



## PENGARUH MODAL DAN PENINGKATAN PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA STUDI KASUS PADA KEYO COFFEE DI PAL V KECAMATAN KOTA BARU

**Nur Tajdidah**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Email: [nurtajdidah2912@gmail.com](mailto:nurtajdidah2912@gmail.com)

**Fathuddin Abdi**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

**Muhammad Ismail**

Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Jalan Lintas Jambi, Muara Bulian KM.16, Simpang Sungai Duren, Jambi Luar Kota, Muaro Jambi,

36361 website : <https://febi.uinjambi.ac.id>

Corresponding author : [nurtajdidah2912@gmail.com](mailto:nurtajdidah2912@gmail.com)

**Abstract:** *This study aims to determine the effect of Capital and Sales Increase on Operating Profit either simultaneously or partially. The sample in this study is Keyo Coffee. Hypothesis testing using multiple linear regression analysis with the help of the SPSS program. The results showed that the variables of Capital and Sales Increase had a positive and significant effect on Operating Profit. Partially, capital has no effect on operating profit. While partially, the Sales Increase variable has a positive and significant effect on Operating Profit. The influence given by the independent variable on the dependent variable is 91,5%.*

**Keywords :** *Capital, Sales Increase, Profit*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Modal dan Peningkatan Penjualan terhadap Laba Usaha baik secara simultan maupun secara parsial. Sampel dalam penelitian ini adalah Keyo Coffe. Pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Modal dan Peningkatan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha. Secara parsial Modal tidak berpengaruh terhadap Laba Usaha. Sedangkan secara parsial variabel Peningkatan Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha. Pengaruh yang diberikan oleh variabel independent terhadap variabel dependen adalah sebesar 91,5%.

**Kata Kunci :** Modal, Peningkatan Penjualan, Laba Usaha

### LATAR BELAKANG

Di era globalisasi saat ini, dunia bisnis berkembang cukup pesat sehingga persaingan bisnis semakin ketat. Perusahaan pada umumnya merupakan usaha yang sangat sensitive terhadap fluktuasi permintaan pasar. Dalam bisnis fluktuasi terjadi karena berbagai faktor antara lain penurunan daya beli konsumen, selera masyarakat, teknologi, kondisi ekonomi, isu politik, keamanan, saluran distribusi, dan lain-lain. Perubahan tersebut akan mempengaruhi pencapaian keuntungan dan kelangsungan hidup perusahaan. Menghadapi situasi ini, setiap pelaku usaha dituntut untuk bisa bersikap responsif terhadap perubahan dalam menetapkan berbagai kebijakan sehingga tetap mendapatkan keuntungan meskipun permintaan berfluktuasi. Pengelolaan keuangan yang baik, diharapkan mampu mengantisipasi perubahan-perubahan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan.

*Franchise* adalah pola bisnis dimana ada Pihak Franchisor sebagai pemilik system bisnis memberikan izin kepada Pihak Franchisee dengan syarat-syarat tertentu yang ditetapkan oleh Franchisor. Syarat-syarat tersebut antara lain bahwa Franchisee harus membayar sejumlah uang sebagai Franchise Fee dan Manajemen Fee serta harus mentaati ketentuan yang di tetapkan oleh Franchisor. Franchisee bersedia menerima syarat-syarat tersebut karena tertarik pada kenyataan bahwa bisnis yang menggunakan sistem bisnis milik Franchisor tersebut telah terbukti mendatangkan keuntungan. Salah satu kunci suksesnya adalah bahwa dengan menggunakan system milik Franchisor itu usaha yang dijalankan memiliki ciri khas dan memiliki keunggulan yang tidak mudah ditiru oleh kompetitor.

Objek dalam penelitian ini adalah Keyo Coffe. *Franchise* berdiri sejak 2017 di Kota Jambi. Keyo Ceoffe berdiri pada 19 September 2017, dengan outlet pertama di wilayah Kecamatan Kota Baru. Saat ini ketiga *Franchise* tersebut sudah memiliki cabang yang tersebar di Jambi.

Sumber modal adalah sesuatu yang memiliki nilai, memiliki daya beli dan memiliki kekuasaan dalam menggunakannya seperti uang atau peralatan yang digunakan sebagai awal untuk mendirikan sebuah usaha. Sumber modal sendiri bisa diartikan darimana uang atau peralatan tersebut diperoleh, bisa dari kepemilikan sendiri, hibah orang lain, pinjam ke bank, dan lain-lain. Pada umumnya kebutuhan modal yang cukup besar tidak dapat dipenuhi atau tertutupi oleh modal sendiri, melainkan mencari modal pinjaman guna untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu organisasi/perusahaan. dalam memenuhi dana atau modal, menggunakan modal pinjaman yang berasal dari pinjaman Bank, dan pinjaman lunak dari Perusahaan, sehingga dalam menjalankan usahanya bisa tercapai secara optimal.

Peranan modal yang cukup bagi usaha akan melindungi perusahaan dari krisis modal, karena turunannya nilai aktiva lancar, memungkinkan untuk membayar semua kewajiban tepat pada waktunya. Penetapan besarnya modal yang dibutuhkan tiap perusahaan berbeda-beda, salah satunya tergantung pada jenis perusahaan. Kebijakan perusahaan dalam mengelola jumlah modal secara tepat akan mengakibatkan keuntungan, sedangkan akibat penanaman modal yang kurang tepat akan mengakibatkan kerugian. Manajemen modal usaha harus diselenggarakan dengan sebaik-baiknya, karena hal ini berkaitan dengan kelangsungan hidup usaha.

Untuk meningkatkan laba perusahaan harus meningkatkan penjualan karena semakin tinggi volume penjualan maka semakin tinggi pula laba yang dihasilkan, sebaliknya apabila volume penjualan turun maka laba yang dihasilkan perusahaan turun. Bagi perusahaan yang berorientasi laba, pasti akan selalu berusaha untuk meningkatkan laba yang diperolehnya. Segala macam cara akan ditempuh untuk mendapatkan laba yang lebih besar. Oleh karenanya perputaran modal kerja yang efektif dan efisien diperlukan oleh perusahaan.

Kemampuan usaha untuk bertahan ataupun tumbuh dan berkembang harus dilihat dari kinerja usaha tersebut. Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Penjualan sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi naik turunnya penghasilan perusahaan atau laba yang akan diperoleh perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan rutin yang dilakukan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Dalam meningkatkan laba dalam penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, antara lain harga jual, jumlah atau volume penjualan, dan harga pokok penjualan. Perbedaan harga jual periode saat ini dengan periode sebelumnya akan menyebabkan perbedaan pada laba yang akan diperoleh perusahaan. Semakin tinggi harga jual periode saat ini dengan periode sebelumnya maka laba yang dihasilkan akan meningkat sesuai pencapaian laba yang diinginkan perusahaan.

Tujuan akhir dari peningkatan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan diharapkan akan berdampak pada laba bersih yang terus meningkat. Laba dapat dijadikan ukuran untuk menilai keberhasilan perusahaan. Pengukuran terhadap laba tidak akan memberikan informasi yang bermanfaat bila tidak menggambarkan sebab-sebab timbulnya laba. Sumber penyebab timbulnya laba memiliki peranan penting dalam menilai kemajuan perusahaan.

Laba adalah kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (*profit*) pada tingkat penjualan, aset, dan modal saham tertentu. Keuntungan atau laba adalah sebuah margin keuntungan yang diperoleh perusahaan dari pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya. Laba menunjukkan kinerja perusahaan yang dapat dilihat dari besarnya keuntungan yang diperoleh perusahaan selama periode waktu tertentu.

Di dalam perusahaan, laba yang diperoleh dari hasil kegiatan operasional yaitu hal yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, agar perusahaan tetap maju dan berkembang maka perusahaan harus bisa mempertahankan kualitas barang dagangan dan pelayanannya. Ada dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan beban. Jika pendapatan lebih besar dari pengeluaran, maka akan ada keuntungan. Dengan demikian, jika pendapatan meningkat setiap tahun sedangkan biaya operasional menurun, maka otomatis akan diiringi dengan peningkatan laba. 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. Berikut data modal, penjualan dan laba usaha yang diperoleh dari Keyo Coffee.

**Tabel 1.1**

**Data Modal, Penjualan dan Laba Keyo Coffee**

Tahun	Dalam Rp		
	Modal	Penjualan	Laba
2019	125.000.000	250.000.000	220.050.000
2020	130.000.000	182.560.000	167.100.000
2021	150.000.000	279.500.000	257.450.000
Rata-rata	101.250.000	178.015.000	106.650.000

Sumber: Keyo Coffee

Dari tabel 1.1 diatas terlihat modal selama tahun 2019-2021 menunjukkan angka yang berfluktuasi. Dengan Rata-rata modal yang dimiliki oleh Keyo Coffe sebesar Rp. 141.000.000. Sedangkan data penjualan terlihat penjualan selama tahun 2019-2021 menunjukkan angka yang berfluktuasi. Dengan penjualan tertinggi yang pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 79.000.000 sedangkan penjualan terendah terjadi pada tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 52.560.000.

Sedangkan data laba yang diperoleh Keo Coffe selama tahun 2019-2021 menunjukkan angka yang berfluktuasi. Dengan laba tertinggi terjadi pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp. 67.450.000, dan laba terendah terjadi pada tahun 2020 sebsar Rp. 47.100.000.

Berdasarkan hasil penelitian Anna Nurfarkhana menunjukkan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Begitu juga dengan Suprihatmi Sri Wardiningsih menunjukkan modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. Selain itu Anis Triani, Acep Suherman, dan Ade Sudarma menunjukkan penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba. Hal yang sama juga dilakukan oleh penelitian Aprida Kristianti yang menunjukkan modal dan penjualan berpengaruh terhadap laba. Serta penelitian Aslichah, SS Dwiningwarni, Yulianto, dan Supriyadi menunjukkan modal usaha dan penjualan berpengaruh positif terhadap laba usaha.

Berdasarkan penjelasan tersebut dan data yang berfluktuasi serta gap yang terjadi maka peneliti tertarik untuk meneliti dengan judul **“Pengaruh Modal Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Studi Kasus Pada Keyo Coffee di Pal V Kecamatan Kota Baru Kota Jambi”**.

## RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti merumuskan rumusan masalah yaitu:

1. Bagaimana Pengaruh Modal dan Penjualan secara parsial terhadap Laba Usaha?
2. Bagaimana Pengaruh Modal dan Penjualan secara simultan terhadap Laba Usaha?

## TUJUAN PENELITIAN

Dari rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan pada penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk menganalisis pengaruh modal dan peningkatan penjualan terhadap laba secara parsial.
2. Untuk menganalisis pengaruh modal dan peningkatan penjualan terhadap laba secara simultan.

## KAJIAN TEORITIS

Modal merupakan barang hasil produksi tahan lama yang pada gilirannya digunakan sebagai input produktif untuk produksi lebih lanjut. Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Didalam suatu usaha masalah modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha yang telah didirikan.

Modal merupakan salah satu faktor penting untuk pengadaan faktor produksi seperti tanah, bahan baku, dan mesin. Tanpa modal tidak mungkin dapat membeli tanah, mesin, tenaga kerja, dan teknologi lainnya. Modal (*capital*) adalah segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk memproduksi kekayaan yang lebih banyak lagi untuk perusahaan

Menurut Kasmir, modal yang pertama kali dikeluarkan digunakan untuk membiayai pendirian perusahaan (pra Laba Usaha), mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri (memiliki badan usaha). Contoh biaya awal yang harus dikeluarkan adalah biaya survei lapangan, biaya pembuatan studi kelayakan, izin-izin, dan biaya pra Laba Usaha lainnya. Setelah biaya pra Laba Usaha dikeluarkan, selanjutnya adalah biaya untuk membeli sejumlah aktiva (harta) tetap. Biaya ini dikeluarkan untuk mengoperasikan perusahaan atau sebagai tempat atau alat untuk melakukan kegiatan, seperti pembelian tanah, pendirian bangunan atau gedung, pembelian mesin-mesin, dan peralatan kantor. Di samping itu, modal juga diperlukan untuk membiayai operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan. Jenis biaya ini misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap.

Perusahaan yang sehat akan dapat memberikan laba bagi para pemilik modal, perusahaan yang sehat juga dapat membayar hutang dengan tepat waktu. Selain itu, kinerja keuangan dari suatu perusahaan yang telah dicapai dalam satu tahunan atau periode waktu adalah gambaran sehat atau tidaknya keadaan dari suatu perusahaan.

Menilai kebutuhan usaha dilakukan sebelum usaha tersebut dijalankan, sehingga dapat diperhitungkan berapa kekurangan dana yang masih diperlukan dan mencari sumber dana lainnya. Sementara itu, kebutuhan modal untuk tenaga kerja perusahaan disesuaikan dengan kebutuhan dan persyaratan yang telah ditetapkan. Kebutuhan akan tenaga kerja yang dipilih diperoleh dari penarikan pegawai melalui iklan baik melalui surat kabar, kenalan, dan lain-lain. Tenaga kerja yang dipilih merupakan tenaga ahli agar usaha dapat berjalan secara maksimal.

Menurut Kotler, penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Penjualan tatap muka adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

Laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan aktiva sangat tergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Jadi dalam hal ini laba hanya merupakan angka artikulasi dan tidak didefinisikan tersendiri secara ekonomi seperti halnya aktiva atau hutang.

Secara sederhana, seorang manajer mengelola laba adalah untuk menciptakan kesejahteraan bagi pemilik atau pemegang saham (*stockholders*) perusahaan yang dikelolanya. Hal ini sejalan dengan teori agensi yang menegaskan bahwa kewenangan yang diterima manajer

dari pemilik perusahaan untuk mengelola dan menjalankan perusahaan membawa konsekuensi logis yang harus dijalankan dan manajer dan pemilik perusahaan. Manajer mempunyai kewajiban untuk meningkatkan nilai perusahaan dan kesejahteraan pemilik serta mempunyai hak untuk menerima penghargaan atas apa yang telah dilakukannya.

Perbedaan antara laba ekonomi dan laba akuntansi disebabkan oleh perbedaan konsep yang melandasinya. Laba ekonomi dipandang sebagai tambahan kemakmuran yang ditimbulkan oleh kegiatan ekonomi dengan perusahaan sebagai wadah yang akan dinikmati oleh seluruh pihak yang ada dalam unit kegiatan ekonomi tersebut. Laba akuntansi (*accounting income*) secara operasional didefinisikan sebagai perbedaan antara pendapatan yang direalisasi dari transaksi yang terjadi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.

## HIPOTESIS

Hipotesis biasanya menunjukkan pada hubungan antara dua atau lebih variable. Berdasarkan pemaparan diatas ada beberapa hipotesis dalam penelitian ini, antara lain:

- 1) H<sub>a</sub>: Modal berpengaruh signifikan terhadap *Laba*.  
H<sub>o</sub>: Modal tidak berpengaruh signifikan terhadap *Laba*.
- 2) H<sub>a</sub>: Peningkatan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap *Laba*.  
H<sub>o</sub>: Peningkatan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap *Laba*.
- 3) H<sub>a</sub>: Modal dan Peningkatan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap *Laba*.  
H<sub>o</sub>: Modal dan Peningkatan Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap *Laba*.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Deskriptif kuantitatif merupakan suatu metode yang menggambarkan suatu fakta yang kemudian di analisa untuk mendapatkan sebuah kesimpulan dari data yang telah diolah. Kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas (Amir, 2017).

### Jenis dan Sumber Data

Sumber data adalah subyek darimana data diperoleh atau segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai data. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data-data statistik, laporan tahunan perusahaan yang diterbitkan perusahaan itu sendiri dan pihak tertentu, serta sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan penelitian ini dengan data tahunan. Adapun jenis data dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh dari pihak kedua atau data yang dikumpulkan oleh lembaga pengumpul data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data. Data sekunder dalam penelitian ini berupa modal, peningkatan penjualan dan laba *Keyo Coffe*, dengan menggunakan data runtut waktu (*times series*) tahunan periode 2019-2021.

### Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode *library reseach* dalam mencari teori, peneliti mengumpulkan informasi dari kepustakaan yang berhubungan. Sumber-sumber kepustakaan yang diperoleh: buku, jurnal, hasil-hasil penelitian, internet, dan sumber-sumber lainnya yang sesuai. Menurut Nazir, dalam bukunya yang berjudul Metode Penelitian Mengemukakan bahwa yang dimaksud dengan: “Studi kepustakaan adalah teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literature-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan.

Dalam mencari teori, peneliti akan mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dari kepustakaan yang berhubungan. Sumber-sumber kepustakaan dapat diperoleh dari: buku, jurnal, majalah, hasil-hasil penelitian, dan sumber-sumber lainnya yang sesuai. Bila kita memperoleh

kepastakaan yang relevan, maka segera untuk disusun secara teratur untuk dipergunakan dalam penelitian.

### TEKNIK ANALISIS DATA

Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif statistik. Deskriptif statistik digunakan untuk memberikan gambaran mengenai variabel-variabel penelitian ini dengan menggunakan tabel distribusi frekuensi absolute yang menunjukkan angka rata-rata, median kisaran dan deviasi standar. Analisis data di dalam penelitian ini dibantu dengan aplikasi SPSS versi 25 for windows.

### ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA

Metode analisis data dalam penelitian ini menggunakan model analisis regresi linier berganda dengan menggunakan metode data panel untuk melihat hubungan antara satu variabel terikat dengan lebih dari satu variabel bebas dimana dalam penelitian ini mengukur pengaruh financing to deposite ratio dan non performing financing terhadap return on assets. Kemudian fungsi tersebut dimasukan kedalam bentuk model regresi linier berganda pada ekonometrika sebagai berikut:

$$\text{Log Laba} = \beta_0 + \beta_1 \log \text{Mod}_i + \beta_2 \log \text{Pjln}_i + \varepsilon_{it}$$

Keterangan:

Laba	: Laba
$\beta_0$	: Konstanta
$\beta_1, \beta_2$	: Koefisien regresi
MOD	: Modal
PJLN	: Penjualan
$\varepsilon$	: error terms

Nilai koefisien regresi sangat berarti sebagai dasar analisis. Koefisien  $\beta$  akan bernilai positif (+) jika menunjukkan hubungan yang searah antara variabel independen dengan variabel dependen, Artinya kenaikan variabel independen akan mengakibatkan kenaikan variabel dependen, begitu pula sebaliknya jika variabel independen mengalami penurunan. Sedangkan nilai  $\beta$  akan negatif (-) jika menunjukkan hubungan yang berlawanan, artinya kenaikan variabel independen akan mengakibatkan penurunan variabel dependen, demikian pula sebaliknya.

### UJI STATISTIK

#### UJI F

Uji Hipotesis digunakan untuk menentukan apakah variabel bopo dan dpk berpengaruh terhadap variabel terikat Kinerja Keuangan (Y). Uji F digunakan untuk menganalisis apakah semua variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen secara simultan (Kuncoro, 2011). Bila Fhitung lebih besar daripada F table atau signifikannya kurang dari  $\alpha = 5\%$  maka tolak  $H_0$  dan terima  $H_a$  yang berarti bahwa semua variabel independen secara simultan merupakan penjelas yang signifikan terhadap variabel dependen. (Kuncoro, 2011). Rumus yang digunakan adalah:

1. Rancangan Hipotesis

$H_0$ : tidak ada pengaruh signifikan (nyata) antara variabel modal dan penjualan terhadap Laba.

$H_a$ : ada pengaruh signifikan (nyata) antara variabel modal dan penjualan terhadap Laba.

2. Tentukan tingkat signifikan dengan  $\alpha = 5\%$

3. Kriteria Pengambilan keputusan

Jika  $F_{hitung} \geq F_{tabel}$  artinya

$H_a$  ditolak artinya terdapat pengaruh antara variabel modal dan penjualan terhadap laba.

Jika  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$  artinya

$H_0$  ditolak artinya tidak terdapat pengaruh antara

modal dan penjualan terhadap Laba.

## UJI T

Pengujian t statistik dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji t (coefficient) akan dapat menunjukkan pengaruh masing-masing variabel independen (secara persial) terhadap variabel dependen. Variabel independen berpengaruh positif terhadap variabel dependen. Kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika  $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$  dan tingkat signifikansi ( $\alpha < 0,05$ ), maka  $H_0$  ditolak, menyatakan bahwa terdapat pengaruh variabel independen secara persial terhadap variabel dependen.
2. Jika  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$  dan tingkat signifikansi ( $\alpha > 0,05$ ), maka  $H_0$  diterima, berarti variabel independen secara persial tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

## KOEFISIEN DETERMINASI

Uji ini digunakan untuk mengetahui tingkat ketepatan perkiraan dalam analisis regresi dan seberapa besar pengaruh yang di berikan oleh variabel independen terhadap variabel dpenden. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel independen. Nilai koefisien determinasi antara 0 dan 1. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen terbatas.  $R^2$  dikatakan baik jika semakin mendekati 1 berarti bahwa variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen.

## ANALISIS REGRESI LINEAR BERGANDA

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Analisis data yang digunakan yaitu menggunakan program SPSS, berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh Modal dan Penjualan terhadap *Laba* sebagai berikut:

**Table 1**  
**Hasil analisis regresi linear berganda**

Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	-2,271	,939	
	modal	,217	,150	,083
	penjualan	1,094	,068	,916

a. Dependent Variable: laba

Berdasarkan Output regresi tabel 1 model analisis regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = -2,271 + 0,217X_1 + 1,094X_2 + e$$

Dari model regresi tersebut dapat dijelaskan :

1. Nilai konstanta sebesar -2,271 artinya apabila variabel independen yaitu modal ( $X_1$ ) dan penjualan ( $X_2$ ) bernilai nol (0), maka variabel dependen (Y) yaitu *Laba* akan bernilai tetap sebesar -2,271. Artinya nilai *Laba* akan mengikuti nilai konstanta, apabila nilai konstanta positif maka nilai *laba* positif dengan sebesar nilai konstanta demikian sebaliknya.
2. Koefisien regresi variabel penjualan ( $X_1$ ) bernilai Positif sebesar (0,217) artinya apabila variable  $X_1$  penjualan mengalami peningkatan sebesar 1 (satu) satuan sedangkan variabel lainnya dianggap konstan, maka variabel Y yaitu *laba* akan mengalami penignkatan sebesar (0,217). Artinya apabila nilai variabel X positif, maka variabel X meningkat dan variabel Y akan ikut meningkat.

3. Koefisien regresi variabel penjualan ( $X_2$ ) bernilai positif sebesar 1,094 artinya apabila variabel  $X_2$  penjualan mengalami peningkatan sebesar 1 (satu) satuan sedangkan variabel lainnya dianggap konstan, maka variabel  $Y$  yaitu *laba* akan mengalami kenaikan sebesar 1,094. Artinya apabila nilai variabel  $X$  positif, maka variabel  $X$  meningkat dan variabel  $Y$  akan meningkat.

## HASIL UJI STATISTIK

### UJI F (SIMULTAN)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen secara simultan (bersama - sama) memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak dengan variabel dependen. Berikut ini hasil uji F dengan menggunakan pengujian statistik SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*).

**Tabel 2**  
**Hasil uji F**

ANOVA <sup>a</sup>		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,294	2	,147	177,012	,000 <sup>b</sup>
	Residual	,027	33	,001		
	Total	,321	35			

a. Dependent Variable: laba

b. Predictors: (Constant), penjualan, modal

Dari hasil analisis regresi menunjukkan bahwa secara bersama-sama (simultan) variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Hal ini dapat dibuktikan dari nilai  $F$  hitung sebesar 177,012 dengan nilai signifikansi (sig) sebesar 0,000. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa modal dan penjualan berpengaruh terhadap laba.

### UJI T (PARSIAL)

Uji  $t$  dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial (individu) memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak dengan variabel dependen. Berikut ini hasil uji  $t$  dengan menggunakan pengujian statistik SPSS (*Statistical Product and Service Solutions*).

**Tabel 3**  
**Hasil uji t**

Coefficients <sup>a</sup>		t	Sig.	Collinearity Statistics	
Model				Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2,419	,021		
	modal	1,443	,158	,790	1,266
	penjualan	16,014	,000	,790	1,266

a. Dependent Variable: laba

Dari tabel 3 di atas, maka hasil uji  $t$  dapat menganalisis pengaruh masing-masing variabel modal dan penjualan terhadap laba dapat dilihat dari arah tanda dan tingkat signifikan. Variabel modal dan penjualan mempunyai arah positif. Hasil pengujian hipotesis masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen dapat dianalisis sebagai berikut :

#### 1. Modal ( $X_1$ ) Terhadap Laba ( $Y$ )

Dari tabel di atas diketahui nilai signifikansi *Financing To Deposite Ratio* adalah 0,000 dan nilai tersebut lebih kecil dari 0,05 yang berarti bahwa *Financing To Deposite Ratio* berpengaruh secara parsial terhadap *Return On Assets*, dengan nilai  $t_{hitung}$  1.443 dan nilai  $t_{tabel}$  1,85955 yang artinya nilai  $t_{hitung}$  lebih kecil dari pada nilai  $t_{tabel}$  maka *modal* tidak berpengaruh secara positif terhadap *laba*. Dengan demikian dapat disimpulkan hipotesis  $H_a$  dapat ditolak.



2. *Penjualan (X2) Terhadap Laba (Y).*

Dari tabel di atas diketahui nilai signifikansi *Laba* 0,000 dan nilai tersebut lebih kecil dari dari 0,05 yang artinya bahwa *penjualan* berpengaruh terhadap *laba*. Dengan nilai  $t_{hitung}$  16,014 dan nilai  $t_{tabel}$  1,85955 yang artinya nilai  $f_{hitung}$  lebih besar dari pada nilai  $t_{tabel}$  maka *penjualan* berpengaruh terhadap *modal*. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hipotesis  $H_a$  diterima.

**KOEFISIEN DETERMINASI**

Uji ini digunakan untuk mengetahui tingkat ketepatan perkiraan dalam analisis regresi dan seberapa besar pengaruh yang di berikan oleh variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel independen. Nilai koefisien determinasi antara 0 dan 1. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen terbatas.  $R^2$  dikatakan baik jika semakin mendekati 1 berarti bahwa variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen. Sedangkan jika  $R^2$  sama dengan 0, maka tidak ada pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

**Table 4**  
**Hasil koefisien determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>						
Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,956 <sup>a</sup>	,915	,910		,02881	1,576

a. Predictors: (Constant), penjualan, modal

b. Dependent Variable: laba

Pada tabel di atas diketahui bahwa nilai Adjust R Square adalah 0.910 = 91,5% dengan kriteria korelasi keeratan rendah. Hal ini berarti bahwa variabel dependen (*Modal dan Penjualan*) secara bersama-sama mempengaruhi variable *Laba* sebesar 91,5% atau sisanya (100% - 91,5%) 8,5% dipengaruhi oleh variabel yang tidak termasuk dalam penelitian.

**KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

Modal tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha Keyo Coffee Tahun 2021. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t$  hitung lebih kecil dibandingkan dengan  $t$  tabel ( $1,443 > 1,85955$ ) dan taraf signifikansi ( $0,158 > 0,05$ ). Ini menunjukkan bahwa Modal tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha Keyo Coffee Tahun 2021. Sedangkan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha Keyo Coffee Tahun 2021. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t$  hitung lebih besar dibandingkan dengan  $t$  tabel ( $16,014 > 1,85955$ ) dan taraf signifikansi ( $0,000 < 0,05$ ). Ini menunjukkan bahwa Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha Keyo Coffee Tahun 2021.

Modal dan Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha Keyo Coffee Tahun 2021. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $F$  hitung lebih besar dibandingkan dengan  $F$  tabel ( $177,012 > 4,26$ ) dan taraf signifikansi ( $0,000 < 0,05$ ). Ini menunjukkan bahwa Modal dan Pnejualan berpengaruh signifikan terhadap variabel Laba Usaha Keyo Coffee. Sedangkan nilai koefisien determinasi diperoleh sebesar 0,912 yang artinya variabel Modal dan Penjualan memiliki pengaruh sebesar 91,5% terhadap variabel Laba Usaha Keyo Coffee Tahun 2021, dan sisanya sebesar 8,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

**SARAN**

Dari kesimpulan di atas maka dapat disarankan sebagai berikut:

Bagi peneliti lebih lanjut untuk mempertimbangkan sampel yang menjadi subjek penelitian tidak terfokus hanya pada Keyo Coffee saja, tapi lebih menyeluruh pada Coffee Shop lain yang ada di Kota Jambi, agar hasil penelitian lebih utuh.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan dokumentasi bagi pihak kampus sebagai bahan acuan penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian berkaitan dengan Peningkatan Penjualan pada UMKM sejenis khususnya di Kota Jambi, meskipun penelitian ini jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan.

## DAFTAR REFERENSI

- [1] Aedy, Hasan, *Teori dan Aplikasi Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2011)
- [2] Arifin, Agus Zaihu, *Manajemen Keuangan*, (Yogyakarta: Zahir Publishing, 2018)
- [3] Arikunto, Suharsmi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta, Rineka Cipta, 2010).
- [4] Ghozali, Imam dan Anis Chariri, *Teori Akuntansi Edisi 4*, (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016)
- [5] Handayani, Tati dan Muhammad Anwar Fathoni, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Islam*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019).
- [6] Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Depok: Rajawali Pers, 2018)
- [7] Kotler, Philip dan Gary Armstrong, *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid I*, (Jakarta: Prenhalindo, 2012)
- [8] Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2009)
- [9] Mudrajad Kuncoro, “*Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*” Edisi 4. (Jakarta: Erlangga. 2013)
- [10] Surakhmad, Winarno. *Pengantar Penelitian Ilmiah Dasar Metode Teknik*. (Bandung: Tarsito 2001)
- [11] Santoso, Ivan Rahmat, *Ekonomi Islam*, (Gorontalo: Universitas Negeri Gorontalo Press, 2016)
- [12] Sari, Raihanah dan Mahmudah Hasanah, *Pendidikan Kewirausahaan*, (Yogyakarta: K-Media, 2019)
- [13] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019).
- [14] Sudarmanto Gunawan R. *Analisis Regresi Linear Berganda dengan SPSS*. (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005)
- [15] Sulistyanto, Sri, *Manajemen Laba: Teori dan Model Empiris*, (Jakarta: PT Grasindo, 2008)
- [16] Suparyanto, R.W, *Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil*, (Bandung: Alfabeta, 2016)
- [17] Suryana, *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2014)
- [18] Swastha, Basu, *Manajemen Pemasaran Modern edisi 2*, (Yogyakarta: Liberty, 2008)
- [19] Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran Edisi III*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2008)
- [20] Waskito, Jaka, *Manajemen Keuangan Bisnis*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2019)
- [21] Aslichah, SS Dwiningwarni, Yulianto, dan Supriyadi, *Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi*, *Journal of Management and Accounting*, Vol. 1 No. 2, 2018.
- [22] Amador dan Widiyanto, *Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Semerbak Coffe Tembalang Semarang)*, *Journal Fakultas Ekonomika dan Bisnis*, Volume 5, Nomor 2, 2012.
- [23] Fachrudin, Fachri, *Kajian Teori Laba Pada Transaksi Jual Beli Dalam Fiqh Mu’āmalah (Studi Komparasi Teori Laba Ekonomi Konvensional)*, *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* Vol 1, No 01, 2017.

- [24] Hanum, Nurlaila, *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang*, Jurnal Samudra Ekonomika, Vol.1, No. 1, 2017.
- [25] HM, Muh Ansar. *Pengaruh Modal Kerja terhadap Volume Penjualan UKM Minyak Kelapa di Kabupaten Polewali Mandar*, Makassar: UIN Alauddin Makassar, 2014.
- [26] Irawan, Mohamad Rizal Nur, *Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi Ud. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan*, Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi, Volume I No. 2, 2016.
- [27] Jawad, Naufald Abdul, *Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan*, Jurnal Akuntansi STIE Muhammadiyah Palopo, Vol. 04 No. 01, 2018.
- [28] Kristianti, Aprida, *Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Otomotif Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017*, Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurva Vol.1, No.1, 2021.
- [29] Maulida, Annisa Widya. *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualandan Dampaknya Pada Laba Bersih (Sensus Pada Perusahaan Food and Beverage yang TerdaftarDi Bursa Efek Indonesia)*, Bandung: Universitas Siliwangi, 2017
- [30] Niar, Andri dan Risma, *Pengaruh Penjualan terhadap Laba (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun)*, Jurnal Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi Volume 5 No. 1, 2020.
- [31] Ningsih, Nur Ilmi Widya. "Nongkrong dengan Suasana Sempel nan Nyaman di Keyo Coffee," diakses melalui alamat <https://brisik.id/read/68212/nongkrong-dengan-suasana-simpel-nan-nyaman-di-keyo-coffee>.
- [32] Nurfarkhana, Anna, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Laba Usaha Pada Koperasi Serba Usaha Sejati Mulia Jakarta*, Jurnal Sosio-E-Kons, Vol. 7 No. 3, 2015.
- [33] Paranesa, Gede Nogi, Wayan Cipta, dan Ni Nyoman Yulianthini, *Pengaruh Penjualan Dan Modal Sendiri Terhadap Laba Pada Ud Aneka Jaya Motor Di Singaraja Periode 2012-2014*, Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen vol.4, 2016.
- [34] Putra, Komang Gede Candra Adi dan Made Henny Urmila Dewi, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Badung Kota Denpasar : Studi Sebelum Dan Sesudah Di Relokasi*, Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, Vol.7 No.6, 2018.
- [34] Putu, Ketut dan Wayan, *Pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba pada perusahaan kopi bubuk Banyuwatis*, Jurnal Manajemen Indonesia, Vol. 02 No. 01, 2014.
- [35] Supriadi, Yoyon dan Puspitasari, Ratih. "Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Profitabilitas Perusahaan Pada PT Indocement Tunggul Prakarsa TBK (Effect of Working Capital to Sales and Profitability)," *Jurnal Ilmiah Kesatuan*, No. 1, Vol. 14, 2012.
- [36] Triani, Anis, Acep Suherman, dan Ade Sudarma, *Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih*, Jurnal Edukasi Volume 8 Nomor 2, 2020.
- [37] Wardiningsih, Suprihatmi Sri, *Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Ukm Catering Di Wilayah Surakarta*, Jurnal Perilaku Dan Strategi bisnis Vol.5 No.1, 2017.
- [38] Wahyu Prabowo, *Pengaruh Modal dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus Pada Usaha Warung Kopi 99 Palu)*, Journal Universitas Tadaluko, Vol. 1 No. 2, 2020.
- [39] Yateno, *Pengaruh Sumber Dan Penggunaan Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Dan Risiko (Studi Kasus Pada Kopkar "Dwi Karya" di Lampung Tengah)*, JMK, Vol. 9, No. 1, 2011.
- [40] Yolanda, Olfia. *Prospek Pengembanganusaha Minuman Thai Tea Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada Bisnis Waralaba Cafe Teanol Di Kec. Telanaipura Kota Jambi*, Jambi: UIN STS Jambi, 2021.