

ABSTRAK

PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP TINGKAT KESEHATAN FINANSIAL PERUSAHAAN Studi Kasus pada PT. Madu Baru

C. Tri Hastutiningsih
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta
2002

Tujuan penelitian yang dilakukan adalah mengetahui apakah ada pengaruh dan hubungan antara volume penjualan terhadap tingkat kesehatan finansial perusahaan ditinjau dari tingkat likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas selama sepuluh tahun. Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus pada PT. Madu Baru yang bergerak dibidang usaha manufaktur dengan memproduksi gula dan alkohol/ spiritus. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan dokumentasi, wawancara, dan observasi.

Analisis data untuk menjawab permasalahan dibagi menjadi dua tahap. Tahap pertama: untuk mengetahui apakah ada hubungan antara volume penjualan dengan tingkat kesehatan finansial perusahaan digunakan teknik Analisis Korelasi *Product Moment*. Tahap kedua: untuk mengetahui apakah ada pengaruh volume penjualan terhadap tingkat kesehatan finansial perusahaan digunakan teknik Analisis Regresi.

Berdasarkan hasil penelitian dan pengujian statistik yang telah dilakukan diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Dengan menggunakan Korelasi *Product Moment* dihasilkan:
 - a. koefisien korelasi -0,680 yang mendekati -1 yang artinya ada hubungan antara volume penjualan dengan tingkat likuiditas.
 - b. koefisien korelasi -0,021 yang mendekati 0 yang artinya tidak ada hubungan antara volume penjualan dengan tingkat solvabilitas.
 - c. koefisien korelasi 0,341 yang mendekati 0 yang artinya tidak ada hubungan antara volume penjualan dengan tingkat rentabilitas.
2. Dengan menggunakan Analisis Regresi dihasilkan $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka Hipotesis Nol (H_0) diterima yang artinya tidak ada pengaruh volume penjualan terhadap tingkat kesehatan finansial perusahaan ditinjau dari tingkat solvabilitas dan rentabilitas, sedangkan jika ditinjau dari tingkat likuiditas ada pengaruh negatif karena $t_{hitung} > t_{tabel}$.

ABSTRACT

THE EFFECT OF SALES VOLUME ON FINANCIAL SOUNDNESS LEVEL OF A COMPANY A Case Study At PT. Madu Baru

C. Tri Hastutiningsih
Sanata Dharma University
Yogyakarta
2002

The aim of this study was to find out whether there was effect of sales volume on financial soundness level of a company viewed from the aspects of liquidity, solvability, and rentability over a period of ten years. The type of research conducted was a case study at PT. Madu Baru manufacture company producing sugar and alcohol/ *spiritus*. The techniques used in collecting data were documentation, interview, and observation.

Data analysis used to answer the problem was devided in to two stages. First: to find out whether there was correlation between sales volume and financial soundness level of a company, the research used analysis of Product Moment Correlation. Second: to find out whether there was effect of sales volume toward financial soundness level, the research used Regression Analysis

The statistical testing carried out by the research resulted as the followings:

1. The Product Moment Correlation Analysis found out that:
 - a. the correlation coefficient was -0,680, that was close to -1 meaning that there was correlation between sales volume with liquidity.
 - b. the correlation coefficient was -0,021, that was close to 0 meaning that there was no correlation between sales volume with solvability.
 - c. the correlation coefficient was 0,341, that was close to 0 meaning that there was no correlation between sales volume with rentability.
2. The Regression Analysis found out that $t_{\text{counted}} < t_{\text{table}}$, thus the Null Hypothesis (H_0) was accepted meaning that there was not effect of sales volume toward financial soundness level of the company viewed from the aspects of solvability and rentability, but if it was viewed from the aspect of liquidity negative effect was found because $t_{\text{counted}} > t_{\text{table}}$.