

## **ANALISIS TREN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PERUSAHAAN**

**(Studi pada waralaba restoran siap saji di Kabupaten Brebes tahun 2018)**

**Yenny Ernitawati\*<sup>1</sup>, Maftuhin<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhadi Setiabudi, Brebes, Indonesia

e-mail: [\\*1yennyernitawati@gmail.com](mailto:*1yennyernitawati@gmail.com) , [2maftukhiniing@gmail.com](mailto:2maftukhiniing@gmail.com)

### **Abstrak**

*Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap tingkat laba bersih perusahaan waralaba restoran siap saji Rocket Chicken di Kabupaten Brebes tahun 2018. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan menggunakan data sekunder. Teknik sampling yang digunakan adalah non-probability sampling dengan metode purposive sampling. Metode analisis data dengan regresi sederhana menggunakan EViews 8. Sampel yang digunakan sebanyak 48 data, dengan sumber data yang diperoleh melalui laporan keuangan perusahaan Rocket Chicken Brebes tahun 2018. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan uji beda rata-rata (t-test), dapat diketahui bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan.*

**Kata Kunci :** *Laba bersih; Pertumbuhan Penjualan.*

### **Abstract**

*The purpose this research to analyze impact of sales growth on the net profit, the fast food restaurant franchise company Rocket Chicken Brebes Regency in 2018. The research approach used is descriptive analysis using secondary data. The sampling technique used is non-probability sampling with purposive sampling method. The method of data analysis with simple regression uses EViews 8. The sample used was 48 data, with data sources obtained through Rocket Chicken Brebes financial statements in 2018. Based on the results of research conducted by the t-test, it can be seen that sales growth has a significant effect on the companys.*

**Keywords :** *Net Income; Sales Growth.*

## **PENDAHULUAN**

Persaingan perusahaan waralaba restoran siap saji di Indonesia sudah sangat ketat baik itu yang berkonsep tradisional, nasional, maupun internasional. Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mampu mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Salah satu tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal.

Perusahaan akan dinilai baik jika mampu menghasilkan laba yang maksimal dan bertumbuh. Sebaliknya, perusahaan akan dikatakan memiliki kinerja kurang baik apabila mendapatkan laba yang minimal bahkan merugi. Menurut *Statement of Financial Accounting Concept (SFAC) No.1*,

bahwa informasi laba merupakan perhatian utama untuk menaksir kinerja atau pertanggungjawaban manajemen.

Selain itu informasi laba juga digunakan oleh investor, atau pihak lain yang berkepentingan sebagai indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat pengembalian dan indikator untuk kenaikan kemakmuran [1]. Perwujudan tingkat pengembalian ini dapat digambarkan sebagai tingkat perolehan laba.

Laba bersih salah satunya ditentukan oleh pertumbuhan penjualan yang meningkat dari periode ke periode. Laba merupakan hal yang penting dan paling dasar dari ikhtisar keuangan yang memiliki beberapa kegunaan

[2]. Setiap perusahaan akan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal, sebab setiap laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Mengingat pentingnya laba sebagai ukuran bagi para stakeholder maka monitoring akan pertumbuhan penjualan adalah hal yang paling krusial, hal tersebut membuat penulis berkeinginan untuk menguji lebih dalam mengenai bagaimana pengaruh peningkatan penjualan dari periode ke periode dapat berdampak pada perolehan laba bersih yang meningkat.

## **KAJIAN LITERATUR**

### **Teori Laba**

Menurut [3], [4] bahwa laba dipandang sebagai salah satu pedoman untuk mengukur kelayakan investasi pada suatu perusahaan. Penekanan teori efisiensi laba manajerial (*Managerial Efficiency Theory of Profit*) bahwa perusahaan jika dikelola dengan efisien akan memperoleh laba yang diatas rata-rata normal [5]. Laba yang tinggi merupakan insentif bagi perusahaan untuk meningkatkan outputnya dalam jangka panjang. Sebaliknya, laba yang rendah atau bahkan merugi menandakan bahwa konsumen kurang menginginkan produk dan adanya kegagalan penerapan metode produksi yang kurang efisien. Laba yang diperoleh perusahaan setiap hari, minggu, bulan, bahkan tahun pasti mengalami perubahan baik perubahan yang meningkat, perubahan laba yang menurun, atau bahkan tidak mengalami perubahan. Perubahan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor yang mempengaruhi diantaranya disebabkan oleh banyaknya pesaing dengan produk yang sama. Pada penelitian ini perubahan laba yang terjadi pada Rocket Chicken Brebes mengalami fluktuasi pada setiap minggu atau bulan.

### **Laba Bersih**

Laba bersih merupakan hasil positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Laba Bersih adalah kenaikan aset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusikan kepada kreditor,

pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak, dan deviden) tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula [6]. Laba bersih disajikan dalam laporan rugi laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya [7].

Laba bersih adalah laba operasi bersih dikurangi (ditambah) beban (pendapatan) di luar operasi, dan dikurangi dengan pajak penghasilan badan untuk periode tertentu [8]. Lain halnya dengan [9] yang mengatakan bahwa laba bersih adalah selisih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan dan yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha. Sedangkan menurut [10] laba bersih adalah laba dari hasil kerja suatu perusahaan selama satu periode waktu.

Maka berdasarkan definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa laba bersih adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan biaya dalam satu periode tertentu.

### **Pertumbuhan penjualan**

Pertumbuhan penjualan adalah indikator dari penerimaan pasar untuk produk dan jasa perusahaan tersebut, dimana pendapatan yang dihasilkan dari penjualan dapat digunakan untuk mengukur pertumbuhan penjualan [11]. Dengan mengetahui tingkat pertumbuhan penjualan, perusahaan dapat mengestimasi besarnya laba bersih yang akan didapatkan. Dengan penjualan yang lebih tinggi dari biaya, maka akan meningkatkan laba bersih [12]. Pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh yang penting bagi perusahaan karena pertumbuhan penjualan ditandai dengan peningkatan pangsa pasar yang akan berdampak pada peningkatan penjualan dari perusahaan sehingga akan meningkatkan laba bersih perusahaan itu sendiri.

Jadi, semakin tinggi penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dapat mendorong tingginya tingkat laba bersih perusahaan.

### **Penelitian terdahulu**

Penelitian yang dilakukan oleh [14] menyebutkan bahwa ditemukan pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada

perusahaan manufaktur sektor aneka industri sub sektor otomotif dan komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2011-2016. Hal ini didukung juga oleh penelitian [14] yang menyatakan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sub sektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2011-2015. Penjualan juga berpengaruh positif terhadap laba bersih pada Usaha Dagang (UD *Flamboyan Coconut Centre* [15]. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk memperoleh laba yang optimal adalah dengan memperhatikan volume penjualan yang dihasilkan perusahaan. Semakin besar volume penjualan yang dapat dihasilkan, maka akan semakin besar juga laba yang akan diterima perusahaan [16].

Hubungan yang kuat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi suatu perusahaan Laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, yang dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Adapun menurut [17] penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba Bersih, selanjutnya hasil penelitian [18] dan [19] dalam jurnalnya menyatakan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih. Penjualan air bersih secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba kotor dan biaya produksi dan penjualan air bersih secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor [18].

Hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan [18]. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan yang

diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan atau jasa.

Menurut [20], hipotesis adalah hubungan yang diperkirakan secara logis diantara dua atau lebih variable yang diungkapkan dalam bentuk pernyataan yang dapat diuji. Hubungan tersebut dapat diperkirakan berdasarkan jaringan asosiasi yang ditetapkan dalam kerangka teoritis yang dirumuskan untuk studi penelitian. Dengan menguji hipotesis dan menegaskan perkiraan hubungan, diharapkan bahwa solusi dapat ditemukan untuk mengatasi masalah yang dihadapi.

Berdasarkan perumusan masalah, tujuan penelitian dan kerangka pemikiran yang telah diuraikan pada bagian sebelumnya maka hipotesis yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah bahwa: Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Objek penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan dan laba bersih pada waralaba restoran Rocket Chicken Kabupaten Brebes. Penelitian dilakukan dengan cara dokumentasi dan link lainnya yang memberikan tambahan informasi yang berhubungan dengan penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan selama 12 bulan dimulai awal Januari 2018 sampai dengan akhir Desember 2018. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan keuangan yang bersifat kuantitatif yang dinyatakan dalam bentuk angka-angka. Sumber data dari penelitian ini berupa laporan keuangan waralaba restoran siap saji Rocket Chicken dimulai tanggal 1 Januari 2018 sampai dengan 31 Desember 2018. Pengolahan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan alat bantu ekonometrika dengan program *software* komputer *Eviews 8*. Data yang digunakan adalah data panel (*pooled data*). Teknik analisis data dengan regresi sederhana. Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya [20].

Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu: yang bertindak sebagai variabel independen adalah pertumbuhan penjualan (X1). Dan yang bertindak sebagai variabel dependen adalah laba bersih (Y).

Definisi operasional pada penelitian adalah unsur penelitian yang terkait dengan variabel yang terdapat dalam judul penelitian atau yang tercakup dalam paradigma penelitian sesuai dengan hasil perumusan masalah. Teori ini dipergunakan sebagai landasan atau alasan mengapa suatu yang bersangkutan bisa memengaruhi variabel tak bebas [22].

Dalam menganalisis hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen digunakan ekonometrika sebagai alat analisa dengan metode *Ordinary Least Square* (OLS) dengan data panel yaitu:

### Laba bersih (Y).

Laba berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transaksi ini di iktisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk dengan sumber daya keluar [23]. Laba bersih adalah menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu. Untuk mendapatkan laba bersih menggunakan metode sebagai berikut [24]:

$$\text{Laba bersih} = (\text{Penjualan-HPP}) - (\text{Biaya biaya-bunga})$$

### Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Adapun yang menjadi alat ukur penjualan dalam penelitian ini adalah jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang di perusahaan Rocket Chicken yang terdapat di kabupaten Brebes. Tingkat pertumbuhan suatu perusahaan dapat dilihat dari pertambahan volume dan peningkatan harga khususnya dalam hal penjualan karena penjualan merupakan aktivitas yang umumnya

dilakukan perusahaan untuk tujuan maksimalisasi laba [25]. Perhitungan tingkat penjualan akhir dan awal dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhannya semakin baik. Perhitungan pertumbuhan penjualan bersih dihitung dengan menggunakan rumus [26]:

$$G = [(S1-S0)/S0] \times 100\%$$

Keterangan:

G : tingkat pertumbuhan penjualan

S1 : total penjualan selama periode berjalan

S0 : total penjualan periode yang lalu

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Statistik Deskriptif

	Y	X1
Mean	10470576	-61336.79
Median	9910653.	748000.0
Maximum	29191259	37234000
Minimum	9.047328	-28672500
Std. Dev.	5064361.	14154463
Skewness	0.905092	0.395678
Kurtosis	5.472715	2.995278
Jarque-Bera	18.78216	1.252535
Probability	0.000083	0.534583
Sum	5.03E+08	-2944166
Sum Sq. Dev.	1.21E+15	9.42E+15
Observations	48	48

Sumber: hasil olah data EViews 8 (2020))

Statistik deskriptif yang dihasilkan meliputi mean, median, minimum, maksimum, standar deviasi, skewness, dan kurtosis. Selain itu, terdapat Jarque-Bera (JB) yang hanya dihasilkan oleh program EViews. Statistik JB umumnya digunakan untuk pengujian normalitas data. Metode ini digunakan untuk menggambarkan masing – masing variabel pada penelitian yang terdiri atas pertumbuhan penjualan dan laba bersih.

Dalam penelitian ini data yang akan kita ketahui gambarnya adalah data pertumbuhan penjualan dan laba bersih pada waralaba Rocket Chicken periode 1 Mei 2019 sampai dengan 31 Januari 2020. Hasil statistik deskriptif data dari variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian bahwa, Output tampilan EViews menunjukkan jumlah sampel (N) ada 48, dari 48 sampel laba terkecil yaitu Rp 9.047.328 dan pertumbuhan penjualan – Rp 28.672.500. Laba tertinggi adalah Rp 29.191.259 dan pertumbuhan laba tertinggi sebesar Rp 37.234.000. Rata-rata laba bersih dari 48 sampel adalah Rp 10.470.576 dan pertumbuhan penjualan adalah – Rp 61.336,79. Regresi linear sederhana memiliki empat (empat) asumsi yaitu: asumsi linearitas, asumsi normalitas, asumsi homokedastisitas, dan asumsi autokorelasi.

#### **UJI LINEARITAS**

Uji ini dilaksanakan guna melihat apakah variabel bebas linear atau tidak terhadap variabel dependen. Hasil dari uji *Ramsey Reset Test* bahwa nilai p yang ditunjukkan pada kolom *probability* baris *F-statistic* adalah sebesar 0,4128 dimana  $< 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pertumbuhan penjualan nonlinear dengan variabel laba.

#### **UJI NORMALITAS**

Hasil uji normalitas residual adalah nilai Jarque Bera sebesar 4,651421 dengan P value 0,097714 dimana  $> 0,05$  sehingga residual berdistribusi normal.

#### **UJI HETEROKEDASTISITAS**

Pada pengujian heterokedastisitas menggunakan Uji Glejser. Pada pengujian ini, Jika prob Chi-Square ditentukan  $< \alpha$ , maka akan terjadi gejala heterokedastisitas. Dari hasil olah data ditemukan bahwa tidak menerima  $H_0$  atau terjadi gejala heterokedastisitas karena 0,0225 lebih kecil dari 0,05.

#### **UJI AUTOKORELASI**

Uji autokorelasi pada EViews menggunakan Uji LM (Breusch-Godfrey), yang disimpulkan tidak terjadi gejala autokorelasi atau  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.

Jadi kesimpulan keseluruhan dari pengujian asumsi klasik diatas adalah:

1. Variabel pertumbuhan penjualan tidak linear dengan variabel laba.
2. Data terdistribusi normal.
3. Tidak terjadi autokorelasi.
4. Terjadi heterokedastisitas.

Dengan terjadinya heterokedastisitas, maka pengujian hipotesis menggunakan *White's heteroscedasticity-consistent variance and standard error*. Hal ini untuk mengoreksi nilai standar error, nilai t, dan nilai p, sedangkan besaran koefisien tetap sama.

Koreksi heterokedastisitas dengan prosedur *White* mengubah kesimpulan hasil pengujian hipotesis variabel independen yaitu pertumbuhan penjualan ( $X_1$ ) dengan laba bersih (Y) berpengaruh signifikan demikian juga tanda koefisiennya.

#### **UJI REGRESI SEDERHANA**

Uji F adalah uji statistic untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Pada penelitian ini tidak menggunakan uji F, karena variabel bebasnya hanya variabel pertumbuhan penjualan dan variabel terikatnya adalah variabel laba bersih.

#### **Uji T**

Uji t adalah uji statistik yang bertujuan mengetahui pengaruh variabel bebas (pertumbuhan penjualan) secara parsial terhadap variabel terikat (laba bersih). T parsial ditunjukkan dengan nilai "*t-Statistics*". Nilai t parsial  $X_1$  sebesar 2.152864. Nilai ini kita bandingkan dengan nilai p-value t parsial  $X_1$  adalah 0.0366 dimana  $< 0,05$  sehingga menerima  $H_1$ .

Koefisien beta dalam evIEWS ditunjukkan dengan label “*coefficient*”. Koefisien beta adalah nilai prediksi sebuah variabel di dalam model terhadap variabel response. nilai koefisien beta X1 adalah 0.108249 yang berarti X1 dapat menjelaskan Y sebesar 10,8249 % atau dapat diartikan: setiap perubahan satu satuan X1 dapat mengakibatkan perubahan pada Y sebesar 10,8249 %.

Nilai koefisien determinasi berganda diberi label R-Squared. ini sebesar 0.091534 yang berarti sekumpulan variabel predictor di dalam model dapat menjelaskan variabel response sebesar 91,534%. Sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar model yang tidak diteliti.

Nilai adjusted R Square artinya nilai R Square yang telah terkoreksi oleh nilai standar error. nilai adjusted r square sebesar 0.071785. Sedangkan nilai standar error model regresi 4879203. ditunjukkan dengan label *S.E. of regression*. Nilai standar error ini lebih kecil dari pada nilai standar deviasi variabel response yang ditunjukkan dengan label “S.D. dependent var” yaitu sebesar 5064361. yang dapat diartikan bahwa model regresi valid sebagai model prediktor.

Regresi linear sederhana adalah metode statistic yang berfungsi untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara variabel faktor penyebab (X) terhadap variabel akibatnya (Y). Model persamaan regresi linear sederhana atau sering disingkat dengan SLR (*Simple Linear Regression*) adalah:

$$Y = \alpha + \beta X_1$$

Dimana:

Y : variabel laba bersih

X1 : variabel pertumbuhan laba

$\alpha$  : konstanta

$\beta$  : koefisien regresi

$$Y = \alpha + \beta X_1$$

Dimana

$$Y : 10477216 + 0,108249 X_1$$

$\alpha = 10477216$  artinya apabila pertumbuhan penjualan sebesar 0, maka laba bersih sebesar 10477216 signifikan pada alpha sebesar 5 %. Jika  $\beta = 0,108249$  artinya bahwa setiap pertumbuhan penjualan 1% akan meningkatkan laba bersih sebesar 0,108249 %.

## KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah variabel bebas (pertumbuhan penjualan) berpengaruh terhadap variabel terikat (laba bersih). Berdasarkan data yang diteliti, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa:

1. Pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih Perusahaan waralaba restoran siap saji Rocket Chicken di Kabupaten Brebes tahun 2018.
2. Terjadinya heterokedastisitas, mendorong peneliti untuk menggunakan pengujian hipotesis dengan *White's heteroscedasticity-consistent variance and standard error*. Dan hasilnya mengubah hasil pengujian hipotesis bahwa, variabel independen yaitu pertumbuhan penjualan (X1) dengan laba bersih (Y) berpengaruh signifikan beserta tanda koefisiennya.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] A Chariri dan Imam Ghazali. 2007. “*Teori Akuntansi*”. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- [2] Wisesa, I. W. (2014). *Pengaruh Volume Penjualan Mente Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih*

- Pada Ud. Agung Esa Tahun 2013 Vol. 4 No. 1*
- [3] Belkaoui, A. R. (2006) *Accounting Theory Teori Akuntansi*. Edisi Kelima. Jakarta: Samlemba Empat.
- [4] Stice, E. K., & Skousen, K. F. (2004). *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Salemba Empat.
- [5] Sitio, A. (2001). *Koperasi Teori Dan Praktik*. Jakarta: Erlangga
- [6] Hanafi, M. M. (2010). *Manajemen Keuangan. Cetakan Kelima*. Yogyakarta: BPFE.
- [7] Muhamad, Y. (2010). *Pengaruh Perubahan Arus Kas Operasi Terhadap Perubahan Harga Saham Dengan Pesistensi Laba Seebagai Variabel Intervening*. Universitas Negri Lampung.
- [8] Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2004), hal 139.
- [9] Ismaya, S. (2010). *Kamus Akuntansi*. Bandung: Pustaka Grafika.
- [10] Kieso.et al.(2009). *Intermediate Accounting. Ifrs Edition*. John Wiley And Sons Inc.
- [11] Swastha, B. (2001). *Manajemen Penjualan, Edisi 3*. Yogyakarta: Liberty.
- [12] Brigham, Eugene F. dan Houston, Joel F. 2011. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Terjemahan*. Edisi 10. Jakarta: Salemba Empat.
- [13] Akbar, A. S., & Astuti, W. A. (2017). *Pengaruh Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih*.
- [14] Teratai, B. (2017). *Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015*.
- [15] Siagian, D. (2018). *Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Ud Flamboyan Coconut Centre Batu Bara*.
- [16] Wasesa, A. (2014). *Strategi Public Relation*. Jakarta: PT. Gramedia.
- [17] Marwan. (2013). *Marketing*. Yogyakarta: YKPN.
- [18] Hendra, S. H., Sari, P., & Subianto. (2016). *Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Air Bersih Terhadap Laba Kotor*.
- [19] Rachmawati. (2014). "Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) Terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)". *Jurnal Kompetensi Teknik*, Vol. 2 No. 2, Pp 143-150.
- [20] Uma, Sekaran. 2006. *Research Methods For Business (Metode Penelitian untuk Bisnis)*. Edisi empat buku 1. Salemba Empat
- [21] Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung : Alfabeta.
- [22] Supranto, J. (2003). *Metode Penelitian Hukum Dan Statistik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- [23] Ghozali, Imam dan Ratmono, Dwi. (2013). *Analisis Multivariat dan Ekonometrika: Teori, Konsep dan Aplikasi dengan EvIEWS 8*. Semarang: Undip
- [24] Syaputra, D. P., Yuliandhary, W. S., & Mahardika, D. P. (N.D.). *Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih*.
- [25] Higgins. Robert C. 2003. *Analysis for Financial Management*. Seventh Edition. McGraw-Hill. Singapore.
- [26] Van Horne, James C. dan John M. Wachowicz, Jr. 2005. *Fundamentals of Financial Managemen.*,1st Edition Twelfth. Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary (terjemahan). Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan. Salemba Empat. Jakarta.