

Analisis Pengaruh Perubahan Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk Periode 2014-2016

Kamelia¹, Muhamad Helmi², Feronika Rosalin³

STIE Mulia Darma Pratama

E-mail: hm.helmi@gmail.com², feronikarosalin@gmail.com³

Abstrak

Permasalahan penelitian ini adalah Seberapa besar pengaruh perubahan penjualan terhadap laba pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk Periode 2014 – 2016. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh perubahan penjualan terhadap laba pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk Periode 2014 – 2016. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian adalah analisis kualitatif, dengan teori *Operating leverage* untuk menghitung tingkat *Operating Leverage* menggunakan *Degree Of Operating Leverage* (DOL) berdasarkan data yang telah dikumpulkan kemudian dihubungkan dengan teori yang relevan. Hasil dari penelitian menjelaskan perubahan penjualan terhadap laba berpengaruh tidak pasti dengan perkembangan penjualan yang fluktuatif setiap tahunnya, dilihat dari hasil analisa DOL terjadi peningkatan cukup signifikan pada EBIT di tahun 2016 dengan peningkatan volume penjualan yang menurun dari tahun 2015 tapi menghasilkan EBIT yang meningkat. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang didapat melalui www.idx.co.id. Analisa *Degree Of Operating Leverage* (DOL) tahun 2014 menurun sebesar 0,58 kali dengan volume penjualan meningkat tapi EBIT menurun, tahun 2015 *Degree Of Operating Leverage* (DOL) mulai mengalami peningkatan sebesar 0,14 kali dengan volume penjualan meningkat dan EBIT meningkat. Tahun 2016 *Degree Of Operating Leverage* (DOL) mengalami peningkatan sebesar 3,06 kali dengan volume penjualan menurun dari tahun sebelumnya tapi EBIT mengalami peningkatan. Faktor perkembangan penjualan yang terjadi pada produsen industri rokok yaitu faktor kesehatan, cukai rokok, ekonomi dan fatwa haram dari MUI, selain itu faktor penjualan masih berjalan yaitu faktor gaya hidup dan lingkungan dan faktor ketergantungan yang berasal dari zat nikotin pada rokok.

Kata Kunci : perubahan penjualan, laba, EBIT, *operating leverage*, *degree of operating leverage*.

Abstract

The research problem how big the influence of sales changes toward the profit at PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk during 2014 – 2016 was. The purpose of the research was to find out how big the effect of sales changes toward the profit at PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk during 2014 - 2016. Qualitative analysis was used in the research, with the theory of *Operating Leverage* to calculate the level of *Operating Leverage* using *Degree Of Operating Leverage* (DOL) based on data that has been collected then connected with relevant theory. The results of the study explained the changes in sales to profits had an uncertain effect with the fluctuating sales growth each year, seen from the DOL analysis results significantly increased in EBIT in 2016 with an increased sales volume that decreased from 2015 but produced an increased EBIT. Secondary data was used as Data sources in the study accessed through www.idx.co.id. *Degree Of Operating Leverage* (DOL) analysis in 2014 decreased by 0.58 times with sales volume increased but EBIT decreased, *Degree Of Operating Leverage* (DOL) started to

¹Alumni, ²Dosen, ³Dosen

increase by 0.14 times with sales volume and EBIT increased in 2015. In 2016 Degree Of Operating Leverage (DOL) increased by 3.06 times with sales volume decreased from the previous year but EBIT has increased. Sales growth factor that occurred in the cigarette industry producer were health factor, cigarette excise, economic and religious verdicts unlawful from the MUI, beside the selling factor still running the lifestyle, environment factor and dependency factor which derived from nicotine substance in cigarette.

Keywords : changes, profit, EBIT sales, operating leverage the degree of operating leverage

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan kriteria penting untuk menilai profitabilitas perusahaan dan merupakan indikator utama atas aktivitas perusahaan (Andrayani, 2013). Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan dalam menghasilkan barang/jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan. Menurut Freddy Rangkuti (2009:207), penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan.

Perubahan penjualan menentukan tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Perubahan penjualan dilihat dari tingkat penjualan periode sebelumnya dengan penjualan periode berjalan. Tingkat penjualan adalah penghitungan seberapa banyak barang yang di jual perusahaan pada kurun waktu tertentu. Menurut Assegaf Abdullah (2001:444), menyatakan: "Volume penjualan adalah jumlah unit yang terjual dari unit produksi suatu pemindahan dari pihak produk ke pihak konsumen dan tetap pada suatu periode tertentu".

Semakin besar perubahan penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Menurut Basu swasta DH (2001), pertumbuhan atas penjualan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa

perusahaan tersebut. Perhitungan tingkat penjualan pada akhir periode dengan penjualan yang dijadikan periode dasar. Apabila nilai perbandingannya semakin besar, maka dapat dikatakan bahwa tingkat pertumbuhan penjualan semakin baik.

Menurut Brealey (2011) menjelaskan tentang *Pecking Order Theory*, bahwa perusahaan yang penjualannya tumbuh secara besar akan menghasilkan laba yang cukup tinggi sehingga perusahaan lebih cenderung untuk membiayai kegiatan operasi perusahaannya dengan dana internal yang dimilikinya yang berasal dari hasil operasinya. Pada perusahaan biaya variabel akan mempengaruhi harga jual produk, jika biaya variabel terjadi kenaikan maka akan menjadi pertimbangan produsen untuk menaikkan harga jual produk. Pada perusahaan industri rokok cukai merupakan biaya variabel, dimana biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas dan volume produksi.

Beberapa kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah untuk meningkatkan penerimaan pajak pemerintah dalam negeri adalah dengan menetapkan tarif cukai hasil tembakau. Tarif cukai yang setiap tahunnya semakin tinggi akan membuat produsen merasa tertekan karena meningkatkan biaya variabel produksi. Dampak yang akan terjadi berpengaruh pada tingkat penjualan dan tingkat laba. Banyak produsen yang tidak mampu melaksanakan kewajiban membayar cukai hasil tembakau produksinya, ketidakmampuan produsen membayar cukai akan membuat pemerintah melakukan tindakan dengan cara membekukan kegiatan produksi pabrik.

Dengan hal tersebut berdampak pada pengurangan tenaga kerja industri rokok sehingga dapat terjadi PHK masal terhadap

pegawai pabrik. Berikut data tarif cukai rokok periode tahun 2014-2016 :

Tabel 1. Tarif Cukai Rokok

No	Jenis Hasil Tembakau	Tarif Cukai (per gram / per batang)		
		2014	2015	2016
1	SKM	Rp 375	Rp 415	Rp 530
2	SPM	Rp 380	Rp 425	Rp 555
3	SKT / SPT	Rp 275	Rp 290	Rp 345
4	SKTF / SPTF	Rp 375	Rp 415	Rp 530
5	TIS	Rp 25	Rp 28	Rp 28
6	KLB	Rp 25	Rp 28	Rp 28
7	KLM	Rp 20	Rp 22	Rp 22
8	CRT	Rp 100,000	Rp 110,000	Rp 110,000
9	HPTL	Rp 100	Rp 110	Rp 110

Catatan : SKM (sigaret kretek mesin), SPM (sigaret putih mesin), SKT (sigaret kretek tangan), SKTF (sigaret kretek tangan filter), TIS (tembakau iris), KLB (klobot), KLM (klembak menyan), CRT (cerutu), HPTL (hasil tembakau lainnya).

Sumber : www.kemenkeu.go.id

Biaya variabel yang bersifat sensitif bisa mempengaruhi laba yang akan diperoleh, karena biaya variabel akan menentukan harga jual produk dan mempengaruhi hasil penjualan. Menurut Moekijat (2000:488) Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak.

Semakin besar *DOL* perusahaan maka semakin besar pengaruh penjualan terhadap *EBIT*. *DOL* yang tinggi akan menggambarkan tingkat sensitivitas yang tinggi dari laba operasi terhadap perubahan penjualan. Semakin besar pengaruh perubahan penjualan terhadap laba operasi inilah yang akan menyebabkan semakin tinggi risiko perusahaan sebagai akibat variabilitas yang tinggi dari laba operasi perusahaan.

Tabel 2. Hasil Penjualan Bersih PT HM Sampoerna, Tbk tahun 2013 - 2016

No	Tahun	Hasil penjualan (Dalam Milyaran)	Selisih penjualan (Dalam Milyaran)	Persentase kenaikan
1	2013	Rp 74,854	-	0%
2	2014	Rp 80,690	Rp 5,836	7.7%
3	2015	Rp 89,069	Rp 8,379	10.4%
4	2016	Rp 95,466	Rp 6,397	7.2%

Sumber : www.idx.co.id data telah diolah

Laba merupakan tujuan perusahaan, di mana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya, kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Menurut Manahan P. Tampubolon (2005: 42) menyatakan bahwa “Laba atau korporasi diperoleh dari penjualan dikurangi semua biaya operasional” dari definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa laba diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi semua biaya.

PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk (Sampoerna) merupakan perusahaan rokok terkemuka di Indonesia yang sudah *go public*. Berikut data penjualan bersih dan laba sebelum pajak PT HM Sampoerna, Tbk:

Tabel 3. Hasil EBIT PT HM Sampoerna, Tbk tahun 2013 – 2016

No	Tahun	Hasil EBIT (Dalam Milyaran)		Selisih penjualan (Dalam Milyaran)		Persentase kenaikan
1	2013	Rp	14,361	-		0%
2	2014	Rp	13,718	Rp	(643)	-4.5%
3	2015	Rp	13,932	Rp	214	1.5%
4	2016	Rp	17,011	Rp	3,079	22.1%

Sumber : www.idx.co.id data telah diolah

Dari data penjualan bersih dapat dilihat terjadi kenaikan hasil penjualan bersih dari tahun 2014-2016, tetapi dilihat dari persentase kenaikan penjualan pada tahun 2016 terjadi penurunan dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2014 persentase kenaikan penjualan sebesar 7,7%, tahun 2015 sebesar 10,4% dan tahun 2016 sebesar 7,2%.

Dari data Laba sebelum pajak dapat dilihat pada tahun 2014 persentase kenaikan menurun sebesar -4,5% , tahun 2015 persentase kenaikan meningkat menjadi 1,5% dan tahun 2016 persentase kenaikan meningkat signifikan menjadi 22,1%. Jika dilihat dari persentase kenaikan penjualan bersih pada tahun 2016 terjadi penurunan dari tahun sebelumnya, tetapi pada laba sebelum pajak tahun 2016 persentase kenaikan meningkat signifikan dari tahun sebelumnya.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah “Seberapa besar dampak perubahan penjualan terhadap laba pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk ? ”

KAJIAN TEORITIS

1. Penjualan (*selling*) adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua pihak. Dalam penelitian ini peneliti akan membahas Perubahan penjualan dilihat dari tingkat penjualan periode sebelumnya dengan penjualan periode berjalan.
2. Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam

menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa/penjualan yang diperolehnya. Dalam penelitian ini laba yang digunakan adalah laba sebelum bunga dan pajak (EBIT).

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan di PT. Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk (sumber www.idx.co.id). Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

a. Data Primer

Data primer data berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda (fisik), kejadian atau kegiatan, dan hasil pengujian. Dalam penelitian ini data primer yang dikumpulkan berasal dari opini subjek yang diperoleh dari wawancara.

b. Data Sekunder

Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip yang dipublikasikan.

Adapun teknik pengumpulan data Menurut Sugiyono (2013:224) langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

1. Teknik Dokumentasi, Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita,

biografi, peraturan, kebijakan. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini dokumen yang digunakan adalah laporan laba rugi perusahaan.

2. Study Pustaka, yaitu pengumpulan data yang didasarkan kepustakaan seperti

informasi-informasi yang berkaitan dengan hal-hal yang akan diteliti yang berasal dari literatur-literatur, bacaan-bacaan yang sesuai dan relevan dengan penelitian. Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah jurnal peneliti terdahulu dan teori-teori dari para ahli yang sesuai dengan penelitian ini

Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini analisa data yang digunakan adalah analisis Deskriptif Kualitatif, yaitu suatu metode yang dimulai dengan cara mengumpulkan data, mencatat data, mengklasifikasikan data dan menganalisa data berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan dan kemudian menarik kesimpulan. Untuk mengetahui berapa besar pengaruh perubahan penjualan terhadap *EBIT* dengan langkah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data laporan laba rugi periode tahun 2014-2016
2. Menganalisa data dengan menggunakan beberapa tahap :
 - a) Mengukur perubahan penjualan

$$\text{Perubahan penjualan} = \frac{\text{Sales}^n - \text{sales}^{n-1}}{\text{sales}^{n-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

Sales : Penjualan

n : Periode Tahun berjalan

n-1 : Periode tahun sebelumnya

(James C, Van Horne dan John M. Wachowicz, 2005)

- b) Menghitung perubahan *EBIT*

$$\text{Perubahan EBIT} = \frac{\text{EBIT}^n - \text{EBIT}^{n-1}}{\text{EBIT}^{n-1}} \times 100\%$$

Keterangan :

EBIT (*Earning Before Interest and Taxes* : Laba sebelum pajak

n : Periode Tahun berjalan

n-1 : Periode tahun sebelumnya

(Siregar Baldrice, 2013)

- c) Mengukur Tingkat Operating Leverage

$$\text{DOL} = \frac{\% \text{Perubahan EBIT}}{\% \text{Perubahan Penjualan}}$$

Keterangan :

DOL (*Degree of Operating Leverage*: Tingkat Operating Leverage

(Kamaruddin Ahmad, 1997)

3. Membandingkan hasil tingkat *Operating Leverage* setiap tahunnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun masalah dalam penelitian ini yaitu seberapa besar pengaruh perubahan penjualan terhadap laba pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna,Tbk periode 2014-2016, langkah-langkah untuk menganalisa nya telah diuraikan peneliti sebagai berikut :

Perubahan Penjualan

Tabel 4. Perubahan Penjualan PT HM Sampoerna, Tbk tahun 2013 - 2016

No	Tahun	Hasil Penjualan Bersih (Dalam Milyaran)		Perubahan Penjualan	
				Absolut (Milyaran)	Relatif (%)
1	2013	Rp	74.854	-	-
2	2014	Rp	80.690	Rp 5.836	7,7
3	2015	Rp	89.069	Rp 8.379	10,4
4	2016	Rp	95.466	Rp 6.397	7,2

Sumber : www.idx.co.id

Dari data penjualan bersih dapat dilihat terjadi kenaikan yang fluktuatif dari hasil penjualan bersih dari tahun 2014-2016. Pada tahun 2014 terjadi kenaikan hasil penjualan bersih sebesar Rp 80.690 (dalam milyaran), jika dilihat dari perkembangan penjualan bersih meningkat sebesar Rp 5.836 (dalam milyaran) dan dapat dilihat dari perkembangan penjualan secara relatif dalam persentase meningkat sebesar 7,7 %.

Pada Tahun 2015 hasil penjualan bersih tetap mengalami peningkatan dengan jumlah penjualan sebesar Rp 89.069. Jika dilihat dari perkembangan penjualan terjadi kenaikan sebesar Rp 8.379 (dalam milyaran) dan dapat juga dilihat dari perkembangan penjualan secara relatif dalam persentase terjadi kenaikan sebesar 10,4 %.

Pada Tahun 2016 hasil penjualan bersih masih mengalami peningkatan dengan jumlah penjualan sebesar Rp 95.466 (dalam milyaran). Tetapi jika dilihat dari perkembangan penjualan terjadi kenaikan sebesar Rp 6.397 (dalam milyaran) menurun dari tahun 2015 dan dapat juga dilihat dari perkembangan penjualan secara relatif dalam persentase terjadi kenaikan sebesar 7,2 % menurun dari tahun 2015 yang mengalami kenaikan sebesar 10,4%.

Perubahan EBIT

Tabel 5. Perubahan EBIT PT HM Sampoerna, Tbk tahun 2013 - 2016

No	Tahun	Hasil EBIT (Dalam Milyaran)		Perubahan EBIT	
				Absolut (Milyaran)	Relatif (%)
1.	2013	Rp	14.361	-	-
2.	2014	Rp	13.718	Rp (643)	-4,5
3.	2015	Rp	13.932	Rp 214	1,5
4.	2016	Rp	17.011	Rp 3.079	22,1

Sumber : www.idx.co.id data telah diolah

Dari data hasil EBIT dapat dilihat terjadi kenaikan secara perlahan dari tahun 2014-2015 dan pada tahun 2016 terjadi kenaikan yang signifikan. Pada tahun 2014 EBIT terjadi penurunan dari tahun 2013 dengan jumlah EBIT sebesar Rp 13.718 (dalam milyaran), jika dilihat dari perkembangan EBIT penurunan yang terjadi sebesar Rp 643 (dalam milyaran) dan dapat juga dilihat dari perkembangan EBIT secara relatif dalam persentase penurunan yang terjadi sebesar 4,5%. Pada Tahun 2015 hasil EBIT mengalami sedikit peningkatan dari tahun 2014 dengan jumlah EBIT sebesar Rp 13.932. Jika dilihat dari

perkembangan EBIT terjadi kenaikan sebesar Rp 214 (dalam milyaran) dan dapat juga dilihat dari perkembangan EBIT secara relatif dalam persentase terjadi kenaikan sebesar 1,5%. Pada Tahun 2016 hasil EBIT mengalami peningkatan signifikan dengan jumlah EBIT sebesar Rp 17.011 (dalam milyaran). Jika dilihat dari perkembangan penjualan terjadi kenaikan sangat signifikan sebesar Rp 3.079 (dalam milyaran) dan dapat juga dilihat dari perkembangan EBIT secara relatif dalam persentase terjadi kenaikan sebesar 22,1 % meningkat secara signifikan.

Jika dilihat dari perkembangan penjualan bersih dan *EBIT* PT Hanjaya Mandala Sampoerna,Tbk mengalami kenaikan secara fluktuatif. Kenaikannya tidak terlalu terlihat karena yang terjadi pada industri rokok banyaknya pro dan kontra jika dilihat dari berbagai sisi sosial masyarakat. Seperti dari sisi ekonomi dengan keadaan ekonomi Indonesia saat ini cenderung bias kebawah, ada beberapa perokok sudah mulai mengurangi konsumsi terhadap rokok.

Kalau biasanya dalam 1 hari dapat mengkonsumsi 2 – 4 bungkus rokok dengan harga 1 bungkus rokok sebesar Rp 20.000, maka dalam 1 hari untuk konsumsi rokok saja dapat menghabiskan uang sebesar Rp 40.000 - Rp 80.000. Sekarang mengurangi konsumsi rokok dengan 1 bungkus/hari, maka dalam 1 hari menghabiskan uang sebesar Rp 20.000 untuk konsumsi rokok.

Faktor lain yang terjadi dalam sosial masyarakat adalah disisi kesehatan sudah banyak himbauan tentang bahaya mengkonsumsi rokok yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk mengurangi konsumsi rokok pada masyarakat dan membangun kesadaran bahaya merokok pada masyarakat. Banyak cara pemerintah seperti memasang iklan media cetak dan media masa memberikan peringatan bahaya merokok dapat membahayakan kesehatan tubuh. Dan juga tahun 2014 pemerintah mewajibkan bagi perusahaan rokok menampilkan gambar peringatan bahaya merokok disetiap kemasan rokok.

Kemudian faktor lain yaitu beban cukai sudah menjadi rahasia umum salah satu cara pemerintah untuk mengurangi konsumsi rokok dengan menaikkan beban cukai rokok setiap tahunnya. Dengan meningkatkan beban cukai rokok dapat berdampak pada biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan. Jika Harga rokok 1 bungkus sebesar Rp 20.000 dan pajak atas bea cukai sebesar 60% maka untuk membayar pajak nya saja perusahaan harus membayar ke pemerintah sebesar Rp 12.000/bungkus. Jika yang terjadi seperti itu maka beban variabel mengalami

peningkatan dan akan berpengaruh pada hasil penjualan, maka hal itu akan mengurangi *EBIT* yang akan diperoleh perusahaan.

Tahun 2009 Majelis Ulama Indonesia (MUI) mengeluarkan Fatwa Haram merokok dengan tujuan untuk mengupayakan pemeliharaan dan peningkatan derajat kesehatan masyarakat sebagai bagian dari tujuan syariah (hukum islam). Fatwa haram merokok disampaikan pada naskah Fatwa Majelis Tarjih dan Tajdid bernomor 6/SM/MTT/III/2010. Beberapa perokok aktif yang mulai mengurangi bahkan berusaha berhenti untuk mengkonsumsi rokok karena mempertimbangkan fatwa haram yang dikeluarkan Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hal ini juga mempengaruhi perubahan penjualan bersih yang diperoleh perusahaan industri rokok.

Tetapi dari faktor-faktor yang mengurangi konsumsi rokok pada masyarakat yang telah peneliti uraikan terdapat faktor lain yang mengakibatkan penjualan rokok bisa meningkat. Seperti faktor yang terjadi pada masyarakat yaitu gaya hidup dan lingkungan. Dikehidupan sekarang bukan rahasia lagi bahwa wanita juga bisa menjadi perokok aktif, itu terjadi karena gaya hidup dan lingkungan seperti pergaulan mereka yang sudah terbiasa untuk mengkonsumsi rokok.

Faktor lainnya juga yang terjadi dikehidupan sosial masyarakat yaitu ketergantungan untuk mengkonsumsi rokok. Hal ini yang sulit untuk dihilangkan dari perokok aktif, rasa ketergantungan mereka untuk mengkonsumsi rokok. Dalam 1 batang rokok terdapat zat nikotin 0,5 – 3 mg, jika dalam 1 bungkus rokok ada 16 batang dan 1 hari bisa mengkonsumsi rokok 2 – 4 bungkus rokok artinya ada 32 – 64 batang yang masuk kedalam tubuh.

Zat nikotin yang masuk kedalam tubuh yang mengakibatkan perokok akan merasa candu dan ketagihan lalu meningkat menjadi rasa ketergantungan. Jika mereka tidak mengkonsumsi rokok berbagai macam keluhan yang dirasakan akan timbul seperti

kepala pusing, tubuh menjadi tidak bersemangat dan konsentrasi menurun. Hal ini yang menjadi kesulitan perokok aktif

untuk mengurangi konsumsi rokok, rasa ketergantungan yang tidak bisa dikendalikan oleh beberapa perokok aktif.

Analisa Degree Of Operating Leverage

Menganalisa *Degree Of Operating Leverage* menggunakan rumus persentase perubahan *EBIT* dibagi persentase perubahan penjualan, sebagai berikut :

$$DOL (\text{Degree Of Operating Leverage}) = \frac{\text{Perubahan EBIT}}{\text{Perubahan Penjualan}} \times 100\%$$

1. Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2014

$$DOL = \frac{-4,5\%}{7,7\%} \\ = -0,58 \text{ kali}$$

2. Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2015

$$DOL = \frac{1,5\%}{10,4\%} \\ = 0,14 \text{ kali}$$

3. Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2016

$$DOL = \frac{22,1\%}{7,2\%} \\ = 3,06 \text{ kali}$$

Analisa DOL Tahun 2014

Dari perhitungan *DOL* di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2014 dengan tingkat *operating leverage* sebesar 0,58 kali yang artinya apabila volume penjualan naik sebanyak 100% maka *EBIT* akan naik $100\% \times 0,58 = 58\%$, pada tahun 2014 terjadi peningkatan *penjualan* sebesar 7,7 % yang artinya *EBIT* akan naik sebesar $7,7\% \times 0,58 = 4,5\%$. Pada tahun 2014 volume penjualan naik sebesar 7,7 % tetapi *EBIT* mengalami penurunan sebesar 4,5% hal itu terjadi karena beban pokok penjualan dan beban penjualan terjadi peningkatan dari tahun 2013 yang mempengaruhi laba yang diperoleh. Beban pokok penjualan tahun 2013 sebesar Rp 54.95.870 (dalam jutaan rupiah) sedangkan tahun 2014 sebesar Rp 60.190.077 (dalam jutaan rupiah), dan beban penjualan tahun 2013 sebesar Rp 4.027.561 (dalam jutaan rupiah) sedangkan tahun 2014 sebesar Rp 5.295.372 (dalam jutaan rupiah).

Analisa DOL Tahun 2015

Perhitungan *DOL* tahun 2015 menunjukkan tingkat *operating leverage* sebesar 0,14 kali yang artinya jika volume penjualan mengalami kenaikan 1 kali maka *EBIT* akan naik sebesar 0,14 kali, jika terjadi kenaikan penjualan 100% dengan

DOL 0,14 kali maka *EBIT* akan naik sebesar 14 % . Pada tahun 2015 volume penjualan mengalami kenaikan dari tahun 2014 sebesar 10,4 % artinya Volume penjualan 10,4 % dikali hasil *DOL* sebesar 0,14 kali maka kenaikan *EBIT* sebesar 1,5%.

Pada Tahun 2015 volume penjualan dan *EBIT* mengalami kenaikan dari tahun 2014, hal itu terjadi karena beban penjualan yang dikeluarkan seimbang dengan kenaikan volume penjualan yang diperoleh demikian pula kenaikan *EBIT* yang diperoleh perusahaan. Kenaikan tarif cukai yang telah ditentukan oleh menteri keuangan pada peraturan nomor 198/PMK.010/2015 tentang tarif cukai hasil tembakau, manajemen perusahaan mampu mengatasinya dengan menghasilkan kenaikan atas hasil penjualan dan *EBIT*.

Analisa DOL tahun 2016

Pada perhitungan *DOL* ditahun 2016 menunjukan tingkat *operating leverage* sebesar 3,06 kali yang artinya apabila volume penjualan naik sebanyak 1 kali maka *EBIT* akan naik sebanyak 3,06 kali dan sebaliknya. Pada tahun 2016 terjadi kenaikan penjualan sebesar 7,2% artinya volume penjualan 7,2% dikali hasil *DOL* sebesar 3,06 maka kenaikan *EBIT* sebesar 22,1%.

Pada tahun 2016 terjadi kenaikan tarif cukai yang cukup signifikan dari tahun sebelumnya. Hal ini membuat para produsen harus memutar otak agar volume penjualan tetap meningkat dengan harga jual yang dinaikkan untuk menutupi biaya variabel yang meningkat. Dengan kenaikan volume penjualan sebesar 7,2% PT Hanjaya

Mandala Sampoerna,Tbk mampu memperoleh *EBIT* yang tinggi dari tahun 2015 dengan kenaikan sebesar 22,1%. *EBIT* pada tahun 2015 sebesar Rp 13,932,644 (dalam jutaan rupiah) sedangkan *EBIT* tahun 2016 sebesar Rp 17,011,447 (dalam jutaan rupiah).

Perbandingan tingkat *Operating Leverage* dari tahun 2014 – 2016

Tabel 6. Perbandingan Tingkat *Operating Leverage* Tahun 2014 - 2016

No	Tahun	Perubahan <i>EBIT</i>		Perubahan Penjualan		DOL	
		Naik	Turun	Naik	Turun	Naik	Turun
1.	2013 – 2014	-	4,5%	7,7%	-	-	0,58
2.	2014 – 2015	1,5%	-	10,4%	-	0,14	-
3.	2015 – 2016	22,1%	-	7,2%	-	3,06	-

Perhitungan *DOL* tahun 2013 - 2014 sebesar 0,58 kali, pada tahun 2014 PT Hanjaya Mandala Sampoerna,Tbk mengalami penurunan sebesar 0,58 kali karena beban pokok penjualan meningkat dari tahun sebelumnya. Pada Tahun 2013 beban pokok penjualan sebesar Rp 4.027.561 (dalam jutaan rupiah) sedangkan Tahun 2014 beban pokok penjualan sebesar Rp 5.295.372 (dalam jutaan rupiah).

Perhitungan *DOL* tahun 2014 - 2015 sebesar 0,14 kali, pada tahun 2015 PT Hanjaya Mandala Sampoerna,Tbk mengalami sedikit kenaikan dari tahun sebelumnya yang mengalami penurunan. Tahun 2015 beban pokok penjualan seimbang dengan kenaikan hasil *EBIT*, yaitu beban pokok penjualan sebesar Rp 5.974.163 (dalam jutaan rupiah) dengan menghasilkan *EBIT* sebesar Rp 13.932.644 (dalam jutaan rupiah).

Perhitungan *DOL* tahun 2015 - 2016 sebesar 3,06 kali, pada tahun 2016 PT Hanjaya Mandala Sampoerna,Tbk mengalami kenaikan yang signifikan dari 2 tahun sebelumnya. Pada tahun 2016 dengan perubahan kenaikan penjualan sebesar 7,2% menghasilkan kenaikan *EBIT* sebesar 22,1%. Jumlah penjualan di tahun 2016 sebesar Rp 95.466.657 (dalam jutaan rupiah) dan jumlah *EBIT* sebesar Rp 17.011.447 (dalam jutaan rupiah).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari analisa yang telah diuraikan tersebut peneliti memberikan beberapa kesimpulan, antara lain :

1. Pada Tahun 2014 jumlah penjualan mencapai Rp 80.690.139 (dalam jutaan rupiah) dengan *EBIT* sebesar Rp 13.718.299 (dalam jutaan rupiah), tahun 2015 jumlah penjualan mencapai Rp 89.069.306 (dalam jutaan rupiah) dengan *EBIT* sebesar Rp 13.932.644 (dalam jutaan rupiah), dan tahun 2016 jumlah penjualan mencapai Rp 95.466.657 (dalam jutaan rupiah) dengan *EBIT* sebesar Rp 17.011.447 (dalam jutaan rupiah). Terjadi peningkatan secara fluktuatif pada penjualan dan *EBIT* PT Hanjaya Mandala Sampoerna,Tbk.
2. Perubahan penjualan bersih dan perubahan *EBIT* terjadi peningkatan secara fluktuatif dari tahun 2014-2016. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perubahan penjualan bersih seperti faktor ekonomi yang terjadi pada masyarakat untuk mengurangi konsumsi rokok, faktor Bea Cukai rokok yang memberi dampak pada peningkatan biaya variable perusahaan, dan faktor kesehatan bagi beberapa perokok aktif mulai timbul

kesadaran bahaya merokok bagi kesehatan tubuh. Dari faktor yang mengurangi konsumsi rokok yang disampaikan peneliti, terdapat faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk tetap mengkonsumsi rokok yaitu faktor gaya hidup dan faktor ketergantungan perokok aktif.

3. Perubahan penjualan setiap tahunnya akan berpengaruh pada *EBIT* yang diperoleh. Jika penjualan meningkat maka *EBIT* akan mengalami peningkatan, peningkatan penjualan berguna untuk menutupi biaya variabel yang dikeluarkan. Faktor lain yang mempengaruhi *EBIT* meningkat signifikan adalah harga jual yang berubah lebih tinggi dari tahun sebelumnya, seperti ditahun 2016 mengalami perubahan penjualan sebesar 7,2 % dengan memperoleh *EBIT* yang cukup signifikan sebesar 22,1%.
4. Tingkat operating leverage dari tahun 2014-2016 mengalami ketidakstabilan. Pada tahun 2014 – 2016. Pada tahun 2014 tingkat *operating leverage (DOL)* mengalami penurunan sebesar 0,58 kali dikarenakan perkembangan penjualan mengalami penurunan dari tahun 2013. Pada Tahun 2015 tingkat *operating leverage (DOL)* mulai mengalami peningkatan sebesar 0,14 kali dan Tahun 2016 tingkat *operating leverage (DOL)* mengalami kenaikan cukup signifikan dari tahun sebelumnya sebesar 3,06 kali.
5. Jika dilihat dari hasil perbandingan *Degree Of Operating Leverage (DOL)* terjadi perubahan penjualan terhadap *EBIT* bertolak belakang. Pada tahun 2014 perubahan penjualan meningkat sebesar 7,7% tapi *EBIT* mengalami penurunan sebesar 4,5% dan hasil *DOL* menurun 0,58 kali . Tahun 2015 perubahan penjualan meningkat sebesar 10,4% dengan *EBIT* juga meningkat sebesar 1,5% dan hasil *DOL* meningkat sebesar 0,14 kali. Tahun 2016 perubahan penjualan menurun sebesar

7,2% tetapi *EBIT* mengalami peningkatan cukup signifikan sebesar 22,1% dan hasil *DOL* juga meningkat cukup signifikan sebesar 3,06 kali.

Saran

Adapun saran-saran yang dapat diberikan yang berkaitan dengan hasil penelitian ini antara lain :

1. Bagi Manajemen perusahaan mengenai manajemen pemasaran agar dapat tetap konsisten mencari inovasi untuk menarik konsumen yang loyal dengan tujuan untuk terus mencapai peningkatan dalam hasil penjualan. Dengan perubahan penjualan yang terjadi setiap tahunnya perusahaan diharapkan dapat mengefesiensikan beban penjualan yang dikeluarkan berupa beban variabel dan beban tetap perusahaan. Jika beban penjualan bisa diefesiensikan dan hasil penjualan tetap konsisten meningkat maka *EBIT* akan mengalami peningkatan tentunya perusahaan tetap mempertimbangkan risiko dari peningkatan tersebut.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya yang tertarik pada topik penelitian yang sama, penelitian ini masih perlu perbaikan, maka untuk peneliti selanjutnya diharapkan menambahkan risiko yang ditimbulkan jika *DOL* menunjukkan peningkatan yang tinggi. Dapat menambahkan solusi mengatasi risiko yang dihasilkan jika *DOL* meningkat tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfredo, Astuti. 2011. *Analisis Pengaruh Profitabilitas, Kebijakan Deviden, Kebijakan Utang, dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk Tahun 2010-2012)*. Skripsi tidak diterbitkan. Yogyakarta: Universitas Negeri Yogyakarta

- Almas, Hijriah. 2007. *Pengaruh Faktor Fundamental dan Risiko Sistematis Terhadap Harga Saham Properti di Bursa Efek Jakarta*. Tesis tidak diterbitkan. Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara Medan
- Arifin, Imamul dan Hadi, Gina W. 2010. *Membuka Cakrawala Ekonomi*. Jakarta: Gramedia Utama.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Erna Indah Sari. 2012. *Pengaruh Faktor-Faktor Fundamental Terhadap Harga Saham PT Unilever Indonesia Tbk*. Jurnal tidak diterbitkan. STIE MDP Palembang.
- Fahmi, Irham. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta
- Horne, Van James C dan John M. Wachowicz. 2012. *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Jogiyanto. 2008. *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Yogyakarta: BPFE.
- Munawir, S. 2012. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Salim, Joko. 2012. *Stocks Online Trading: Bisa Menjadi Miliarder dalam Tempo Singkat*. Jakarta: Gramedia Utama.