

ANALISA PENGARUH MODAL KERJA, POTONGAN HARGA, DAN PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PERUSAHAAN MANUFAKTUR MAKANAN DAN MINUMAN TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA

Tonny Irianto Soewignyo
tonny_soewignyo2003@yahoo.com
Fakultas Ekonomi Universitas Klabat

The purpose of this research was to see whether there was an effect of working capital, price reduction, and sales variables to net income if they were simultaneously tested. The research sample taken focuses on thirteen manufacture companies especially on the food and beverage sector listed in Indonesia Stock Exchange in 2012. This research design used is causal method with multiple and simple regression analysis. The result of the study found that there was significant effect of working capital, price reduction, and sales variables to net income. Out of the three variables, sales and working capital variables that have a significant effect on the net income. The implication for food and beverage manufacturing companies is the need to as much as possible avoid discount offerings.

Keyword: working capital, discount, sales, net income.

PENDAHULUAN DAN PERMASALAHAN

Dengan berkembangnya zaman, berkembang pula persaingan yang terjadi antara perusahaan-perusahaan yang sudah *go public*. Persaingan ini dapat dilihat dari berapa tinggi nilai keuntungan perusahaan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan akan dapat menarik para investor untuk menanamkan dananya pada perusahaan tersebut (Asyik, 2011).

Pada dasarnya setiap perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setiap aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan selalu memerlukan dana, baik untuk membiayai investasi jangka pendek maupun jangka panjangnya. Dana yang digunakan untuk melangsungkan kegiatan kerja sehari-hari disebut modal kerja. Modal kerja yang dimiliki suatu perusahaan memberi indikasi akan efisiensi dan kesehatan finansial jangka pendek. Oleh

sebab itu tingkat modal kerja harus dikelola dengan baik, dimana aktiva lancar (*current asset*) melebihi kewajiban lancar (*current liabilities*) memberikan indikasi bahwa tidak akan ada masalah membayar kreditur jangka pendek dan bahkan terhindar dari kepailitan. Itu sebabnya untuk memaksimalkan keuntungan, perusahaan harus memiliki manajemen modal kerja yang baik (Muktiadji & Lia, 2012).

Selanjutnya aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk dapat bersaing adalah meningkatkan penjualan. Tingkat penjualan yang lebih tinggi cenderung mendorong naiknya tingkat keuntungan perusahaan. Namun jika tidak bijak dalam menjalankannya, perusahaan dapat saja merugi walaupun tingkat penjualan terus meningkat. Oleh sebab itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk memungkinkan perusahaan agar tidak rugi (Rangkuti, 2009).

Salah satu komponen penting dalam penjualan adalah potongan harga (diskon).

Potongan harga cenderung merangsang pelanggan untuk membeli barang yang pada awalnya tidak mau dibeli atau membeli lebih banyak dari yang awalnya dikehendaki untuk dibeli. Menurut Zimmerer, Scarborough, dan Wilson (2008), banyak manajer perusahaan kecil menggunakan strategi potongan harga untuk menghabiskan barang dagangan. Dengan memberi potongan harga, tingkat penjualan diharapkan akan naik. Namun, peningkatan penjualan yang disebabkan oleh potongan harga belum tentu menjamin adanya peningkatan keuntungan pada suatu perusahaan. Potongan harga dapat juga menjadi faktor yang merugikan jika perusahaan menetapkan kebijakan potongan harga yang salah.

Hubungan antara modal kerja terhadap profitabilitas sudah pernah diteliti oleh Charitou, Lois, dan Santoso (2012) dengan objek penelitian yaitu seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sepanjang tahun 1998-2010. Selanjutnya, hubungan tingkat penjualan dengan profitabilitas juga telah diteliti oleh Nugroho (2011) pada 15 perusahaan manufaktur yang terdaftar pada BEI pada tahun 2005-2009 dengan menggunakan *Return on Assets (ROA)* sebagai ukuran profitabilitas. Untuk potongan harga, penelitian dilakukan pada kantor pos Bandung yang merekomendasikan perlunya meningkatkan tehnik negosiasi dengan cara memberikan potongan harga (diskon) bagi pelanggan khusus yang memenuhi persyaratan (Kambali & Fuadillah, 2011). Perbedaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian sebelumnya terdapat pada spesifikasi objek, tolok ukur profitabilitas, serta spesifikasi tahun yang berbeda. Peneliti mengambil spesifikasi objek beberapa perusahaan manufaktur yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman yang terdaftar pada BEI (Bursa Efek Indonesia) pada tahun 2012, dengan menggunakan *net income*/laba bersih sebagai ukuran profitabilitas.

Penelitian ini bertujuan meneliti ketiga faktor modal kerja, potongan harga,

dan penjualan terhadap tingkat laba bersih pada perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2012 dengan menggunakan statistik *multiple linear regression*.

TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Penelitian ini didasarkan pada beberapa teori dan konsep yang berhubungan dengan karakteristik manajemen modal kerja, potongan harga, penjualan dan laba bersih (*net income*) serta perusahaan manufaktur.

Laporan Keuangan. Laporan keuangan menurut Priyatno (2009) merupakan laporan tentang posisi keuangan perusahaan yang tersusun secara rinci dan lengkap. Selanjutnya Pramono (2007) mengemukakan bahwa dari laporan keuangan, pihak yang membutuhkannya bisa melihat suatu keadaan perubahan atas aktiva dan kewajiban selama suatu periode tertentu sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum atau basis akuntansi komprehensif selain prinsip akuntansi yang berlaku umum. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan menyajikan posisi keuangan perusahaan secara rinci sehingga dapat dinilai oleh pihak internal dan eksternal perusahaan. Ada tiga jenis laporan keuangan utama adalah sebagai berikut: *Neraca (Balance Sheet)*. Warren, Reeves dan Duchac (2013) menyebutkan bahwa neraca adalah laporan yang mengungkapkan posisi keuangan dari suatu perusahaan pada tanggal tertentu mencakup aktiva (*asset*), utang (*liability*), dan modal (*owners equity*). Dalam neraca berlaku ketentuan-ketentuan bahwa total aktiva harus sama dengan total utang dan ekuitas. Aktiva terdiri atas aktiva lancar, aktiva tetap, dan aktiva tak berwujud, sedangkan hutang terdiri dari hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang. Sedangkan modal merupakan bagian yang dimiliki perusahaan yang ditunjukkan dalam

modal saham, surplus dan laba yang ditahan. Sehingga modal adalah kelebihan nilai aktiva yang dimiliki perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.

Laporan Laba-Rugi (*Income Statement*). Warren, Reeves dan Duchac (2013) menyatakan bahwa laporan laba-rugi merupakan ringkasan dari pendapatan dan biaya serta laba/rugi yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu. Elemen-elemen yang terdapat dalam laporan laba-rugi menurut Munawir (2004) meliputi bagian pertama penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan diikuti dengan harga pokok dari barang atau jasa yang dijual sehingga diperoleh laba kotor; kemudian biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan, biaya umum dan administrasi (*Operating Expenses*); *selanjutnya* bagian ketiga menunjukkan hasil yang diperoleh diluar usaha pokok perusahaan atau merupakan hasil dari biaya-biaya lain. Yang termasuk dalam pos ini adalah royalti dan laba atau rugi atas penjualan aktiva tetap; bagian terakhir menunjukkan laba atau insidental (*Extra Ordinary Gain Or Loss*) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih (*net income*) setelah dikenakan pajak pendapatan.

Laporan Arus Kas. Menurut Mardiyanto (2009) laporan arus kas adalah laporan yang menunjukkan arus kas perusahaan pada periode tertentu bersumber dari kegiatan-kegiatan operasi, investasi, dan pendanaan. Angka-angka yang dimasukkan ke dalam laporan arus kas berasal dari perubahan pada neraca dua tahun terakhir, sehingga bila ada penambahan aktiva merupakan adanya penggunaan kas. Sebaliknya, penurunan aktiva berarti adanya pendapatan/sumber kas. Sementara itu, penambahan utang dan ekuitas merupakan sumber kas. Sebaliknya, penurunan utang dan ekuitas berarti adanya penggunaan kas. Jumlah bersih kas dari kegiatan-kegiatan operasi, investasi, dan pendanaan akan sama dengan jumlah bersih dari kas dan surat-surat berharga jangka pendek.

Modal kerja. Modal kerja merupakan sumber pendanaan yang paling utama bagi perusahaan manufaktur dalam menjalankan operasinya. Manajemen modal kerja menurut Arunkumar dan Radharaman (2013) merupakan salah satu daerah sensitif di bidang manajemen keuangan yang sumber dananya dari administrasi suatu perusahaan. Setiap perusahaan perlu melakukan pengelolaan modal dengan baik dalam melaksanakan peningkatan kegiatan operasi, seperti menambah tenaga kerja, mesin, dan lain-lain, ataupun dalam perluasan usaha.

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung modal kerja adalah aktiva lancar dikurangi kewajiban lancar. Ketika modal kerja dikelola tidak benar dengan mengalokasikan sumber dana lebih dari cukup akan membuat manajemen tidak efisien dan mengurangi manfaat investasi jangka pendek. Dalam penelitiannya Arunkumar dan Radharaman (2013) menemukan hubungan negatif bahwa semakin lama berutang akan menyebabkan rendah tingkat profitabilitas, demikian sebaliknya. Oleh karenanya aktiva lancar harus cukup besar untuk dapat menutup utang lancar sehingga menggambarkan tingkat keamanan (*margin of safety*) yang memuaskan. Kelebihan aktiva lancar mengisyaratkan bahwa perusahaan mampu membayar kewajiban lancarnya. Oleh sebab itu peneliti Barine (2012) mengatakan dengan adanya kelebihan aktiva lancar yang cukup akan mengurangi resiko perusahaan untuk tidak mampu membayar tagihan tepat waktu dan akan mengurangi keseluruhan profitabilitas perusahaan. Jika kewajiban lancar lebih besar dari aktiva lancar maka perusahaan mungkin tidak mampu membayar utang-utangnya yang telah jatuh tempo (*insolvent*) dan harus menghentikan usahanya. Dapat disimpulkan bahwa manajemen modal kerja memiliki pengaruh yang signifikan pada profitabilitas dan likuiditas di berbagai negara, bukan hanya itu manajemen modal kerja bahkan penting untuk menciptakan nilai bagi para

pemegang saham. (Amarit, Nahum, & Neil, 2010).

Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa perhatian utama dalam manajemen modal kerja adalah pada manajemen aktiva lancar perusahaan, yaitu kas, sekuritas, piutang dan persediaan serta pendanaan (terutama kewajiban lancar) yang diperlukan untuk mendukung aktiva lancar. Sasaran yang ingin dicapai dari manajemen modal kerja menurut Sawir (2005) adalah memaksimalkan nilai perusahaan dengan mengelola aktiva lancar sehingga tingkat pengembalian investasi marginal adalah sama atau lebih besar dari biaya modal uang yang digunakan untuk membiayai aktiva-aktiva lancar tersebut. Selanjutnya meminimalkan dalam jangka panjang biaya modal yang digunakan untuk membiayai aktiva lancar, dan mengawasi arus dana dalam aktiva lancar dan ketersediaannya.

Sumber modal kerja. Pada dasarnya menurut Munawir (2010) modal kerja terdiri dari dua bagian pokok, yaitu modal kerja permanen, dimana jumlah minimum yang harus tersedia agar perusahaan dapat berjalan dengan lancar tanpa kesulitan keuangan. Berikutnya modal kerja variabel yang jumlahnya tergantung pada aktivitas musiman dan kebutuhan-kebutuhan di luar aktivitas biasa. Kebutuhan modal kerja yang permanen sebaiknya dibiayai oleh pemilik perusahaan atau para pemegang saham. Bahwa semakin besar jumlah modal kerja yang dibiayai atau yang berasal dari investasi pemilik perusahaan akan semakin baik bagi perusahaan tersebut karena akan semakin besar kemampuan perusahaan untuk memperoleh kredit, dan semakin besar jaminan kreditor jangka pendek. Di samping dari investasi para pemilik perusahaan, kebutuhan modal kerja yang permanen dapat pula dibiayai dari penjualan obligasi atau jenis hutang jangka panjang lainnya, tetapi dalam hal ini perusahaan harus mempertimbangkan jatuh tempo dari hutang jangka panjang ini di samping juga harus mempertimbangkan beban bunga yang harus dibayar oleh perusahaan.

Penelitian Djarwanto (2001) mengemukakan bahwa pada umumnya modal kerja suatu perusahaan berasal dari hasil operasi berupa laba dari usaha dan laba tersebut tidak diambil oleh pemilik perusahaan, maka laba tersebut akan menambah modal perusahaan yang bersangkutan; dengan melakukan penjualan surat berharga sehingga laba/keuntungannya merupakan sumber bertambahnya modal kerja, sebaliknya apabila terjadi kerugian maka modal kerja akan berkurang; dengan menjual aktiva tetap, aktiva tidak lancar, investasi jangka panjang lainnya yang tidak diperlukan lagi oleh perusahaan maka perubahan aktiva ini menjadi kas atau piutang akan menyebabkan bertambahnya modal kerja. Cara lain seperti meminta kepada para pemilik perusahaan untuk menambah modalnya atau menerbitkan obligasi maupun pinjaman jangka pendek/kredit bank maupun kredit yang diberikan oleh *supplier*.

Potongan harga/diskon. Menurut Zimmerer, Scarborough, dan Wilson (2009) bahwa potongan harga (*diskon*) atau *markdown* adalah pengurangan dari harga normal yang tercantum. Potongan harga ini biasanya digunakan untuk menghabiskan barang dagangan yang lambat, kedaluwarsa, rusak, atau yang perputarannya lambat. Pemberian potongan harga kepada pelanggan pada saat pembelian dalam skala yang lebih besar akan dapat menambah bahkan mempertahankan minat konsumen untuk melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan perusahaan. Agar perusahaan dapat menggunakan kebijakan harga secara efektif dalam hal ini pemberian potongan harga, maka sebelum mengadakan kegiatan tersebut hendaknya diadakan suatu perencanaan yang baik dengan memperhatikan segala faktor yang berkaitan dengan promosi dan kebijakan harga sehingga apa yang dilaksanakan dapat berhasil dengan baik. Dapat disimpulkan bahwa potongan harga adalah pengurangan harga dari harga normal dengan tujuan untuk menarik minat pembeli untuk membeli barang yang kurang diminati.

Penjualan. Swastha dan Irawan (2004) mendefinisikan arti penjualan yang merupakan interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Sedangkan Kotler dan Amstrong (2012) menjelaskan bahwa penjualan adalah proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli, agar dicapai manfaat baik bagi penjual maupun pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak. Dari definisi tersebut dapat dilihat bahwa penjualan merupakan salah satu kegiatan dalam pemasaran.

Tujuan utama dari para pemimpin perusahaan besar adalah untuk memaksimalkan pendapatan, dengan demikian peningkatan penjualan akan selalu dilakukan, bahkan dengan mengorbankan keuntungan yang lebih rendah, baik dalam jangka pendek dan jangka panjang (Mohd, Mohd, & Hoshino, 2013). Lebih lanjut Marpaung (2010) menambahkan pertumbuhan penjualan merupakan variabel yang mempengaruhi struktur keuangan, dimana perusahaan yang relatif stabil dapat lebih aman memperoleh lebih banyak pinjaman dan beban tetap yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang penjualannya tidak stabil. Oleh karena itu menurut Suhartini (2013) strategi manajemen dan strategi perusahaan yang tepat dengan pertimbangan pengaruh faktor internal usaha dan faktor eksternal usaha akan meningkatkan usaha penjualan suatu produk, sehingga usaha ini dapat memberikan laba bagi perusahaan. Kotler dan Amstrong (2012) memberikan strategi penjualan dimana tenaga penjual melakukan penjualan dengan mengunjungi konsumen ke rumah-rumah, kantor-kantor, toko-toko eceran, selain itu juga penjualan dapat dilakukan oleh pimpinan perusahaan atau kepala bagian agar menimbulkan kesan yang baik bagi pelanggan terhadap perusahaan.

Jenis dan bentuk penjualan.

Menurut Swastha dan Irawan (2004) ada beberapa jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat diantaranya adalah *Trade Selling* dimana produsen menjual produknya melalui para penyalur dan bukan menjual ke pembeli akhir. Berikutnya *Missionary Selling* dimana produsen mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur. *Technical Selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan memberi saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa. Selain itu terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang antara lain penjualan secara tunai (*cash and carry*) setelah ada kesepakatan antara penjual dan pembeli. Penjualan kredit atau tanpa tunai dengan tenggang waktu diatas 30 hari. Selanjutnya dengan penjualan secara tender; ekspor ke luar negeri dengan menggunakan fasilitas letter of credit (LC); penjualan secara konsiyasi dimana barang akan dibayar bila telah terjual, dan penjualan secara grosir melalui pedagang dan tidak langsung kepada pembeli.

Laba bersih/net income. Menurut IAI dalam Standar Akuntansi Keuangan (2007), laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atas penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Dapat disimpulkan bahwa laba bersih menunjukkan selisih antara pendapatan dan total biaya yang dikeluarkan perusahaan terdiri dari biaya operasional dan non-operasional. Besarnya laba bersih tergantung pada seberapa besar pendapatan yang diperoleh dari penjualan dikurangi dengan total biaya yang terjadi untuk memasarkan produk yang dijual. Laba bersih merupakan sumber utama perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidupnya.

Manajemen modal kerja, potongan harga, penjualan, dan laba bersih. Manajemen modal kerja dan hubungannya terhadap profitabilitas sudah diteliti oleh Charitou, Lois, dan Santoso (2012). Hasil penelitian menyimpulkan bahwa terdapat

hubungan positif antara manajemen modal kerja dan profitabilitas suatu perusahaan. Hubungan positif ini menandakan bahwa efisiensi modal kerja memiliki pengaruh yang kuat terhadap naiknya tingkat profitabilitas. Dilain pihak, Nugroho (2011) telah meneliti pengaruh tingkat penjualan dan profitabilitas, dan menemukan bahwa tingkat penjualan berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap profitabilitas. Menurut Brigham dan Houston (2006), penjualan harus dapat menutupi biaya produk sehingga dapat meningkatkan laba. Selanjutnya mengenai potongan harga dan pengaruhnya dengan profitabilitas menurut Way (2014) hasilnya tidak pasti, bisa mendapatkan keuntungan positif atau negatif. Negatif bilamana potongan harga dilakukan maka *gross profit margin* akan rendah, dan jika permintaan tidak cukup tinggi, maka pendapatan kotor tidak cukup membayar pengeluaran operasi, hasilnya negatif *operating profit*. Namun bila maksud pemberian potongan harga untuk merangsang permintaan dan produk tersebut menunjukkan hubungan sangat elastis antara harga dan permintaan konsumen, maka akan meningkatkan keuntungan operasi.

Hipotesis nul yang diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada atau tidaknya pengaruh yang signifikan dari variabel-variabel bebas/independen terhadap variabel terikat/dependen secara simultan, dan menentukan variabel mana yang berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas (*net income*).

Desain penelitian ini menggunakan metode kausal untuk menganalisa pengaruh modal kerja, potongan harga, dan penjualan terhadap laba bersih/*net income* perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman tahun 2012 yang memiliki laporan keuangan yang telah diaudit, dan memiliki nilai modal kerja, diskon dan laba bersih (*net income*). Sample responden terdapat pada lampiran A-1. Uji asumsi klasik dengan analisa normal probability plots dan heteroskedastisitas bahwa titik-titik menyebar mengikuti garis diagonal menyatakan penyebaran data mendekati normal (Lampiran B).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil uji hipotesis H_0 dengan menggunakan regresi simultan dan sederhana dapat dilihat pada Lampiran C.

TABEL 1. Pengaruh modal kerja, potongan harga dan penjualan terhadap laba bersih jika diuji secara simultan

Model	R	R Square	Adjusted R Square	F	Sig
1	,931 ^a	,867	,823	19.548	,000

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error				
1	(Constant)	-2,426	2,059		-1,178	,269
	Pot_harga	-,005	,026		-,176	,864
	Penjualan	,953	,337		2,830	,020
	Modal_kerja	,162	,263		,616	,553

a. Dependent Variable: Laba_bersih

Uji- F pada tabel 3.1. menunjukkan nilai signifikansi P-value $0.000 < 0.05$ sehingga menolak hipotesa null, bahwa

ketiga variabel modal kerja, potongan harga dan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih (*net income*).

Dapat dilihat dari *significant level* bahwa hanya variabel penjualan yang berpengaruh signifikan positif terhadap laba bersih sedangkan modal kerja berpengaruh positif namun tidak signifikan, dan variabel potongan harga berpengaruh negatif namun tidak signifikan. Nilai adjusted R Square 0.823 menyatakan bahwa ketiga variabel independen ini memberikan prediksi peningkatan laba bersih 82.3% kepada perusahaan manufaktur makanan dan minuman, dan sisanya 17.7% dapat diprediksi oleh variabel lainnya.

Selanjutnya dilakukan uji-t (regresi sederhana) untuk masing-masing variabel independen. Pada lampiran C Tabel 3.2. menunjukkan pengaruh positif signifikan antara variabel penjualan dengan laba bersih ($P\text{-value} = 0.000 < 0.05$). Penelitian ini membuktikan dan mendukung penelitian Nugroho (2011) bahwa terdapat pengaruh signifikan antara penjualan dan profitabilitas. Perusahaan perlu memperhatikan trend penjualan produknya dari tahun ke tahun. Walaupun prediksi tingkat penjualannya pada periode mendatang akan menurun, perusahaan masih dapat memaksimalkan profitabilitasnya bila dapat mengatur jadwal jatuh tempo hutangnya, meningkatkan tagihan piutangnya, dan mengatur jadwal produksinya. Namun cara yang terbaik untuk meningkatkan profitabilitas adalah dengan meningkatkan tingkat penjualan dari masa ke masa. Pada variabel penjualan, koefisien unstandardized $\beta=1.158$, ini menunjukkan bila ditambahkan satu unit pada variabel penjualan, maka akan mempengaruhi laba bersih hingga 115.8%. Dengan demikian, perusahaan yang ingin meningkatkan laba bersihnya dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan hasil penjualannya dengan meningkatkan harga jual atau dengan meningkatkan unit yang dijualnya

Pada lampiran C Tabel 3.3. menunjukkan pengaruh positif signifikan antara variabel modal kerja dengan laba bersih ($P\text{-value} = 0.00 < 0.05$). *Unstandardized Coefficients β* menyatakan

bahwa bertambahnya setiap unit pada variabel modal kerja akan meningkatkan profitabilitas sebesar 77.7%. Analisa penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan manufaktur sektor makanan minuman yang telah go public memiliki modal kerja yang tersedia cukup dan dikelola dengan baik melihat pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas signifikan. Hasil penelitian ini mendukung penelitian Charitou, Lois dan Santoso (2012), bahwa operasional suatu perusahaan dapat berjalan dengan baik bila modal kerja yang tersedia cukup untuk membayar hutang, dan perusahaan masih dapat mengambil keuntungan akan jangka waktu kredit dari pemasok. Sebaliknya bila modal kerja yang tersedia terlalu sedikit, gangguan seperti hutang yang tak terbayarkan dapat mengakibatkan operasional terganggu, dan pada akhirnya akan menyebabkan laba bersih tidak maksimal.

Berikutnya, pada lampiran C Tabel 3.4. menunjukkan pengaruh negatif tidak signifikan antara variabel potongan harga (diskon) dengan laba bersih ($P\text{-value} = 0.309 > 0.05$). beberapa perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang mempraktekkan pemberian diskon kepada pedagang besar, pengecer, menurunkan tingkat laba bersih. *Unstandardized coefficient $\beta=0.056$* menyatakan setiap satu persen diskon/potongan harga diberikan, tingkat laba bersih akan menurun sebesar 5.6%. Penelitian ini didukung oleh Zimmerer, Scarborough, dan Wilson (2009) yang menyatakan bahwa potongan harga diadakan untuk menghabiskan barang dagangan. Ini dilakukan untuk merangsang pembeli untuk membeli barang-barang yang kurang menarik. Salah satu penyebabnya bila produk makanan yang diberi diskon diasosiasikan makanan yang bernilai tidak sempurna seperti kedaluwarsa, cacat produksi oleh perusahaannya sendiri. Pembeli akan enggan untuk membeli produk yang diberi potongan harga.

KESIMPULAN DAN SARAN

Secara simultan bahwa modal kerja, potongan harga, dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman yang tercatat di BEI tahun 2012. Dari ketiga variabel independen yang sangat berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih bila dilakukan uji statistik secara sederhana adalah variabel penjualan dengan koefisien standardised $\beta=0.926$ dan variabel modal kerja dengan koefisien standardised $\beta = 0.860$. Perusahaan dalam industri manufaktur makanan dan minuman harus memperhatikan agar sebisa mungkin menghindari pengadaan diskon. Teknik penjualan ini tidak mengoptimalkan laba bersih/*net income* dan pembeli akan enggan untuk membeli produk. Jika harus diadakan, perhatikanlah agar laba yang didapat dari setiap barang yang terjual dapat dimaksimalkan dengan melakukan diversifikasi produk. Bagi investor sebaiknya sebelum mengambil keputusan untuk menanamkan dananya yang berupa saham pada suatu perusahaan, sebaiknya harus memperhatikan mekanisme perusahaan tersebut apakah perusahaan ini menguntungkan dan dapat dipercaya.

Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat meneliti pada industri lainnya, membandingkan, serta menambah responden yang mempraktekan komponen potongan harga, profitabilitas lainnya seperti return on investment (ROI), sehingga dapat diambil kesimpulan yang lebih luas lagi.

DAFTAR PUSTAKA

Amarit, G., Nahum, B. & Neil, M. (2010). The relationship between working capital management and profitability: Evidence from the United States. *Business and Economics Journal*, 10, 1-9.

Arunkumar, O. & Radharaman, T. (2013). Working capital management

and profitability: An empirical analysis of Indian manufacturing firms. *International Journal of Management*, 4(1),121-129.

- Arunkumar, O. & Radharaman, T. (2013). Variables affecting working capital management of Indian manufacturing firms: Factors analysis approach. *International Journal of Financial Management*,3(2), 10-16.
- Asyik, Nur F. (2011). Reaksi pasar atas variabel makro dan profitabilitas: Kajian perusahaan di Bursa Efek Indonesia terkategori defensife dan cyclical industry. *Jurnal Ekuitas* 15(2), 269-287.
- Barine, M.N. (2012). Working capital management efficiency and corporate profitability: Evidences from quoted firms in Nigeria. *Journal of Applied Finance & Banking*, 2(2), 215-237.
- Bringham, E & Houston, J (2010). *Dasar-dasar manajemen keuangan edisi 11*. Jakarta: Salemba empat.
- Charitou, M.,Lois, P. & Santoso, H.B. (2012). The Relationship between working capital management and firm's profitability: An empirical investigation an emerging Asian country. *International Business & Economic Research Journal*, 11, 839-848.
- Djarwanto (2001). *Pokok-pokok analisa laporan keuangan*. Jogjakarta: BPFPE.
- Harahap, S.S. (2008). *Analisa kritis laporan keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2009). *Standar Akuntan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kambali, I. & Fuadillah, A. (2011). Pengaruh personal selling terhadap tingkat minat beli pelanggan perusahaan suratpos kilat khusus di kantor pos Bandung. *Jurnal ProMark*, 2(1), 70-84.
- Kotler, P. & Amstrong, G. (2012). *The principle of marketing*. USA: Prentice Hall.

- Mardianto, Y (2009). *Inti sari manajemen keuangan*. Jakarta: PT Grasindo.
- Marpaung, E.I. (2010). Pengaruh pertumbuhan penjualan, leverage operasi, dan profitabilitas terhadap struktur keuangan. *Jurnal Akuntansi*, 2(1), 1-14.
- Mohd, S., Mohd, F. & Hoshino, Y. (2013). Sales growth, profitability, and performance: Empirical study of Japanese ICT industries with three Asean countries. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(11), 138-156.
- Muktiadji, N. & Lia (2012). Analisis sumber dan penggunaan modal kerja terhadap modal kerja. *Jurnal Ilmiah Tanggagading*, 12(1), 20-27.
- Munawir, S. (2010). *Analisis laporan keuangan*. Jogjakarta: Liberty.
- Nugroho, E. (2011). Analisis pengaruh likuiditas, pertumbuhan penjualan, perputaran modal kerja, ukuran perusahaan dan leverage terhadap profitabilitas perusahaan. Unpublished Manuscript, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Pramono, P.R. (2007). Membedah laporan keuangan sangat mudah disini kuncinya. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Priyatno, D. (2009). *Langkah cepat menguasai MYOB accounting*. Jogjakarta: Mediakom.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Suhartini (2012). Analisa SWOT dalam menentukan strategi pemasaran pada perusahaan. *Jurnal MATRIK*, 7(2), 1-7.
- Suhayati, E. & Anggadini, S.D. (2009). *Akuntansi keuangan*. Jogyakarta: Graha Ilmu.
- Swastha, B. & Irawan (2004). *Manajemen pemasaran modern*. Jogjakarta: LibertyWarren, C., Reeves, J. & Duchac, J. (2013). *Accounting 25th ed.* USA: South Western Publishing Co.
- Way, J. (2014). The effects of price reductions on an income statement. Retrieved July 21, 2014, from <http://smallbusiness.chron.com/effects-price-reductions-income-statement-41861.html>
- Zimmerer, T., Scarborough, N., & Wilson, D. (2009). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management* (5 ed.), USA: Prentice Hall.

LAMPIRAN A

Sampel Penelitian

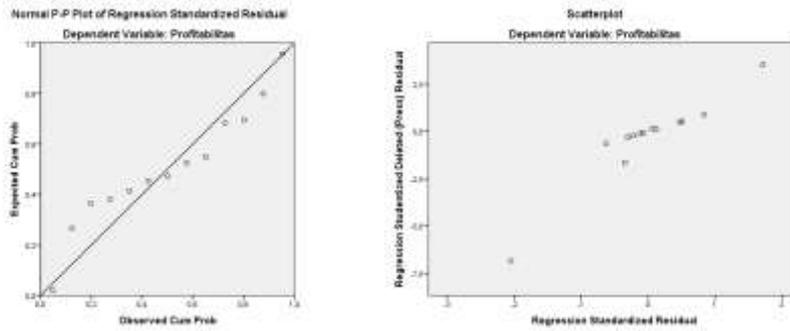
No.	Kode PT	Modal Kerja	Potongan Harga	Penjualan	Laba Bersih
1	ADES	92865000000	0	476600000000	83376000000
2	AISA	327943000000	-80127000000	2747623000000	253664000000
3	ALTO	107363674395	0	233675793803	16167317065
4	CEKA	14792836541	0	1123519657631	58344237476
5	DLTA	511413000000	0	1719815000000	208121000000
6	ICBP	6308953000000	0	21574792000000	2282371000000
7	INDF	13122428000000	0	50059427000000	4779446000000
8	MYOR	3389165439372	0	10510625669832	744428404309
9	PSDN	143580068737	0	1305116747447	25623404271
10	ROTI	24362466373	152020680451	1190825893340	149149548925
11	SKBM	32807484590	-505172220	754709821608	12703059881
12	SKLT	38811915960	-50764497	401724215506	7962693771
13	ULTJ	603604000000	0	476600000000	83376000000

LAMPIRAN A-1

Sampel Penelitian setelah di Log

No.	Kode Perusahaan	Modal Kerja	Pot_Harga	Penjualan	Laba Bersih
1	ADES	10,96785206	0	11,67815	10,92104106
2	AISA	11,51579837	10,9037789	12,43896	11,40425884
3	ALTO	11	0	11,36861	10,20863796
4	CEKA	10,17005146	0	12,05058	10,76599797
5	DLTA	11,70877176	0	12,23548	11,3183159
6	ICBP	12,79995729	0	13,33395	12,35838624
7	INDF	13,1180142	0	13,69949	12,67937756
8	MYOR	12,53009277	0	13,02163	11,87182294
9	PSDN	11,15709416	0	12,11565	10,40863683
10	ROTI	10,38672125	11,1819027	12,07585	11,17362194
11	SKBM	10,51597293	8,70343946	11,87778	10,10390835
12	SKLT	10,56634221	7,70556009	11,60393	9,901060014
13	ULTJ	11,78075211	0	12,44868	11,54830587

LAMPIRAN B
Hasil Uji Normalitas Residual dan Heteroskedastisitas



LAMPIRAN C

Tabel 1.
 Hasil Regresi Berganda antara Variabel Modal Kerja, Potongan Harga, dan Penjualan Terhadap Laba bersih

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,931 ^a	,867	,823	,36183

a. Predictors: (Constant), Modal_kerja, Pot_harga, Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_bersih

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7,678	3	2,559	19,548	,000 ^b
	Residual	1,178	9	,131		
	Total	8,856	12			

a. Dependent Variable: Laba_bersih

b. Predictors: (Constant), Modal_kerja, Pot_harga, Penjualan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-2,426	2,059		-1,178	,269
	Pot_harga	-,005	,026	-,025	-,176	,864
	Penjualan	,953	,337	,762	2,830	,020
	Modal_kerja	,162	,263	,179	,616	,553

a. Dependent Variable: Laba_bersih

Tabel 2.

Hasil Regresi sederhana variabel penjualan terhadap laba bersih

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,926 ^a	,857	,844	,33922

a. Predictors: (Constant), Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_bersih

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7,590	1	7,590	65,960	,000 ^b
	Residual	1,266	11	,115		
	Total	8,856	12			

a. Dependent Variable: Laba_bersih

b. Predictors: (Constant), Penjualan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-3,124	1,757		-1,778	,103
	Penjualan	1,158	,143	,926	8,122	,000

a. Dependent Variable: Laba_bersih

Tabel 3.

Hasil Regresi sederhana variabel modal kerja terhadap laba bersih

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,860 ^a	,740	,716	,45744

a. Predictors: (Constant), Modal_kerja

b. Dependent Variable: Laba_bersih

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,554	1	6,554	31,322	,000 ^b
	Residual	2,302	11	,209		
	Total	8,856	12			

a. Dependent Variable: Laba_bersih

b. Predictors: (Constant), Modal_kerja

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2,272	1,587		1,431	,180
	Modal_kerja	,777	,139	,860	5,597	,000

a. Dependent Variable: Laba_bersih

Tabel 4.
Hasil Regresi sederhana variabel potongan harga terhadap laba bersih

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,306 ^a	,094	,011	,85412

a. Predictors: (Constant), Pot_harga

b. Dependent Variable: Laba_bersih

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,831	1	,831	1,139	,309 ^b
	Residual	8,025	11	,730		
	Total	8,856	12			

a. Dependent Variable: Laba_bersih

b. Predictors: (Constant), Pot_harga

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	11,294	,283		39,867	,000
	Pot_harga	-,056	,052	-,306	-1,067	,309

a. Dependent Variable: Laba_bersih