

**ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PTPN VII UNIT PAGARALAM**

SKRIPSI



Nama : Yohana Ayu Fitri
NIM : 222019180

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2023

SKRIPSI

**ANALISIS TINGKAT PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PTPN VII UNIT PAGAR ALAM**

**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi**



**Nama : Yohana Ayu Fitri
NIM : 222019180**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
2023**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Yohana Ayu Fitri
NIM : 222019180
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Akuntansi
Judul Skripsi : Analisis Tingkat Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan pada PTPN VII Unit Pagar Alam.

Dengan ini saya menyatakan :

1. Karya tulis ini adalah asli dan belum pernah di ajukan untuk mendapatkan gelar akademik Sarjana Strata I baik Universitas Muhammadiyah Palembang maupun Di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam karya tulis ini terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh karena karya ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi.

Palembang, November 2023



Yohana Ayu Fitri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Palembang

TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Tingkat Penjualan Dalam
Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PTPN VII
Unit Pagar Alam
Nama : Yohana Ayu Fitri
Nim : 222019180
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Pemeriksaan Akuntansi

Diterima dan disahkan

Pada Tanggal, November 2023

Pembimbing I,

Pembimbing I,



Nina Sabrina, S.E., M.Si
NIDN/NBM:0216056801/851119



Mella Handayani, S.E., Ak. M.Si
NIDN :0211128702/1188707

Mengetahui,

Dekan

n.b. Ketua Program Studi Akuntansi



Dr. Betri, S.E., M.Si., Ak.CA
NIDN/NBM: 0216106902/944806

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“ Prosesnya mungkin gak mudah tapi endingnya
bikin gak berhenti bilang Alhamdulillah”

“ Hidup itu sudah tentu, naik dan turun, maka nikmati saja prosesnya,
Ambil hikmahnya, saat naik rendah hatilah, saat turun tabahlah,
sungguh bersama kesulitan ada kemudahan “
(Najwa Shihab)

Terucap syukur kepada Allah SWT
Kupersembahkan skripsi ini kepada :

- Bapak Ibuku Tercinta
- Kakaku tersayang
- Teman Seperjuangan
- Dosen Pembimbingku
- Almamaterku



PRAKATA

Assalamualaikum warahmatullahi wabarakatuh

Alhamdulillah rabbil'alaamiin, segala puji bagi Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah melimpahkan rahmat, ridho dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Analisis Tingkat Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PTPN VII Unit Pagar Alam, sebagai syarat untuk mencapai gelar sarjana Starta satu pada program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang, sholawat dan salam selalu tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad Shallallahu alaihi wasallam.

Penulisan skripsi ini terbagi menjadi lima bab, yaitu bab I pendahuluan terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian. Bab II kajian pustaka terdiri dan penelitian sebelumnya dan hipotesis. Bab III metodologi penelitian, bab IV hasil penelitian dan pembahasan serta bab V simpulan dan saran.

Dalam penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan, bimbingan dan pengarahan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih terkhusus kepada kedua orangtuaku yang telah mendidik, membiayai dan mendoakan serta memberikan dorongan yang besar kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.

Penulis juga ucapkan terimakasih kepada ibu Nina Sabrina SE.,M.Si selaku dosen pembimbing 1 dan ibu Mella Handayani SE.,AK.,M.Si selaku dosen

pembimbing 2 yang telah membimbing, mengarahkan dan memberikan masukan atas penulisan skripsi ini. Selain itu penulis juga ucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Abid Djazuli, S.E., M.M selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang.
2. Bapak Dr. Yudha Mahrom DS, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
3. Bapak Dr. Betri, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Ibu Nina Sabrina, SE., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
5. Bapak dan Ibu yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian di perusahaan kontruksi skala menengah di Kota Palembang.
6. Seluruh bapak dan ibu Dosen yang telah membekali ilmu sehingga pengetahuan penulis semakin meningkat serta staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Palembang.
7. Pihak PTPN VII Unit Pagar Alam yang telah memberikan izin penelitian sehingga terselesaikan penelitian skripsi ini.

Semoga Allah subhanahu wa ta'ala membalas kebaikan kalian semua atas terselesainya penulisan skripsi ini. Penulis menyadari dengan segala keterbatasan yang ada dalam penyusunan skripsi ini terdapat banyak kekurangan dan kesalahan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif dan

membangun sangat diharapkan baik dari pembaca maupun dari berbagai pihak agar kedepannya lebih sempurna dalam penulisan skripsi ini. Semoga penyusunan skripsi ini dapat memberi manfaat bagi para pembaca.

Palembang, November 2023

Penulis,

Yohana Ayu Fitri

DAFTAR ISI

SAMPUL LUAR	
HALAMAN JUDUL	ii
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	iii
TANDA PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
PRAKATA	vi
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
ABSTRAK	xv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	10
C. Tujuan Penelitian	10
D. Manfaat Penelitian.....	11
BAB II	12
KAJIAN PUSTAKA	12
A. Landasan Teori	12
1. Penjualan	12
2. Laba Perusahaan.....	16
B. Penelitian Terdahulu	22
BAB III	27
METODE PENELITIAN	27

A. Jenis Penelitian	27
B. Lokasi Penelitian	28
C. Operasional Variabel	28
D. Data yang Diperlukan	29
E. Metode Pengumpulan Data	30
F. Analisis Data dan Teknik Analisis Data	31
BAB IV	33
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	33
A. Hasil Penelitian	33
1. Gambaran Singkat PTPN VII Unit Pagar Alam.....	33
a. Sejarah singkat PTPN VII Unit Pagar Alam	33
b. Logo Perusahaan	37
c. Visi Misi Dan Nilai Budaya	38
d. Struktur Organisasi	39
e. Pembagian Waktu Pengolahan Teh	41
f. Proses Pengolahan Teh	41
B. Pembahasan	50
BAB V	59
KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA	62

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 2 Data Penjualan Dan Data Laba Bersih PTPN VII	9
Tabel 2. 1 Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Sebelumnya	26
Tabel 3. 1 Operasional Variabel	28
Tabel 4. 1 Persebaran Kantor Perwakilan Dan Unit Usaha PTPN VII	36
Tabel 4. 2 Tingkat Penjualan PTPN VII	51
Tabel 4. 3 Pengukuran Peningkatan Laba PTPN VII	56

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Produksi Teh PTPN VII Unit Pagar Alam.....	7
Gambar 4. 1 Diagram Alir PTPN VII Unit Pagar Alam.....	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kondisi PTPN VII Unit Pagar Alam
- Lampiran 2 Fotocopy Kartu Aktivitas Bimbingan Skripsi
- Lampiran 3 Fotocopy Sertifikat Membaca dan Menghapal Al-qur'an
- Lampiran 4 Fotocopy Sertifikat Pelatihan SPSS
- Lampiran 5 Fotocopy Sertifikat Pelatihan Audit Forensik
- Lampiran 6 Fotocopy Sertifikat Pelatihan Audit Persediaan
- Lampiran 7 Fotocopy Sertifikat Penghantar Aplikasi Komputer
- Lampiran 8 Fotocopy Sertifikat Komputer Akuntansi
- Lampiran 9 Fotocopy Sertifikat Plagiatrimsme
- Lampiran 10 Biodata Penulis

ABSTRAK

Yohana Ayu Fitri/222019180/2023/Analisis Tingkat Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PTPN VII Unit Pagar Alam.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Tingkat Penjualan dan dalam Meningkatkan Laba Perusahaan. Jenis penelitian deskriptif. Penelitian ini dilakukan di PTPN VII Unit Pagar Alam. Data yang digunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Teknik Analisis Data yang digunakan analisis kualitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan Wawancara dan Dokumen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan PTPN VII Unit Pagar Alam mengalami fluktuatif pertahun dengan rata-rata sebesar Rp 12.503.989 dan laba bersih yang diperoleh perusahaan rata-rata sebesar Rp 543.866.4. Laba bersih yang di peroleh sebanding dengan tingkat penjualan sehingga perusahaan dapat terus menjalankan usahanya ataau tetap dalam keadaan seimbang.

Kata Kunci : Tingkat Penjualan, Laba Perusahaan

ABSTRACT

Yohana Ayu Fitri/222019180/2023/Analysis of Sales Levels in Increasing Company Profit at PTPN VII Unit Pagar Alam

This study aims to determine and analyze the level of sales in increasing company this type of descriptive research. This research was conducted at PTPN VII Unit Pagar Alam. The data used are primary data and used secondary data. The data analysis method used in this research is qualitative. The data analysis technique used is qualitative analysis. Data methods used interview and documents. The results that the sales level of PTPN VII Unit Pagar Alam has fluctuated annually with an average of Rp 12.503.989, and the net profit earned by the company is an average of Rp 543.866.4. the net profit obtained is proportional to the level of sales so that the company can continue to run its business or remain in a state of balance.

Keyword : Level of Sales, Company Profits

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis pada masa sekarang ini terus mengalami perkembangan yang sangat pesat, dengan diikuti pesatnya perkembangan Ilmu Pengetahuan Teknologi (IPTEK) yang semakin canggih menciptakan persaingan antar perusahaan semakin ketat. Oleh karena itu, dalam upaya mengatasi perkembangan bisnis dan persaingan yang semakin ketat perusahaan dituntut untuk lebih kreatif dan inovatif untuk menjaga kelangsungan hidupnya. Di zaman globalisasi seperti sekarang ini, pada umumnya perusahaan didirikan dengan tujuan yang sama yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin.

Dunia bisnis terus mengalami perubahan secara cepat dan dramatis, sehingga untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan untuk mencapai tujuan guna untuk memenuhi tuntutan pasar global perusahaan harus meningkatkan penjualan demi tercapainya tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Laba yang menjadi target perusahaan tercermin dari tingkat penjualan yang dapat digunakan sebagai tolak ukur keberhasilan usaha pemasaran yang dilakukan perusahaan. Oleh karena itu, seluruh hasil penjualan akan dimasukkan ke dalam laba perusahaan sehingga semakin meningkatnya tingkat penjualan sebuah perusahaan maka penting pula untuk diketahui apakah jumlah persediaan barang dagang mencukupi permintaan.

Menurut (Aslichah *et al.*, 2018) laba adalah selisih antara realisasi pendapatan yang timbul dari transaksi selama satu periode dan biaya yang terkait dengan

pendapatan. Pada umumnya, perusahaan didirikan dengan tujuan memperoleh laba yang optimal dan dapat beroperasi secara lancar dengan mengkombinasikan seluruh sumber daya yang ada sehingga dapat mencapai laba yang optimal. Akan tetapi, dimasa perkembangan teknologi yang semakin maju dan canggih maka mempengaruhi perkembangan perekonomian yang semakin maju dan berkembang pula sehingga untuk mendapatkan laba yang optimal diperlukan kerja keras yang lebih lagi.

Selain itu faktor yang mempengaruhi laba yang ingin dicapai oleh perusahaan dipengaruhi oleh beberapa hal misalnya tingkat penjualan. Menurut (Swastha, 2019) sebuah perusahaan tidak akan berkembang jika tidak mampu menjual barang hasil produksinya, sebaliknya jika perusahaan mampu terus-menerus meningkatkan tingkat penjualannya maka perusahaan dapat terus bersaing dalam persaingan usaha yang semakin ketat. Tingkat penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual, tingkat penjual sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang akan diperoleh oleh perusahaan (Daryono, 2011 : 187).

Moekijat (2014:288) menyatakan bahwa penjualan (selling) merupakan suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, memengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan, serta mengadakan penawaran mengenai harga demi menguntungkan bagi kedua belah pihak. Sejalan dengan pendapat itu Tjiptono & Chandra (2012:310) mengemukakan bahwa penjualan adalah sumber pendapatan yang diperlukan menutup ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba. Definisi

lain juga mengatakan bahwa penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan (Sulistyowati, 2010:270).

Berdasarkan penelitian Endang Susilawati (2021). Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya promosi secara simultan berpengaruh terhadap Laba Bersih. Secara parsial penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, tetapi biaya Promosi tidak berpengaruh terhadap laba bersih PT. Martina Berto Tbk. (MBTO) periode 2010- 2020. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu informasi untuk memaksimalkan laba bersih.

Penelitian menurut Wulan Novialita ,Ferdiansyah (2019) Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba bersih di perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan alat analisis regresi linier berganda dengan uji T, uji F, dan koefisien determinasi (R^2). Populasi penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah purposive sampling, sehingga didapat jumlah sampel 98 perusahaan dari 167 perusahaan yang diobservasi menggunakan data outlier. Data yang digunakan di penelitian ini berupa data sekunder yang diperoleh melalui www.idx.co.id .Hasil dari penelitian ini adalah bahwa penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih dan biaya produksi berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih.

Penelitian menurut Srikalimah ,Putri Zabita Dinnana , Dewi Wungkus Antasari (2023) Perusahaan memiliki tujuan menghasilkan laba, sehingga mereka

menetapkan harga jual yang akan menghasilkan lebih banyak laba. Studi ini melihat harga jual yang tepat dan berapa banyak volume penjualan yang harus dituju untuk menghasilkan lebih banyak laba. Studi ini menemukan bahwa harga jual perusahaan lebih kecil dari harga jual yang dihitung dengan menggunakan metode cost plus pricing. Harga jual yang ditetapkan perusahaan adalah Rp. 200.000, namun dengan keuntungan sebesar Rp. 19.650.000. Studi tersebut juga menemukan bahwa total volume penjualan pada tahun 2021 tidak maksimal, yang seharusnya menghasilkan keuntungan yang lebih layak. Jika perusahaan ingin menghasilkan laba paling banyak, maka perlu menjual 1.393 unit pada tahun 2021.

Penelitian sebelumnya menurut Gita Puspitasari (2017) Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh antara modal kerja dengan laba bersih. Dan terdapat pengaruh antara penjualan dengan laba bersih. Serta terdapat pengaruh antara modal kerja dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan makanan dan minuman untuk periode 2011-2015 di Bursa Efek Indonesia.

Penelitian menurut Dian Ananda , Indah Kurniawati (2023) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pemanfaatan marketplace terhadap tingkat penjualan Batik Yasmin Butik berpengaruh positif sebagai perluasan saluran dan tidak terlalu berpengaruh terhadap peningkatan penjualan. Ada dua marketplace yang paling efektif untuk tingkat penjualan Batik Butik Yasmin, yaitu Blibli dan Padi UMKM.

Berdasarkan survey yang dijelaskan oleh Bagas Prayogi Harsono juru bicara Menteri Perdagangan menyayangkan lemahnya tingkat penjualan terkait kualitas

produk yang dihasilkan, karena sejauh ini mengidentifikasi terjadinya penurunan kualitas produk yang mempengaruhi tingkat penjualan (<https://kompasiana.com>). Sedangkan berdasarkan survey yang dijelaskan oleh Zulkifli Hasan selaku Menteri Perdagangan menjelaskan masalah yang terjadi terhadap persediaan barang menyebutkan bahwa harga cabai dan bawang mengalami penurunan yang disebabkan oleh kenaikan harga akibat kurangnya persediaan.

Teh adalah salah satu komoditas perkebunan di Indonesia. Perkebunan teh merupakan bentuk perkebunan yang sudah lama dibudidayakan di Indonesia. Teh adalah bahan minuman penyegar yang sudah lama dikenal dan sudah membudidaya dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Beberapa kandungan senyawa kimia dalam teh dapat memberi kesan warna, rasa dan aroma yang sangat memuaskan peminumnya. Sehingga sampai saat ini, teh adalah salah satu minuman penyegar yang banyak diminati. Selain sebagai bahan minuman, teh juga banyak dimanfaatkan untuk obat-obatan dan kosmetika (Diah Indriati, 2015)

PT. Perkebunan Nusantara VII didirikan pada tahun 1996 merupakan perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), kepemilikan perusahaan ini dimiliki oleh pemerintahan Indonesia yang memiliki saham dominan diatas 50% (*Major Stakeholder*) sehingga fungsi manajemen dan kebijakan perusahaan digerakkan oleh pemerintah Indonesia. PT. Perkebunan Nusantara VII (Persero) sebelumnya merupakan perkebunan nasionalisasi dari pemerintah Belanda.

PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Pagar Alam merupakan salah satu Badan Usaha Milik Swasta (Perseroan Terbatas) yang berlokasi di Pagar Alam Sumatera Selatan, yang bergerak di bidang perkebunan teh. Salah satu komoditi yang

dihasilkan PT. Perkebunan VII adalah Teh Hitam jenis Orthodox dan CTC dengan merk Gunung Dempo. Teh sebagai bahan minuman agar dapat digemari konsumen tentunya harus mempunyai mutu yang tinggi dan dan konsisten. Untuk mendapatkan hasil yang baik maka perusahaan harus memperhatikan pengolahan yang benar serta melaksanakan pengendalian yang ketat pada setiap pengolahan. Untuk jenis Teh Orthodox terdapat beberapa Mutu (*Grade*) pada teh yakni *Grade I*, *Grade II* dan *Off Grade*.

Adapun Mutu (*Grade*) pada teh dari berbagai macam jenis teh yang terdapat di PT Perkebunan Nusantara VII Pagar Alam antara lain sebagai berikut:

Grade I, kualitas teh *grade I* ukurannya besar, kurang besar atau kecil menurut jenisnya dengan persentase daun lebih banyak, warna kehitaman dan rata. Air seduhan berwarna merah kekuning-kuningan, aroma harum, dan rasa keras. Ampas seduhan berwarna merah tembaga kekuningan. Jenis-jenis teh hitam yang termasuk dalam mutu I adalah BOP (*Broken Orange Pekoe*), BOP I (*Broken Orange Pekoe 1*), BOPF (*Broken Orange Pekoe Fanning*), PF (*Pekoe Fanning*), DUST , BP (*Broken Pekoe*), BT (*Broken Tea*).

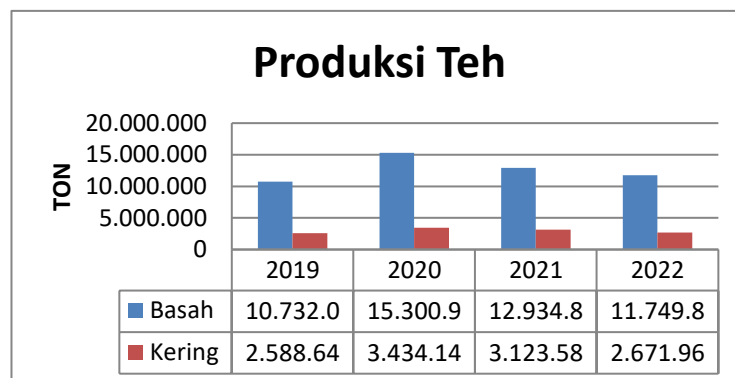
Grade II, kualitas teh *grade II* menurut jenisnya berbentuk kurang besar dengan persentase daun lebih sedikit. Air seduhan teh kurang berwarna merah, aroma kurang harum dan rasa kurang keras. Ampas seduhan berwarna kehitam-hitaman dan kurang harum aromanya. Jenis-jenis teh hitam yang termasuk dalam mutu II adalah BP II (*Broken Pekoe II*), BT

II (*Broken Tea II*), PF II (*Pekoe Fanning II*), DUST II, DUST III, DUST IV, FANN II (*Fanning II*), FANN III (*Fanning III*).

Off Grade, tinggi rendahnya kualitas teh sangat dipengaruhi oleh kualitas teh pucuk dan penanganannya mulai dari pemetikan, penampungan, pewadahan dan pengangkutan sampai di pabrik. Kualitas *Off Grade* menurut jenisnya berbentuk campuran dari dua dan tiga jenis mutu pada teh bubuk. Air seduhan teh kurang berwarna merah, aroma kurang harum dan rasa kurang keras. Ampas seduhan berwarna kehitam-hitaman dan kurang harum aromanya. Jenis-jenis teh hitam yang termasuk dalam mutu III adalah BM (*Broken Mix*), FLUFF, POWDER, RMIT.

Gambar I.1

Produksi Teh PTPN VII Unit Pagar Alam



Gambar I.1 Produksi Teh 2022

Sumber : PTPN VII Unit Pagar Alam

Produksi teh basah PTPN VII di tahun 2022 mencapai 11. 749.850 ton dan untuk produksi teh kering mencapai 2.671.961 ton. Produksi hasil olah teh PTPN VII meliputi teh Orthodox Premium, Orthodox Regular dan CTC. PT

Perkebunan Nusantara VII Unit Pagar Alam memiliki 1 pabrik teh yang berada di wilayah Gunung Dempo, Kota Pagaralam dengan total kapasitas olah mencapai 80 ton PTS/Hari. Teh yang di produksi ditujukan untuk memenuhi kebutuhan lokal dan ekspor. Volume penjualan teh PTPN VII pada tahun 2020 sebanyak 1.690 ton untuk pangsa pasar lokal dan pangsa pasar ekspor sebanyak 345 ton.

PT Perkebunan Nusantara VII Pagar Alam sebenarnya tidak hanya memproduksi Teh hitam jenis Orthodox dan CTC saja namun pada akhir tahun 2020 PT Perkebunan Nusantara VII Pagar Alam melakukan investasi dan diversifikasi produk dengan membuat produk baru berupa teh hijau. Adanya investasi dan diversifikasi ini dilakukan sebagai upaya perusahaan mencari terobosan-terobosan pasar guna mendapatkan margin atau laba perusahaan yang lebih baik dengan harapan margin tersebut dapat menutupi biaya produksi atau minimal mengurangi kerugian perusahaan.

Keuntungan perusahaan tidak hanya dapat mengukur kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban investor, tetapi juga merupakan unsur pencipta nilai perusahaan yang dapat menunjukkan prospek masa depan perusahaan. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan, perusahaan perlu menyusun rencana laba yang baik dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba.

Masalah yang sering terjadi dalam suatu perusahaan yaitu munculnya perusahaan yang mengeluarkan produk yang sama dengan harga yang bervariasi sehingga menambah pesaing dalam memasarkan produk sehingga mengakibatkan pertumbuhan laba terhambat. Untuk mengatasi masalah tersebut, perusahaan harus

mempersiapkan solusi dengan cara merencanakan jumlah permintaan barang dari konsumen serta memberikan harga yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Hal ini untuk menghindari kerusakan barang yang tidak terjual ataupun barang yang masih dalam persediaan.

PTPN VII Unit Pagar Alam meningkatkan produksi teh hijau (green tea), seiring naiknya permintaan pasar lokal dan global. Hingga kini, pabrik yang beroperasi sejak 1929 itu mengolah teh hitam orthodox, teh hitam CTC, dan teh hijau dengan kapasitas olah ton pucuk teh segar per hari.

Meskipun harga teh kini belum membaik akibat konflik Rusia dan Ukraina, manajemen PTPN VII optimis tetap mampu memeriahkan pasar global. Tren green tea memang sedang baik. Selain pasar lokal, kami tetap mengincar pasar global seperti Malaysia, Thailand, Pakistan, Afghanistan, dan beberapa negara Eropa, kata Asisten SDM dan Umum PTPN VII Unit Pagar Alam, Rincan Danang.

Dibawah ini terdapat tabel berisi tentang data penjualan dan laba bersih perusahaan PTPN VII Unit Pagar Alam periode 2018-2022 :

Tabel I.1
Data Penjualan dan Data Laba bersih PTPN VII Unit Pagar Alam

Tahun	Penjualan	Laba
2018	62.219.363.223	-3.918.687.688
2019	94.202.931.000	21.950.615.275
2020	92.485.103.000	19.823.553.684
2021	87.943.030.379	8.938.318.404
2022	77.123.262.386	-1.382.769.268

Sumber : Laporan Keuangan PTPN VII Unit Pagar Alam

Berdasarkan tabel I.1 diatas dapat dilihat bahwa tingkat penjualan teh pada tahun 2022 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya sebesar Rp 77.123.262.386 dan mengalami kerugian sebesar -1.382.769.268 dibanding tahun sebelumnya masih memperoleh laba sebesar 8.938.318.404. berdasarkan wawancara, penurunan terjadi dikarenakan oleh faktor cuaca sehingga mempengaruhi kualitas daun teh yang dihasilkan, kurangnya kualitas para pekerja saat melakukan pemetikan, dan juga pada saat pengolahan yang mengakibatkan kerusakan dan kegagalan pada saat proses produksi. Sehingga berdampak pada rugi laba perusahaan.

Dari uraian diatas maka perusahaan harus bisa meningkatkan proses penjualan untuk meningkatkan profit atau laba yang akan diterima perusahaan setiap tahunnya. Dari fenomena diatas maka penulis tertarik untuk menulis penelitian dengan judul “ **Analisis Tingkat Penjualan dalam Meningkatkan Laba Perusahaan pada PTPN VII Unit Pagar Alam** “

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

Bagaimanakah tingkat penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Pagar Alam?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini, sebagai berikut:

Untuk mengetahui tingkat penjualan dalam meningkatkan laba bersih pada PT. Perkebunan Nusantara VII Unit Pagar Alam.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan bahan pertimbangan dan sebagai bahan masukan kepada PTPN Unit Pagar Alam dalam meningkatkan laba bersihnya.

2. Bagi Perusahaan

Memberikan informasi bagi pembaca dan menambah referensi untuk penelitian selanjutnya, khususnya penelitian yang memilih topik atau kajian yang sama.

3. Bagi Almamater

Peneliti dapat memberikan gambaran praktek teori yang selama ini diperoleh selama perkuliahan, khususnya dalam konsentrasi Pemeriksaan Akuntans

DAFTAR PUSTAKA

- Aslichah, e. a. (2018). Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Profit Usaha Pad Perusahaan Penggilingan Padi. *Journal of Management and Accounting*, 1(2).
- Daryono. (2011 : 187). Manajemen Pemasaran. Bandung: CV. Yrama Widya.
- Gede Nogi Paranesa, d. (2016). Pengaruh Penjualan dan Modal Sendiri Terhadap Laba Pada UD Aneka Jaya Motor di Singaraja. *Journal Bisma*.
- Harahap, S. (2011:86). Teori Akuntansi . In *Edisi Revisi 2011*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Harahap, S. (2015:300). Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan . Jakarta: Rajawali Pers.
- Hery. (2012:101). Akuntansi Keuangan Menengah 1, Cetakan Kedua Edisi Pertama. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hery. (2013:109). Akuntansi Dasar 1 dan 2. Jakarta: PT. Grasido.
- Hongren, D. d. (n.d.). Internal Auditing. In *Buku 1, Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indah Puspitasari, E. T. (2022). Pengaruh Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Percetakan DiKarawang .
- Jusuf. (2014:41). Analisis Kredit Untuk Credit (Account) Officer. Jakarta: PT Gramdia Pustaka Utama.
- Melati Tahulending, S. N. (2022). Analisis Pengendalian Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Laba pada CV. Kombos Tendean.
- Moekijat. (2014:288). Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Bandung: Mandar Maju.
- Mulyadi. (2012:8). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi. (2014:513). Akuntansi Biaya. In *Edisi 5*. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Natama HabibiHazedDSurbakti, J. N. (2022). Analisis Varians Biaya Operasional Dalam Mengukur Efektivitas Pengendalian Biaya Operasional PT Pegadaian Kanwil 1 Medan.
- Prismatiwi, S. &. (2015:71). Pengantar Bisnis : Konsep, Strategi dan Kasus. Jakarta: Center For Academic Publing Service.
- Riyono, S. S. (2014). Akuntansi Pengantar Satu. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Rudianto. (2013:17). Akuntansi Manajemen Untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2018:39). Metaode Penelitian Kuantitatif . Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019:225). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.

- Sulistiyowati, L. (2010:270). Memahami Laporan Keuangan. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Supriyono. (2011:43). Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok. In *Buku 1 Edisi 2*. Yogyakarta: BPFE.
- Susilawati, E. (2018). Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT. Indocemen Tunggal Perkasa (Persero) Tbk Periode 2010-2017. Swasstha. (2019).
- Swasstha, B. (2008:406). Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.
- Tjiptono & Chandra, G. (2012:310). Pemasaran Strategi . In *Edisi Kedua*. Yogyakarta: ANDI.
- Victor Prasetya, S. S. (2022). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional dan Penjualan terhadap Laba Bersih (Studi pada Sub Sektor Food And Beverage di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2021).
- Welly, Y. &. (n.d.). Metodologi Peneliti Akuntansi Edisi Perdana. Palembang: Universitas Muhammadiyah.
- Welsh, H. G. (2011:264). Anggaran Perencanaan dan Pengendalian Laba. Jakarta : Salemba Empat.
- Wiratna. (2022:11). Metodologi Penelitian. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru.
- Yusuf, A. M. (2011:33). Metode Penelitian Kualitatif dan Penelitian Gabungan. Bandung: Alfabeta.