

Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Laba Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2021-2023

Fensca Fenolisa Lahallo¹, Jalmijn Tindage²

Universitas Victory Sorong
Email: ¹fenscalahallo@gmail.com*

Abstrak

Tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh volume penjualan dan harga jual terhadap laba perusahaan. Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan tahunan perusahaan yang terdaftar di BEI. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Data ini diambil dari laporan keuangan perusahaan pertambangan sub sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2023, seperti laporan laba rugi, laporan penjualan, serta data harga jual. Data ini diperoleh melalui situs resmi BEI (www.idx.co.id) atau sumber lain yang terpercaya. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan pertambangan sub sektor batubara yang terdaftar di BEI pada periode 2021–2023. Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling. Teknik analisis data yang digunakan adalah uji asumsi klasik, uji regresi linier sederhana, uji hipotesis dan uji koefisien determinan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Volume penjualan (X1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan (Y), ini menunjukkan hubungan positif antara keduanya. Hasil ini ditunjukkan dengan nilai signifikan Volume Penjualan (X1) adalah $0.005 < 0.05$. Harga jual (Y) secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap laba perusahaan (Y). Artinya, perubahan harga jual batubara tidak secara langsung memengaruhi laba perusahaan. Hasil ini terbukti dengan pengujian hipotesis dimana nilai signifikansinya adalah $0,358 > 0,05$. Berdasarkan hasil uji simultan (uji F), menunjukkan bahwa Volume Penjualan (X1) dan Harga Jual (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (Y). hasil ini dilihat dari nilai signifikansi $0,011 < \text{taraf signifikan yang siyaratkan yaitu } 0,05$.

Kata Kunci : Volume Penjualan, Harga Jual, Laba

The Effect Of Sales Volume And Selling Price On Profit Level In Mining Companies Listed On The BEI For The Period 2021-2023

Abstract

The purpose of this research is to examine the influence of sales volume and selling price on company profits. The data used is secondary data in the form of annual financial reports of companies listed on the IDX. The data source used is secondary data. This data is taken from the financial reports of coal sub-sector mining companies listed on the Indonesia Stock Exchange (BEI) during the 2021–2023 period, such as profit and loss reports, sales reports, and selling price data. This data was obtained through the official IDX website (www.idx.co.id) or other trusted sources. The population in this study are coal sub-sector mining companies listed on the IDX in the 2021–2023 period. The sampling technique used was purposive sampling technique. The data analysis techniques used are the classical assumption test, simple linear regression test, hypothesis test and determinant coefficient test. The research results show that sales volume (X1) partially has a significant effect on company profits (Y), this shows a positive relationship between the two. This result is indicated by the significant value of Sales Volume (X1) being $0.005 < 0.05$. Selling price (Y) partially does not have a significant influence on company profits (Y). This means that changes in coal selling prices do not directly affect company profits. This result is proven by hypothesis testing where the significance value is $0.358 > 0.05$. Based on the results of the simultaneous test (F test), it shows that Sales Volume (X1) and Selling Price (X2) have a positive and significant effect on company profits (Y). This result can be seen from the significance value of $0.011 < \text{the required significance level, namely } 0.05$.

Keywords: Sales Volume, Selling Price, Profit.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan sektor pertambangan, khususnya sub sektor batubara, memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia. Sebagai salah satu negara penghasil batubara terbesar di dunia, Indonesia telah menjadikan batubara sebagai komoditas ekspor utama yang berkontribusi signifikan terhadap pendapatan negara. Perusahaan-perusahaan di sub sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) menjadi salah satu batubara penting dalam menilai kinerja batubara ini. Dalam dunia bisnis, laba merupakan batubara utama yang mencerminkan kinerja keuangan suatu perusahaan. Laba tidak hanya menjadi tujuan utama perusahaan, tetapi juga menjadi perhatian utama bagi para investor, manajer, dan pihak-pihak berkepentingan lainnya. Bagi perusahaan yang bergerak di sektor pertambangan, terutama yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), laba menjadi cerminan keberhasilan mereka dalam mengelola sumber daya alam dan menciptakan nilai tambah bagi para pemegang saham.

Untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, misalnya menekan biaya produksi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin (Nur Safitri, dkk, 2024 : 2) Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah biaya, harga jual, volume penjualan (Taradiva & Denny, 2020 : 41). Salah satu faktor penting yang memengaruhi laba perusahaan adalah volume penjualan. Volume penjualan merupakan faktor penting dalam menentukan besarnya penerimaan yang diperoleh perusahaan (Ramadhan dan Thezar, 2024 : 49). Volume penjualan yang optimal merupakan faktor penentu atas perolehan laba yang optimal dan dapat terindikasi juga masalah yang dihadapi batubara. (Abdul :2018). Volume penjualan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya, yang pada akhirnya berdampak pada pendapatan dan laba perusahaan. Semakin tinggi volume penjualan, semakin besar potensi perusahaan untuk memperoleh laba, dengan catatan faktor biaya dapat dikelola secara efektif. Namun, peningkatan volume penjualan juga dapat menyebabkan kenaikan biaya produksi dan distribusi, sehingga perlu adanya keseimbangan agar perusahaan dapat mengoptimalkan laba. Selain itu, harga jual juga menjadi variabel yang sangat menentukan laba

perusahaan. Harga jual adalah sejumlah rupiah yang dibebankan dari suatu produk tertentu. Harga bisa meningkatkan taraf hidup usaha yang telah dijalankan oleh perusahaan tersebut. Untuk memilih serta memutuskan untuk membeli konsumen dipengaruhi oleh harga jual. (Dewi, dkk:2021)

Harga jual batubara sangat dipengaruhi oleh fluktuasi harga komoditas di pasar global, kebijakan pemerintah, dan permintaan pasar. Harga jual yang tinggi dapat meningkatkan margin keuntungan perusahaan, namun dalam kondisi tertentu, harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan daya saing perusahaan di pasar. Fenomena ini menuntut perusahaan untuk dapat mengelola strategi penjualan dan penetapan harga secara optimal agar dapat mempertahankan keberlanjutan usaha. Selain itu, pemangku kepentingan seperti investor juga sangat memperhatikan bagaimana perusahaan mampu memanfaatkan faktor-faktor ini untuk meningkatkan laba. Terdapat beberapa peneliti terdahulu yang telah melakukan penelitian tentang pengaruh volume penjualan dan harga jual terhadap laba perusahaan diantaranya : hasil penelitian yang dilakukan oleh (Elsa Asriyanti & Syafruddin, 2017 : 33) menunjukkan bahwa harga jual dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian sebaliknya dilakukan oleh Febriyana (2022) yang bertolak belakang menunjukkan bahwa harga jual tidak berpengaruh terhadap profitabilitas sedangkan volume penjualan berpengaruh terhadap profitabilitas.

Pada tahun 2024, sektor pertambangan batubara Indonesia mengalami dinamika yang signifikan terkait volume penjualan dan harga jual. Hal ini terlihat dari permintaan batubara dari sektor energi meningkat karena beberapa negara, termasuk Tiongkok dan India, memperluas konsumsi batubara untuk pembangkit batubar akibat tingginya kebutuhan energi selama musim dingin awal tahun. Pasar batubara Indonesia juga mengalami peningkatan kebutuhan untuk memenuhi kebijakan Domestic Market Obligation (DMO). Beberapa perusahaan seperti PT Adaro Energy Indonesia Tbk (ADRO) melaporkan peningkatan ekspor ke Asia Selatan, sementara volume penjualan batubara cenderung stagnan akibat persaingan harga dengan energi terbarukan. PT Bukit Asam Tbk (PTBA) mencatat penjualan sebesar 20,1 juta ton pada semester I-2024, meningkat 15% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. PT Golden Energy Mines Tbk (GEMS) melaporkan produksi 24,8 juta ton sepanjang semester I-2024, mencapai 49,6% dari target tahunan sebesar 50 juta ton. PT Bumi Resources Tbk (BUMI) meningkatkan produksi

dari 35,4 juta ton pada semester I-2023 menjadi 37,7 juta ton pada semester I-2024, dengan penjualan mencapai 37 juta ton. Akan tetapi, Harga Batubara Acuan (HBA) Indonesia mengalami fluktuasi sepanjang tahun 2024. Pada Juni 2024, HBA ditetapkan sebesar US\$123 per ton, naik 7,83% dari Mei 2024 yang sebesar US\$114,06 per ton. Namun, pada November 2024, HBA turun 12,76% dibandingkan Oktober 2024, menjadi US\$114,43 per ton. Kebijakan penyesuaian tarif batubara yang progresif mempengaruhi margin keuntungan perusahaan, di mana perusahaan dengan produksi lebih besar dikenakan tarif lebih tinggi. Fluktuasi harga ini dipengaruhi oleh dinamika pasar global dan permintaan batubara. Secara keseluruhan, tahun 2024 menunjukkan peningkatan volume penjualan batubara oleh perusahaan-perusahaan utama Indonesia, meskipun dihadapkan pada fluktuasi harga yang dipengaruhi oleh kondisi pasar global. Oleh karena itu, kemampuan perusahaan dalam menentukan strategi penetapan harga yang optimal menjadi sangat penting untuk menjaga stabilitas laba. Namun, hubungan antara volume penjualan, harga jual, dan laba tidak selalu bersifat linear. Dalam beberapa kasus, peningkatan volume penjualan tanpa strategi harga yang tepat justru dapat menurunkan margin laba. Sebaliknya, penetapan harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan daya saing perusahaan di pasar, sehingga mengurangi volume penjualan. Oleh karena itu, diperlukan analisis yang mendalam untuk memahami bagaimana kedua variabel tersebut secara simultan memengaruhi laba perusahaan. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik dokumentasi.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, karena bertujuan untuk mengukur hubungan dan pengaruh antara variabel independen (volume penjualan dan harga jual) terhadap variabel dependen (tingkat laba perusahaan). Data yang digunakan adalah data sekunder berupa laporan keuangan tahunan perusahaan yang terdaftar di BEI. Sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Data ini diambil dari laporan keuangan perusahaan pertambangan sub sektor batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2023, seperti laporan laba rugi, laporan penjualan, serta data harga jual. Data ini diperoleh melalui situs resmi BEI (www.idx.co.id) atau sumber lain yang terpercaya.

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan pertambangan sub sektor batubara yang terdaftar di BEI pada periode 2021–2023.

Teknik penentuan sampel yang digunakan adalah teknik purposive sampling berdasarkan kriteria tertentu, seperti: perusahaan secara konsisten mempublikasikan laporan keuangan selama periode penelitian, perusahaan yang memiliki data lengkap terkait volume penjualan, harga jual, dan laba selama periode penelitian, dan perusahaan yang menghasilkan laba positif selama periode penelitian. Pengumpulan data dilakukan dengan teknik dokumentasi, yaitu mengunduh dan menganalisis laporan keuangan dan data penjualan dari situs BEI atau publikasi resmi perusahaan. Penelitian ini menggunakan beberapa teknik analisis data, yaitu:

1. Uji Asumsi Klasik: Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas dan Uji Heteroskedastisitas.
2. Uji Regresi Linear Berganda: Digunakan untuk mengukur pengaruh volume penjualan (X_1) dan harga jual (X_2) terhadap tingkat laba perusahaan (Y). Rumus umum regresi:

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

Keterangan :

- Y : Tingkat laba perusahaan
 - X_1 : Volume penjualan
 - X_2 : Harga jual
 - α : Konstanta
 - β_1, β_2 : Koefisien regresi
 - ϵ : Error term
3. Uji Hipotesis:
 - Uji t: Untuk menguji pengaruh signifikan masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.
 - Uji F: Untuk menguji pengaruh simultan variabel independen terhadap variabel dependen.
 4. Uji Koefisien Determinasi : Untuk mengukur seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

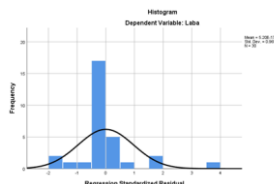
Adapun hasil penelitian dari pengaruh volume penjualan dan harga jual terhadap laba perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI periode 2021 – 2023 dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Hasil Uji Asumsi Klasik

Berikut adalah uraian pengujian asumsi klasik yaitu :

a) Uji Normalitas Data

Uji normalitas data digunakan untuk menentukan apakah data yang digunakan mengikuti distribusi normal atau tidak. Uji normalitas data menggunakan histogram. Berikut adalah hasil uji normalitas data yang dapat ditunjukkan pada gambar di bawah ini :

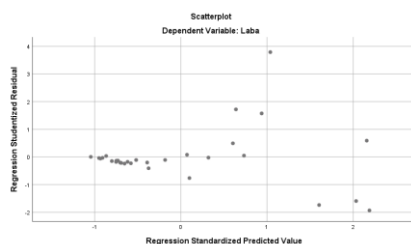


Gambar 1. Uji Normalitas Data

Pada gambar 1 menunjukkan grafik histogram yang berbentuk lonceng dan agak condong ke kiri sehingga grafik histogram tersebut dinyatakan normal.

b) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk memeriksa apakah varians error dalam model regresi bersifat konstan atau tidak. Jika varians error berubah-ubah, maka terjadi heteroskedastisitas, yang melanggar asumsi klasik regresi linier.



Gambar 2. Hasil Uji Heterokodestisitas

Berdasarkan gambar di atas tampak titik-titik menyebar di atas dan di bawah sumbu Y, dan tidak terjadi pola tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokodestisitas

c) Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk memeriksa apakah terdapat hubungan linear yang kuat antar variabel independen dalam model regresi. Multikolinearitas dapat menyebabkan hasil estimasi regresi menjadi tidak stabil dan interpretasi koefisien regresi menjadi tidak valid. Berikut adalah hasil uji multikolonieritas yang ditunjukkan pada tabel di bawah ini :

Tabel 1.

Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Volume Penjualan	.994	1.006
	Harga Jual	.994	1.006

a. Dependent Variable: Laba

Sumber : Data Diolah, SPSS Vs 25, 2024

Berdasarkan tabel coefficients sebagaimana disajikan di atas menunjukkan bahwa nilai tolerance di semua variabel yang diteliti memiliki nilai di atas 0,10 sedangkan nilai VIF di semua variabel berada di bawah 10. Dengan demikian pengujian dinyatakan lolos dari penyakit multikolinieritas.

2. Uji Regresi Linier Berganda

Regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas yaitu Volume Penjualan (X1), Harga Jual (X2) terhadap variabel terikat yaitu Laba (Y). Penelitian ini, perhitungan statistik dalam analisis regresi linear berganda menggunakan program SPSS. Adapun hasil pengolahan data adalah sebagai berikut:

Tabel 2.

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	-134793620.016	259149240.840
	Volume Penjualan	10.563	3.476
	Harga Jual	2664347.715	2850962.166

a. Dependent Variable: Laba

Sumber : Data Diolah, SPSS Vs 25, 2024

Berdasarkan hasil analisis statistik tabel dapat dibuat rumusan fungsi regresi berganda seperti terlihat berikut:

$$Y = -134793620,016 + 10,563X_1 + 2664347,715X_2$$

Persamaan tersebut dapat dijabarkan dengan deskriptif yaitu:

- Konstanta bernilai negatif -134793620,016. Nilai tersebut dapat dijelaskan pada saat variabel Volume Penjualan (X1) dan Harga Jual (X2) dalam keadaan konstan, dan apabila Volume Penjualan dan harga jual bernilai nol maka nilai Laba berkurang sebesar 134793620,016.
- Variabel Volume Penjualan (X1) mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif 10,563 menunjukkan adanya pengaruh positif antara variabel Volume Penjualan dengan Laba. Artinya apabila variabel Volume Penjualan (X1) meningkat 1 satuan, maka Laba (Y) akan meningkat 10,563 satuan. Hal ini dapat diidentifikasi bahwa pada saat Volume Penjualan mengalami kenaikan, maka jumlah pencapaian Laba akan mengalami kenaikan. Begitu juga pada saat Volume Penjualan mengalami penurunan, maka jumlah Laba akan turun.
- Variabel Harga Jual (X2) mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif 2664347,715 menunjukkan adanya pengaruh positif antara variabel Harga

Jual dengan Laba. Artinya apabila variabel Harga Jual (X2) meningkat 1 satuan, maka Laba (Y) akan meningkat 2664347,715 satuan. Hal ini dapat diidentifikasi bahwa pada saat Harga Jual mengalami kenaikan, maka jumlah pencapaian Laba akan mengalami kenaikan. Begitu juga pada saat Harga JUal mengalami penurunan, maka jumlah Laba akan turun.

3. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa pengaruh satu variabel penjelas atau independent secara individual atau satu-satu dalam menerangkan variasi variabel dependent.

Tabel 3
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a			
Model		t	Sig.
1	(Constant)	-.520	.607
	Volume Penjualan	3.039	.005
	Harga Jual	.935	.358
a. Dependent Variable: Laba			

Sumber : Data Diolah. SPSS Vs 25, 2024

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa volume penjualan (X1) berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y). Hal ini terlihat dari nilai signifikansi variabel Volume Penjualan (X1) $0.005 < 0.05$, sedangkan nilai signifikan variabel Harga Jual (X2) tidak berpengaruh terhadap Laba Perusahaan (Y). Hasil ini dibuktikan dengan nilai signifikansinya adalah $0,358 > 0,05$.

b. Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk melihat bagaimanakah pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya dan untuk menguji apakah model regresi yang kita buat baik atau signifikan dan tidak baik atau tidak signifikan. Adapun hasil Uji F dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4
Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a			
Model		F	Sig.
1	Regression	5.312	.011 ^b
	Residual		
	Total		
a. Dependent Variable: Laba			
b. Predictors: (Constant), Harga Jual, Volume Penjualan			

Sumber : Data Diolah. SPSS Vs 25, 2024

Berdasarkan hasil pengujian di atas, diperoleh nilai signifikansi 0.011. Nilai $0,011 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa

Volume Penjualan (X1) dan Harga Jual (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (Y).

4. Uji Koefisien Determinan

Koefisien Determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan variable dependen dalam menerangkan variable independen. Koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen amat terbatas. Namun berdasarkan analisis diperoleh analisis sebagai berikut:

Tabel 5
Hasil Uji Koefisien Determinan

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.531 ^a	.282	.229	472578427.181
a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Volume Penjualan				
b. Dependent Variable: Laba				

Sumber : Data Diolah. SPSS Vs 25, 2024

Hasil uji koefisien determinasi dari tabel di atas, menunjukkan bahwa pada kolom Adjusted R Square diketahui jumlah persentase total variasi dalam variabel terikat yang diterangkan oleh variabel bebas adalah sebesar 0,229 atau 29,9%. Hal ini berarti besarnya pengaruh variabel bebas (Volume Penjualan dan harga jual) terhadap variabel terikat (Laba) adalah sebesar 29,9% sedangkan sisanya 70,1% dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

B. Pembahasan

Volume Penjualan adalah jumlah barang atau jasa yang dijual oleh perusahaan dalam periode tertentu. Laba Perusahaan adalah selisih antara pendapatan (revenue) dari penjualan dan total biaya (biaya tetap dan variabel). Secara umum, semakin tinggi volume penjualan, semakin besar peluang perusahaan untuk menghasilkan laba. Berdasarkan hasil penelitian, jika ditemukan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan, ini menunjukkan hubungan positif antara keduanya. Hasil ini ditunjukkan dengan nilai signifikan Volume Penjualan (X1) adalah $0.005 < 0.05$. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anida (2022 : 60) dimana variabel volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan. Hasil ini menunjukkan bahwa volume penjualan adalah faktor signifikan yang memengaruhi laba. Hal ini sesuai dengan teori bisnis bahwa semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pendapatan

perusahaan, yang pada akhirnya meningkatkan laba (dengan asumsi biaya tetap tidak berubah secara signifikan).

Selain itu, hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga jual tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap laba perusahaan. Artinya, perubahan harga jual batubara tidak secara langsung memengaruhi laba perusahaan. Hasil ini terbukti dengan pengujian hipotesis dimana nilai signifikansinya adalah $0,358 > 0,05$. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ramadhan dan Thezar (2024 : 49), menunjukkan harga jual tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan. Beberapa faktor yang dapat mengakibatkan harga jual tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan adalah banyak perusahaan pertambangan batubara menjual produk mereka melalui kontrak jangka panjang dengan harga yang sudah disepakati di awal. Dalam hal ini, perubahan harga jual tidak serta-merta berdampak langsung pada laba, karena perusahaan terikat dengan kontrak tersebut dalam industri pertambangan. Faktor lainnya, volume penjualan sering kali menjadi faktor utama yang memengaruhi laba. Bahkan jika harga jual naik, jika volume penjualan menurun (misalnya karena kapasitas produksi terbatas atau kendala distribusi), maka dampak kenaikan harga jual terhadap laba akan berkurang. Harga batubara sering kali mengalami fluktuasi akibat dinamika pasar global, seperti perubahan permintaan energi, kebijakan pemerintah terkait energi, atau kompetisi dengan energi terbarukan. Perubahan harga yang terlalu volatil dapat mengurangi stabilitas pengaruhnya terhadap laba perusahaan. Kemudian, dalam industri pertambangan, volume penjualan sering kali menjadi faktor utama yang memengaruhi laba. Bahkan jika harga jual naik, jika volume penjualan menurun (misalnya karena kapasitas produksi terbatas atau kendala distribusi), maka dampak kenaikan harga jual terhadap laba akan berkurang.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penjelasan hasil penelitian dan analisis data, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Volume penjualan (X1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan (Y), ini menunjukkan hubungan positif antara keduanya. Hasil ini ditunjukkan dengan nilai signifikan Volume Penjualan (X1) adalah $0.005 < 0.05$.
- b. Harga jual (Y) secara parsial tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap laba perusahaan (Y). Artinya, perubahan harga jual batubara

tidak secara langsung memengaruhi laba perusahaan. Hasil ini terbukti dengan pengujian hipotesis dimana nilai signifikansinya adalah $0,358 > 0,05$.

- c. Berdasarkan hasil uji simultan (uji F), menunjukkan bahwa Volume Penjualan (X1) dan Harga Jual (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (Y). Hasil ini dilihat dari nilai signifikansi $0,011 < \text{taraf signifikan}$ yang menyatakan yaitu $0,05$.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Taradiva Lisna & Denny Hambali. (2020). Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Perusahaan Pertambangan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014 – 2017). Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia. Vol. 05, No. 02 pp.41-49
- [2] Nur Safitri, Sriani Boari, Aprinda Pricilia Bria, Evelin Marlin Asmuruf, Samuel Rombon, Nardin Ahmad, Fensca Fenolisa Lahallo. (2024). Analisis Perencanaan Laba Melalui Perhitungan Break Even Point (BEP) Pada Usaha Pinang Mama Mila di Pasar Remu Kota Sorong Papua Barat Daya. Jurnal Jendela Ilmu. ISSN: 2721-6268 Vol.5, No.1, Juni 2024. <https://jurnal.lpmiunvic.ac.id/index.php/ji/article/view/163/126>
- [3] Ramadhan I. Pratama & Thezar F. H. Hasibuan.(2024). Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2023. Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial. Volume 2, Nomor 4, November 2024, Halaman 49-57. E-ISSN: 3025-6704. <https://doi.org/10.5281/zenodo.14041351>
- [4] Abdul, Naufald Jawad (2018). Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan. Vol.04 No.01.Hal 67-80
- [5] Dewi, Noviana,Dumadi, Hilda Kumala Wulandari, Yenny Erniwati. (2021) Biaya Produksi, Harga Jual terhadap Laba Bersih. Journal Of Accounting and Finance (JACFIN),volume 1, No.2.Hal 24-35.
- [6] Elsa Asriyanti & Syafruddin. (2017). Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014-2016). Measurement Jurnal Akuntansi. Vol.11 No. 1 : 33-50 Maret 2017 P-ISSN 2252-5394. <https://www.journal.unrika.ac.id/index.php/measurement/article/view/1730>

- [7] Febriyana Belasari.(2022). Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batubara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016 – 2020. Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Lancang Kuning. Pekanbaru