut Syahza, definisi operasional berfungsi untuk:

1. Memudahkan pengukuran atau pengamatan terhadap suatu variabel.
2. Menghindari kesalahan penafsiran terhadap maksud dari penelitian.
3. Memberikan batasan yang jelas dari konsep yang akan diteliti.
4. Memudahkan replikasi studi di masa mendatang.

Hal ini penting untuk memastikan bahwa variabel dapat diamati dan diukur secara empiris.

Definisi operasional yang baik harus memenuhi kriteria seperti dapat diobservasi, dapat diukur, dan memiliki indikator yang jelas. Definisi operasional juga harus konsisten dengan kerangka teori yang digunakan dalam penelitian.

Tabel 3.2 Definisi Operasional

No	Variabel	Defenisi Operasional	Indikator	Skala ukur
1	Volume penjualan	Volume Penjualan adalah suatu pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dalam bentuk fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan adalah sesuatu yang menunjukkan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam satuan, kilo, ton atau liter.	Volume Penjualan = kuantitas atau total penjualan (Freddy, 2018)	Skala Rasio

No	Variabel	Defenisi Operasional	Indikator	Skala ukur
2	Harga jual	harga jual adalah besaran harga yang dibebankan kepada konsumen. Besaran biaya ini dihitung dari biaya produksi, non produksi, dan laba. Dari penjelasan tersebut, cara menghitung harga jual yaitu hasil biaya produksi ditambah biaya nonproduksi, dan laba.	Harga jual = Biaya total per unit + Margin laba yang diinginkan (Mulyadi, 2019)	Skala Rasio
3	Profitabilitas	profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan yang terdiri dari <i>net profit margin</i> (NPM) dan <i>return on assets</i> (ROA)	ROA = Laba bersih / total aset X 100%	Skala Rasio

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2024)

3.4 Jenis dan Sumber data

3.4.1 Jenis Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan data kuantitatif, karena data yang diperoleh nantinya berupa angka. Dari angka yang diperoleh akan dianalisis lebih lanjut dalam analisis data. Penelitian ini terdiri atas dua variabel, yaitu Volume penjualan dan Harga jual sebagai variabel bebas atau independen (X) dan Profitabilitas sebagai variabel terikat atau dependen (Y)

3.4.2 Sumber data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data sekunder. Menurut Arifin (2020), data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain dan dipublikasikan untuk digunakan oleh publik luas. Data ini sering digunakan dalam penelitian karena dapat membantu peneliti menghemat waktu dan biaya dalam mengumpulkan data primer. Data sekunder dapat berasal dari berbagai

sumber seperti lembaga pemerintah, lembaga swasta, atau lembaga riset dan survei. Namun, peneliti perlu memastikan bahwa data sekunder yang digunakan berkualitas dan relevan dengan tujuan penelitiannya.

Data sekunder dapat dilakukan dengan cara:

1. Pencarian data internal, yaitu mencari data sekunder yang sudah tersedia di perusahaan yaitu laporan keuangan perusahaan yang menjadi populasi penelitian
2. Pencarian data eksternal, yaitu mencari data sekunder dari luar perusahaan yaitu website atau berita yang berhubungan dengan penelitian

3.5 Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah menggunakan metode studi dokumentasi. Studi dokumentasi adalah cara pengumpulan data dengan mengumpulkan dan mempelajari data-data yang diperoleh dari buku-buku, jurnal, dan informasi dari internet yang berhubungan dengan penelitian ini. Menurut Natalina (2014) studi dokumentasi merupakan salah satu jenis metode yang sering digunakan dalam metodologi penelitian sosial, berkaitan dengan teknik pengumpulan datanya. Metode ini banyak digunakan dalam lingkup kajian sejarah. Namun sekarang ini studi dokumen banyak digunakan pada lapangan ilmu sosial lain dalam metodologi penelitiannya. Disadari ini karena sebagian besar fakta dan data sosial banyak tersimpan dalam bahan-bahan yang berbentuk dokumenter. Oleh karenanya ilmu- ilmu sosial saat ini serius menjadikan studi dokumen dalam teknik pengumpulan datanya.

3.6 Teknik analisis data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif, yaitu untuk menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari suatu sampel. Menurut Aziz, A (2020), Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian ilmiah yang menggunakan metode pengumpulan data yang menghasilkan angka dan statistik untuk mengukur dan menganalisis fenomena.

3.6.1 Uji Statistik Deskriptif

Menurut Milenia dan Muid (2022) uji statistik deskriptif merupakan jenis uji yang digunakan untuk menghitung statistik yang memberikan gambaran atau deskripsi tentang data. Uji ini diukur dengan nilai rata-rata, standar deviasi, maksimum, minimum, total, rentang, kurva, dan *skewness*.

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus di penuhi pada analisis regresi linear berganda (Ghozali, 2018). Adapun uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokolerasi, dan uji heterokedastisitas

1. Uji Normalitas

Menurut Milenia dan Muid (2022) tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel untuk menentukan apakah sebaran data tersebut berdistribusi normal ataukah tidak. Dilakukan dengan analisis grafik (histogram dan normal probability) atau uji statistik (Kolmogorov-Smirnov). Uji Kolmogorov-Smirnov dilakukan dengan membuat hipotesis berikut:

Menurut Almadina (2022) dasar pengambilan keputusan bersumber pada nilai

probabilitas (signifikansi asimtotik) yakni:

- a. Jika Nilai sig < 0,05, distribusi adalah tidak normal.
- b. Jika Nilai sig > 0,05, distribusi adalah normal.

Dalam kriteria pengujian grafik, jika data menyebar di sekitar diagonal dan mengikuti arah diagonal, atau jika histogram menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Sebaliknya, jika data menjauhi diagonal dan tidak mengikuti arah diagonal, maka model regresi dianggap gagal asumsi normalitas.

2. Uji Multikolinearitas

Untuk menguji ada tidaknya multikolinearitas, kita dapat menggunakan nilai VIF (*Variance Inflation Factor*). Jika nilai VIF melebihi 10 maka hal tersebut menunjukkan bahwa multikolinearitas adalah masalah yang pasti terjadi antar variabel bebas. Dengan bantuan minitab, kita dapat memperoleh nilai VIF pada hasil regresi linear berganda. VIF digunakan sebagai kriteria untuk mendeteksi multikolinearitas pada regresi linier yang melibatkan lebih dari dua variabel bebas. Nilai VIF lebih besar dari 10 mengidentifikasi adanya masalah multikolinearitas yang serius (Ryan, 2016). VIF untuk koefisien regresi-j diidentifikasi sebagai berikut:

$$VIF_j = \frac{1}{1 - R_j^2}$$

Keterangan : R_j^2 = koefisien determinasi antara X_j dengan variable bebas lainnya pada persamaan / model dugaan ;

$$j = 1, 2, \dots, p$$

3. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Milenia dan Muid (2022) uji heteroskedastisitas digunakan untuk menentukan apakah ada ketidaksamaan varians di model regresi antara residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Jika dalam varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka hal itu disebut homoskedastisitas, sebaliknya jika satu pengamatan ke pengamatan lainnya berbeda disebut heteroskedastisitas. Beberapa metode yang digunakan antara lain melihat grafik plot antara penilaian variabel uji (dependen), yaitu ZPRED 37 dan residual SRESID. Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot antara SRESID dan ZPRED. Dasar analisisnya uji autokorelasi adalah sebagai berikut:

- a) Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang dan melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b) Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi ini bertujuan untuk mengetahui keadaan dimana terdapat korelasi antara residual satu pengamatan dengan pengamatan lain yang disusun menurut deret waktu tertentu. Uji Autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linier terdapat korelasi antara *confounding error* (kesalahan pengganggu) pada periode t dan *confounding error* pada periode t-1. Setiap kali ada korelasi, berarti ada masalah autokorelasi. Autokorelasi dapat muncul karena pengamatan yang berurutan dari waktu ke waktu terkait satu sama lain. Deteksi ada tidaknya autokorelasi menggunakan uji Durbin Watson. Uji Durbin-Watson

hanya digunakan untuk autokorelasi level satu dan mensyaratkan adanya suatu konstanta dalam model regresi dan tidak ada lagi variabel diantara variabel bebas. Dasar pengambilan keputusan ada atau tidaknya autokorelasi adalah sebagai berikut :

- a) Jika DW terletak antara batas atas (*upper bound*) dan $4-d_u$ ($d_u < DW < 4-d_u$), maka koefisien kolerasi sama dengan nol, berarti tidak adanya autokorelasi.
- b) Jika DW lebih rendah dari batas bawah atau *lower bound* ($0 < DW < d_l$), maka koefisien korelasi lebih besar dari pada nol, berarti ada autokorelasi positif.
- c) Jika DW lebih besar dari pada $4-d_l$ ($4-d_l < 4$), maka koefisien autokorelasi lebih kecil dari pada nol, berarti adanya autokorelasi *negative*.

3.7 Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda bertujuan untuk mengestimasi dan atau memprediksi rata-rata populasi atau nilai-nilai variabel dependen berdasarkan nilai variabel independen yang diketahui (Ghozali,2015). Persamaan regresi di dalam penelitian ini untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen atau bebas yaitu kualitas produk (X1),harga (X2) terhadap volume penjualan Beras (Y).Persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

$$Y = b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan: Y = Volume Penjualan

b_1 =Koefisien regresi variabel X1

X1 = Kualitas produk

b_2 = Koefisien regresi variabel X2

$$X_2 = \text{Harga}$$

$$e = \text{Error}$$

3.8 Uji hipotesis

Uji hipotesis adalah bagian prosedur statistik yang memungkinkan peneliti menarik kesimpulan mengenai populasi dengan menggunakan data sampel. Menurut Tasya & Cheisviyanni (2019) Pengujian itu bertujuan untuk membuktikan apakah hipotesis diterima atau ditolak. Hipotesis berfungsi sebagai kerangka kerja bagi peneliti dalam penyusunan laporan penelitian. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan uji (t). Uji t pengukuran ini digunakan untuk mengukur tingkat signifikan dari koefisien variabel dependen terhadap independen dengan menggunakan *software* khusus *statistic* SPSS.

3.8.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji T ini bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel independen secara individual (parsial) terhadap variabel dependen. Hasil uji ini pada output SPSS dapat dilihat pada tabel koefisien. Nilai dari uji T dapat dilihat dari *p-value* (pada kolom signifikan) pada masing-masing variabel independen, jika *pvalue* lebih kecil dari *level of significant* yang ditentukan atau *t*-hitung lebih besar dari *t*-tabel oleh Agung Bhuwono, yang dikutip dalam Darmanto A (2023). Rumus untuk Uji T adalah sebagai berikut:

$$t = \frac{r\sqrt{n-3}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan : *t* = Uji signifikan korelasi *product moment*

n = Jumlah sampel

r = Hasil korelasi *product moment*

r^2 = Koefisien determinasi

3.8.2 Uji Simultan (F)

Digunakan untuk mengetahui besarnya signifikansi pengaruh variabel bebas secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel terikat. Jika nilai sig F kurang dari 0,05 maka hipotesis diterima, jika sebaliknya maka hipotesis ditolak (Ali Muhson, 2015: 4).

$$F = \frac{R^2(N - m - 1)}{m(1 - R^2)}$$

Keterangan : F = Pengujian secara serentak

N = Jumlah responden

R² = Koefisien determinasi

M = Banyaknya variabel Kriteria pengambilan keputusan

Jika Fhitung > Ftabel artinya ada pengaruh variabel bebas (kualitas produk dan harga) secara bersama-sama terhadap volume penjualan Beras pada Perum Bulog Indonesia. Jika Fhitung < Ftabel artinya tidak ada pengaruh variabel bebas (kualitas produk dan harga) secara bersama-sama terhadap volume penjualan Beras pada Perum Bulog Indonesia.

3.8.3 Uji Koefisien Determinan (R²)

Uji koefisien determinasi (R²) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Pada pengujian hipotesis pertama koefisien determinasi dilihat pada besarnya nilai (*adjusted R²*). Nilai (*adjusted R²*) memiliki interval antara 0 dan 1. Apabila nilai

adjusted R² bernilai besar (mendeteksi 1) maka bisa dikatakan bahwa variabel bebas dapat memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen. Sedangkan apabila nilai (*adjusted R²*) bernilai kecil maka kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel dependen sangat terbatas.



BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa data dan pembahasan hasil penelitian yang telah dijabarkan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa :

1. Menurut hasil uji parsial (uji t), variabel volume penjualan diperoleh nilai thitung $3.145 >$ nilai ttabel sebesar $2,048$ dengan nilai signifikansi sebesar $0.004 < 0,05$. Hal ini bebrarti variabel volume penjualan mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
2. Menurut hasil uji parsial (uji t), variabel harga jual diperoleh nilai thitung $0.790 <$ nilai ttabel sebesar $2,048$ dengan nilai signifikansi sebesar $0.436 > 0,05$. Hal ini bebrarti variabel harga jual tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas perusahaan.
3. Menurut hasil uji simultan (uji F), variabel volume penjualan dan Harga Jual pengaruh simultan atau bersama – sama sebesar $20,6\%$ terhadap profitabilitas sedangkan sisanya $79,4\%$ dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan dalam penelitian.
4. Bedasarkan hasil penelitian ini, maka hipotesis sementara diterima karena volume penjualan dan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.

5.2 Saran

Penelitian ini telah dirancang dan dilakukan dengan baik, namun hasil dari penelitian ini masih memiliki keterbatasan oleh karenanya saran yang dapat diberikan oleh peneliti kepada peneliti selanjutnya untuk memperbaiki penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Disarankan kepada perusahaan untuk lebih meningkatkan dan mempertahankan pendapatan usaha khususnya pada volume penjualan dan harga jual untuk kedepannya agar dapat memperoleh laba yang maksimal.
2. Penelitian selanjutnya harus dapat memperhatikan faktor-faktor lainnya selain volume penjualan dan harga jual yang dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan.
3. Objek pada penelitian selanjutnya menggunakan objek yang lebih luas, tidak hanya pada satu perusahaan tetapi perusahaan lain yang menaungi dibidang distributor.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarsari, R., & Hermanto, S. B. (2017). Pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, profitabilitas, struktur aktiva, likuiditas terhadap struktur modal. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 6(3).
- Arifin, Z. (2020). Metodologi penelitian pendidikan. *Jurnal Al-Hikmah*, 1(1).
- Asriyanti, E. (2017). Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada Pt. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014-2016). *Measurement Jurnal Akuntansi*, 11(1).
- Aziz, A., Pratama, D., Rizki, M. F., & Shalahudin, M. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif untuk Bisnis dan Ekonomi*.
- Darmanto, A., Anggrayini, N., & Melati, A. (2023). Pengaruh Perputaran Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei Periode 2013-2017. *Juristek*, 10(1), 414-421.
- Dharmmesta, B. S., & Handoko, T. H. (2014). Manajemen pemasaran. *Bpfe: Yogyakarta*.
- Erica, D., Hoiriah, H., & Mulyadi, M. (2021). Analisa Rasio Laporan Keuangan Untuk Menilai Kinerja Perusahaan PT Ace Hardware Indonesia Tbk. *Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 1(1), 23-28.
- Ghozali, Imam. (2015). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23. Semarang: Badan penerbit Universitas Diponegoro..
- Ma'ruf, M. H. (2017). The Influence Of Product Variations, Prices And Sales Promotions On Consumer Decisions In Buying Mitsubishi Cars In Surakarta. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 1(01).
- Mayabi, F. N., & Yani, M. (2022). PENGARUH FINANCIAL STABILITY, LEVERAGE DAN PROFITABILITAS TERHADAP KEMUNGKINAN TERJADINYA FRAUDULENT FINANCIAL REPORTING PADA PERUSAHAAN SEKTOR PERBANKAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2017-2019. *Journal of Social and Economics Research*, 4(1), 015-027.
- Milenia, D. A. . & M. D. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Kebijakan Dividen, Kebijakan Utang, Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan (Studi

- Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2020. *Diponegoro Journal of Accounting*, 11(4).
- Muhson, A. (2015). Pedoman praktikum aplikasi komputer lanjut. *Yogyakarta: FE UNY*.
- Nusale, G. E., Mangindaan, J. V., & Mukuan, D. D. (2017). Analisis Rasio Profitabilitas Pada Pt. Sumber Alfaria Trijaya, Tbk (Alfamart). *JURNAL ADMINISTRASI BISNIS (JAB)*, 5(002).
- Nilamsari, N. (2014). Memahami studi dokumen dalam penelitian kualitatif. *WACANA: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 13(2), 177-181.
- Nawastuti, N. (2023). Pengaruh Influencer dan E-WOM terhadap Loyalitas Pelanggan Melalui Kepuasan Pelanggan sebagai Variabel Mediasi Pada Pelanggan TikTok Shop. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 1415-1421.
- Nuraini, W. A. R. (2022). Analisis Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Yang Terdaftar Pada Index LQ45 Periode Tahun 2019–2020/Winda Amalia Rizky Nuraini/26179074/Pembimbing: Said Kelana Asnawi.
- Octania, G. (2021). Peran Pemerintah dalam Rantai Pasok Beras Indonesia. Deming, W. E. (2018). *Out of the Crisis, reissue*. MIT press.
- Rangkuti, F. (2018). *Measuring Customer Satisfaction Teknik Mengukur Strat. Meningk. Kep. Plg*. Gramedia Pustaka Utama.
- Ryan R. S. (2016). Analisis Pengaruh Penerapan Mekanisme Good Corporate Governance Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2011-2014 (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS ANDALAS).
- Santana, D. K. W., & Wirakusuma, M. G. (2016). The Effect of Tax Planning, Managerial Ownership and Firm Size on Earnings Management Practices. *Udayana University Accounting E-Journal*, 14 (3).
- Santoso, Y., & Priantinah, D. (2016). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Struktur Aktiva, Likuiditas dan Growth Opportunity terhadap Struktur Modal Perusahaan. *Jurnal Profita: Kajian Ilmu Akuntansi*, 4(4).
- Simbolon, S. (2014). Sistem Manajemen Mutu Terpadu dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Produk pada Perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 48-56.

- Sugiyono, S. (2021). Peran E-Government Dalam Membangun Society 5.0: Tinjauan Konseptual Terhadap Aspek Keberlanjutan Ekonomi, Sosial, Dan Lingkungan. *Matra Pembaruan: Jurnal Inovasi Kebijakan*, 5(2), 115-125.
- Syahza, A., & Riau, U. (2021). Buku Metodologi Penelitian, Edisi Revisi Tahun 2021.
- Tasya, N. D., & Cheisviyanny, C. (2019). Pengaruh slack resources dan gender dewan terhadap kualitas pengungkapan tanggung jawab sosial perusahaan. *Jurnal Eksplorasi Akuntansi*, 1(3), 1033-1050.



LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Populasi

No	Kode	Nama Perusahaan
1	HOKI	PT. Buyung Poetra Sembada Tbk
2	DNET	PT. Indoritel Makmur Internasional Tbk
3	WAPO	PT. Wahana Pro Natural Tbk
4	JPFA	PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk
5	AISA	PT. FSK Food Sejahtera Tbk
6	AMRT	PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk
7	CEKA	PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
8	MPPA	PT. Matahari Putra Prima Tbk
9	DMND	PT. Diamond Food Indonesia Tbk
10	BISI	PT. BISI Internasional Tbk

Lampiran 2 : Daftar Sampel

**Hasil Tabulasi Data volume penjualan pada Perusahaan
Sub Sektor beras Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia
Periode 2020-2023**

Kode perusahaan	Volume Penjualan Tahunan			
	Tahun (Dalam rupiah)			
	2020	2021	2022	2023
HOKI	1,173,189,488,886	933,597,187,584	925,708,985,640	1,284,510,497,729
DNET	488,888.000.000	844,412,000,000	1,138,330,000,000	1,390,105,000,000
WAPO	85,563,613,342	51,461,928,768	330,020,475,370	420,953,775,283
JPFA	916,711,000,000	2,022,596,000,000	48,972,085,000,000	51,175,898,000,000
AISA	1,283,331,000,000	1,520,879,000,000	1,835,284,000,000	1,704,013,000,000
AMRT	75,826,880,000,000	84,904,301,000,000	96,924,686,000,000	106,944,683,000,000
CEKA	3,634,297,273,749	5,359,440,530,374	6,143,759,424,928	6,337,428,625,946
MPPA	6,746,594,000,000	6,655,222,000,000	7,017,530,000,000	6,914,802,000,000

Hasil Tabulasi Data Harga jual Beras pada Perusahaan Sub Sektor beras Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2023

Kode perusahaan	Harga jual perusahaan sub sektor beras yang terdaftar di BEI tahun 2020-2023 (per kg)			
	Tahun			
	2020	2021	2022	2023
HOKI	11,200	11,698	12,365	12,900
DNET	11,780	12,480	11,900	12,800
WAPO	12,365	12,900	11,980	15,500
JPFA	16,300	16,780	16,780	16,300
AISA	11,600	11,600	12,365	14,000
AMRT	11,500	12,800	12,800	12,800
CEKA	11,000	12,880	12,800	14,400
MPPA	12,698	12,060	11,580	12,998

Hasil Tabulasi Data Profitabilitas pada Perusahaan Sub Sektor beras Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2023

NO	Emiten	Tahun	Laba Bersih	Total Aset	ROA
1	HOKI	2020	38,038,419,405	906,924,214,166	4,19
		2021	11,844,682,161	989,119,315,334	1,19
		2022	90,572,477	811,603,660,216	0,01
		2023	(3,370,825,857)	1,046,190,979,746	(0,32)
2	DNET	2020	327,053,000,000	17,223,362,000,000	1,89
		2021	984,670,000,000	18,046,214,000,000	5,45
		2022	1,357,750,000,000	18,918,152,000,000	4,96
		2023	786,842,000,000	20,710,860,000,000	7,17
3	WAPO	2020	21,105,682	92,627,105,867	0,02
		2021	(673,543,914)	86,043,904,481	(0,78)
		2022	(4,066,618,528)	97,504,907,444	(4,17)
		2023	218,571,989	131,935,413,522	0,16
		2020	1,002,376,000,000	25,951,760,000,000	3,86

4	JPFA	2021	2,130,896,000,000	28,589,656,000,000	7,45
		2022	1,490,931,000,000	32,690,887,000,000	4,56
		2023	945,922,000,000	34,109,431,000,000	2,77

5	AISA	2020	1,204,972,000,000	2,011,557,000,000	59,90
		2021	8,771,000,000	1,761,634,000,000	0,49
		2022	(62,359,000,000)	1,826,350,000,000	(3,41)
		2023	18,796,000,000	1,850,004,000,000	1,01
6	AMRT	2020	1,088,477,000,000	25,970,743,000,000	4,19
		2021	1,988,750,000,000	27,493,748,000,000	7,23
		2022	2,907,478,000,000	30,746,266,000,000	9,45
		2023	3,484,025,000,000	34,246,183,000,000	10,17
7	CEKA	2020	181,812,593,992	1,566,673,828,068	11,60
		2021	187,066,990,085	1,697,387,196,209	11,02
		2022	220,704,543,072	1,718,287,453,575	12,84
		2023	153,574,779,624	1,893,560,797,758	8,11
8	MPPA	2020	(405,307,000,000)	4,510,511,000,000	(8,98)
		2021	(337,548,000,000)	4,650,488,000,000	(7,25)
		2022	(429,634,000,000)	3,784,871,000,000	(11,35)
		2023	(255,350,000,000)	3,641,458,000,000	(7,01)

Lampiran 3 : Hasil Uji

Descriptive Statistics

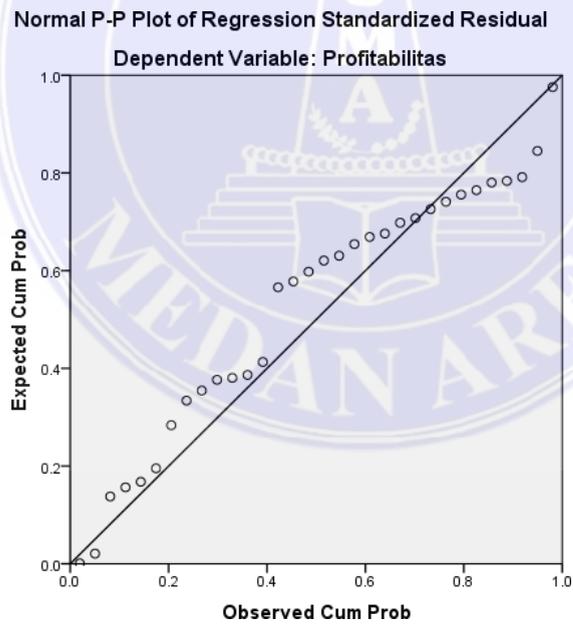
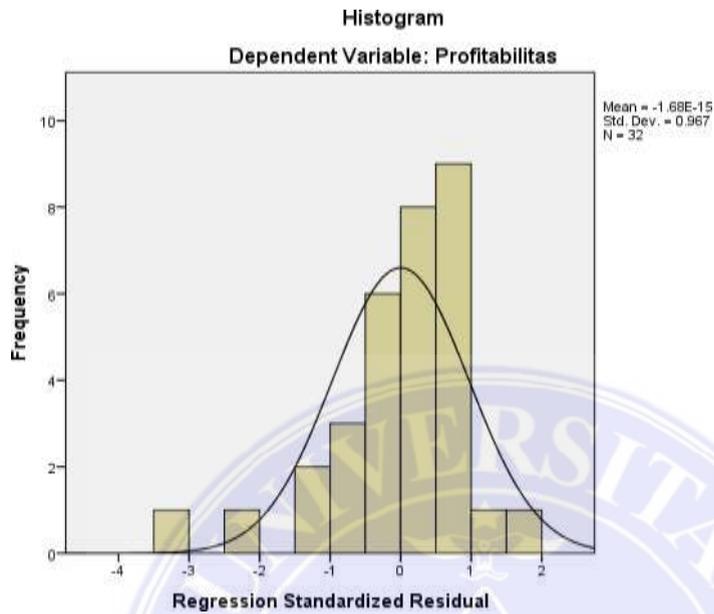
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	32	10.71	14.03	12.4754	.84893
Harga Jual	32	4.04	4.22	4.1108	.05141
Profitabilitas	32	.00	3.78	2.4579	.79912
Valid N (listwise)	32				

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.68879868
	Absolute	.162
Most Extreme Differences	Positive	.138
	Negative	-.162
Kolmogorov-Smirnov Z		.915
Asymp. Sig. (2-tailed)		.372

a. Test distribution is Normal.

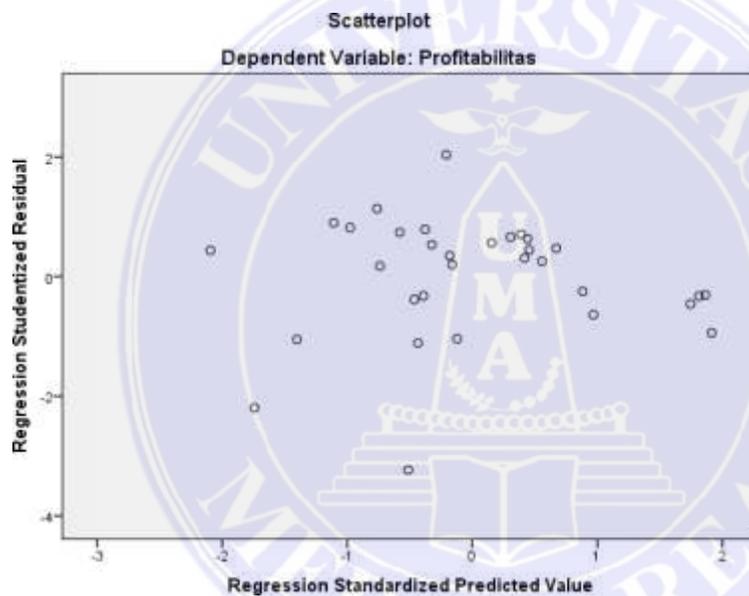
b. Calculated from data.



Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	4.633	10.231		.453	.654		
	Volume Penjualan	.481	.153	.511	3.154	.004	.975	1.026
	Harga Jual	-1.990	2.520	-.128	-.790	.436	.975	1.026

a. Dependent Variable: Profitabilitas



Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.507 ^a	.257	.206	.71215	1.902

a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Profitabilitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1	(Constant)	4.633				
	Volume Penjualan	.481	.153	.511	3.154	.004	.975 1.026
	Harga Jual	-1.990	2.520	-.128	-.790	.436	.975 1.026

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1	(Constant)	4.633				
	Volume Penjualan	.481	.153	.511	3.154	.004	.975 1.026
	Harga Jual	1.990	2.520	.128	.790	.436	.975 1.026

a. Dependent Variable: Profitabilitas

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.089	2	2.544	5.017	.013 ^b
	Residual	14.708	29	.507		
	Total	19.797	31			

a. Dependent Variable: Profitabilitas

b. Predictors: (Constant), Harga Jual, Volume Penjualan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.507 ^a	.257	.206	.71215	1.902

a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Profitabilitas