



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PROF. DR. HAZAIRIN, S.H.

JAZ

JURNAL AKUNTANSI UNIHAZ



JAZ

VOLUME 5

NOMOR 1

BENGKULU, JUNI 2022

ISSN: 2620-8555

Penanggung Jawab : Dr. Arifah Hidayati, S.E., M.M
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)

Penanggung Jawab Redaksi : Helmi Herawati, S.E., M.Si

Pimpinan Redaksi : Helvoni Mahrina, SE., MM

Dewan Penyunting : 1. Dr.Fachruzzaman, SE, MDM, AK, CA
(Universitas Bengkulu)
2. Dr.Rini Indriani, SE, M.Si, Akt
(Universitas Bengkulu)

Sekretariat : Seftya Dwi Shinta, SE., M.Ak

Operator Web : Elviza Diana, S.Kom., M.Kom

Alamat Redaksi : Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH Bengkulu
Jl.A.yani No 1 Kota Bengkulu. Tlp: (0736) 21536.
Email: jazunihaz@gmail.com
Web : <https://journals.unihaz.ac.id/index.php/jaz>

MITRA BESTARI

No	Nama Reviewer	Perguruan Tinggi
1	Dr. DWI ERMAYANTI SUSILO, SE.MM	STIE PGRI Dewantara Jombang
2	Dr. Alistraja Dison Silalahi, SE., M.Si	Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah
3	Bambang Arianto, SE., M.Ak	STISIP Banten Raya
4	Galih Wicaksono, S.E., M.Si., Akt., CA., BKP., ACPA., CRA., CRP., AWP., CPIA., QWP., CHRM., CADE., CTA.	Universitas Jember
5	Dwi Prastiyo Hadi. SE.M.Si	Universitas PGRI Semarang
6	Debbi Chyntia Ovami, S. Pd , M.Si	Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah
7	Decky Hendarsyah, S.Kom., M.Cs.	STIE Syariah Bengkulu

TIM EDITOR

No	Nama Editor	Perguruan Tinggi
1	Helmi Herawati, S.E., M.Si	Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH
2	Iwin Arnova, S.E., M.Ak	Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH
3	Helvoni Mahrina, S.E., M.M	Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH
4	Nina Yulianasari, S.E., M.Sc	Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH
5	Winny Lian Seventeen, S.E., M.Ak	Universitas Prof. Dr. Hazairin, SH

DAFTAR ISI

PENGARUH VOLUME USAHA DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP SISA HASIL USAHA Kiki Nurohmah, Eris Darsawati, Acep Suherman	1-11
PENGARUH RASIO LIKUIDITAS DAN RASIO SOLVABILITAS TERHADAP PERTUMBUHAN LABA DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI Jihan Lestiana	10-21
PENGARUH <i>CURRENT RATIO</i> DAN <i>TOTAL ASSET TURNOVER</i> TERHADAP <i>GROSS PROFIT MARGIN</i> SELAMA PANDEMI COVID-19 PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR HOTEL, RESTORAN DAN PARIWISATA Elza Nurul Izzah, Sulaeman dan Ade Sudarma	22-31
PRESTASI MAHASISWA DI NILAI DARI KONDISI EKONOMI KELUARGA DAN KOMPETENSI DOSEN Winy Lian Seventeen, Nina Yulianasari	32-37
PENGARUH KELANGKAAN MINYAK GORENG TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL DAN PENGELOLAAN LABA PADA UMKM USAHA MAKANAN DI DESA CIKEMBAR Muhamad Hisab Idang Nurodin	38-46
ANALISIS METODE PEMBAYARAN <i>PAYLATER</i> DARI DIMENSI KEPERCAYAAN DAN KEAMANAN Gusi Putu Lestara Permana, Adek Ika Elsiani	47-57
ANALISIS PENGENDALIAN PERSEDIAAN BAHAN BAKU DALAM PERENCANAAN PRODUKSI PADA PT. OLYMPIC FURNITURE GEMILANG BOGOR Erika Yunira, Gatot Wahyu Nugroho	58-69
PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN HARGA JUAL TERHADAP LABA PADA HOME INDUSTRI SARI BUMI Rendi Heryandi, Evi Martaseli dan Ade Sudarma	70-75
ANALISIS KINERJA BELANJA DAERAH DALAM LAPORAN REALISASI ANGGARAN (LRA) BADAN PENGELOLA KEUANGAN DAN ASET DAERAH KABUPATEN SUKABUMI Siti Amelia	76-84

<p>PREDIKSI POTENSI KEBANGKRUTAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ALTMAN Z-SCORE MODIFIKASI Reisa Nurul Fadilah</p>	<p>85-92</p>
<p>PENGARUH KAPASITAS SUMBER DAYA MANUSIA, PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI, DAN PENGENDALIAN INTERN AKUNTANSI TERHADAP NILAI INFORMASI PELAPORAN KEUANGAN PADA PEMERINTAH KOTA BENGKULU Seftya Dwi Shinta, Levy Oktri Darti</p>	<p>93-100</p>
<p>ANALISIS PENERAPAN AKUNTANSI PERTANGGUNGJAWABAN DALAM PENILAIAN KINERJA PUSAT PENDAPATAN PT.SUMBER SATWA SEJAHTERA DI MEDAN Tasya Rahma Dayani Pohan, Laylan Syafina</p>	<p>101-111</p>
<p>ANALISIS POTENSI TERJADINYA <i>FINANCIAL DISTRESS</i> DENGAN MENGGUNAKAN METODE <i>SPRINGATE (S-SCORE)</i> PADA PERUSAHAAN SUB SEKTOR MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BEI Siti Istiana</p>	<p>112-122</p>
<p>PENGARUH PERSENTASE DEWAN KOMISARIS INDEPENDEN, KOMITE AUDIT PERUSAHAAN DAN KUALITAS AUDITOR EKSTERNAL TERHADAP TAX AVOIDANCE PADA PERUSAHAAN PROPERTI YANG TERDAFTAR DI BEI PERIODE TAHUN 2015-2019 Novi Cahyati</p>	<p>123-131</p>

**PENGARUH VOLUME USAHA DAN HARGA POKOK PENJUALAN
TERHADAP SISA HASIL USAHA****Kiki Nurohmah¹⁾, Eris Darsawati²⁾, Acep Suherman³⁾***Universitas Muhammadiyah Sukabumi**Knurohmah@gmail.com¹⁾, Erisdarsawati20@gmail.com²⁾, acepsuherman@ummi.ac.id³⁾***ABSTRACT**

This study aims to determine the effect of business volume and cost of goods sold on the remaining operating results. The variables used in this study are business volume, cost of goods sold and the remaining operating results. This research was conducted at the Employee Cooperative of PT Sarandi in 2016 - 2021. The research method used was a quantitative method with an associative approach. The sampling technique used in this study is non-probability sampling with a total/census sampling technique. The data analysis used is parametric with multiple linear analysis. The results of the study of business volume have a positive effect on the remaining operating. Cost of goods sold has a negative effect on the remaining operating. And business volume and cost of goods sold have a simultaneous effect on the remaining operating. Therefore, the business volume and cost of goods sold need to be considered in cooperatives because they will affect the residual value of operating results.

Keywords: Business Volume, Cost of Goods Sold, Remaining Operating Income

PENDAHULUAN

Koperasi merupakan badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi kerakyatan yang berdasar atas asas kekeluargaan. Koperasi membawa peran positif yang sangat besar diantaranya yaitu memperbaiki kualitas hidup, memperkuat perekonomian masyarakat serta bisa memperbaiki kesejahteraan ekonomi dan sosial. Berdasarkan data ODS KemenKopUKM pada tahun 2021 koperasi di Indonesia yang aktif yaitu sebanyak 127.124 unit koperasi dengan jumlah anggota sebanyak 25.098.807. Bentuk keberhasilan dari suatu koperasi yaitu dapat dilihat dari Sisa Hasil Usaha (SHU) yang didapatkan. Menurut (Undang-Undang No. 25 tahun 1992 Tentang Perkoperasian, 1992) pasal 45 ayat (1) Sisa Hasil Usaha koperasi merupakan pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya serta penyusutan dan kewajiban lainnya termasuk pajak dalam tahun buku yang bersangkutan. Peningkatan SHU dari suatu koperasi sangat tergantung pada kegiatan yang dijalankannya, baik itu dari segi aspek volume usaha (Mbulu et al., 2019). Volume usaha adalah total nilai penjualan atau penerimaan dari barang dan jasa pada suatu periode atau tahun buku yang bersangkutan (Sitio : 2001 dalam jurnal (Buchari, 2020). Semakin besar perolehan volume usaha, maka akan meningkatkan sisa hasil usaha pada Koperasi. Hal ini sesuai dengan Prinsip Keadilan yaitu jika jumlah transaksi koperasi besar, maka perolehan sisa hasil usaha juga akan besar. Sedangkan jika jumlah transaksi kecil maka penerimaansisa hasil usaha juga akan kecil (Menurut (Aji Setiyono : 2009 dalam jurnal (Nuriasih & Yuliarmi, 2020).

Koperasi karyawan PT Sarandi merupakan koperasi konsumsi. Salah satu aktivitas dari koperasi konsumsi yaitu penjualan. Untuk melakukan proses transaksi tentunya harus memperhitungkan harga pokok penjualannya karena apabila tidak diperhitungkan akan berpengaruh terhadap laba atau keuntungan yang akan didapatkan. Menurut (Fahmi, 2020 : 102) menyatakan bahwa harga pokok penjualan merupakan harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, juga disebut cost of goods sold (Siegel dan Shiem). Semakin tinggi tingkat kesadaran pengguna biaya maka semakin besar pula laba yang diperoleh, kesadaran penggunaan biaya oleh semua pihak dalam perusahaan menyebabkan penggunaan biaya semakin kecil sehingga harga pokok penjualan semakin kompetitif dengan usaha lain yang sejenis dan semakin besar pula laba yang diperoleh (Amaliyah et al., 2021).

Penelitian yang dilakukan oleh (Nuriasih & Yuliarmi, 2020) dengan judul Pengaruh Modal Asset Volume Usaha dan Jumlah Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Pemasaran menyatakan bahwa semakin banyak pendapatan atau volume usaha yang didapatkan dan semakin banyak pula sisa hasil usaha yang didapatkan oleh koperasi. Namun teori ini tidak sesuai dengan data dari laporan keuangan koperasi karyawan PT Sarandi bahwa volume usaha pada tahun 2017 mengalami peningkatan dari tahun 2016 akan tetapi Sisa hasil usaha mengalami penurunan. Penelitian yang dilakukan oleh (Yusrizal, 2019) dengan judul Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk Periode 2010 – 2017 menyatakan Apabila harga pokok penjualan meningkat maka laba atau sisa hasil usaha akan turun dan sebaliknya jika harga pokok penjualan turun maka laba atau sisa hasil usaha akan naik ataupun meningkat. Namun teori ini tidak sesuai dengan data dari laporan keuangan koperasi karyawan PT Sarandi bahwa nilai harga pokok penjualan pada tahun 2018 mengalami peningkatan namun sisa hasil usaha mengalami peningkatan. Begitu juga pada tahun 2019 harga pokok penjualan tahun 2019 mengalami peningkatan kembali sedangkan sisa hasil usaha mengalami peningkatan kembali.

Berdasarkan kondisi di atas maka Tujuan Penelitian ini yaitu yaitu untuk mengetahui pengaruh volume usaha terhadap sisa hasil usaha (SHU) pada koperasi karyawan PT Sarandi, untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap sisa hasil usaha (SHU) pada koperasi karyawan PT Sarandi, dan untuk mengetahui pengaruh volume usaha dan harga pokok penjualan terhadap sisa hasil usaha (SHU) pada koperasi karyawan PT Sarandi.

TINJAUAN PUSTAKA

Koperasi adalah organisasi bisnis yang dimiliki dan dioperasikan oleh orang-seorang demi kepentingan bersama. Koperasi melandaskan kegiatan berdasarkan prinsip gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan asas kekeluargaan. Tujuan didirikannya koperasi yaitu untuk memajukan kesejahteraan anggotanya, untuk memajukan kesejahteraan masyarakat dan turut serta membangun tatanan perekonomian nasional.

Sisa Hasil Usaha

Menurut UU No. 25 Tahun 1992 Pasal 45, SHU koperasi merupakan pendapatan koperasi yang diperoleh dalam satu tahun buku dikurangi dengan biaya penyusutan, dan kewajiban lainnya termasuk pajak dalam tahun buku yang bersangkutan. Sedangkan pembagian SHU berasal dari usaha yang diselenggarakan untuk anggota koperasi yang boleh dibagikan kepada para anggota. Menurut (Pachta, 2018:128) SHU adalah laba (keuntungan yang diperoleh) dari menjalankan usaha sebagaimana layaknya. Sedangkan menurut (Rudianto, 2010:7) SHU adalah selisih antara penghasilan yang diterima selama periode tertentu dan pengorbanan yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan itu. Faktor yang mempengaruhi SHU Menurut (Nurikayulani, 2019) yaitu jumlah anggota koperasi, volume usaha, jumlah simpanan, jumlah hutang, pengambilan keputusan, dan kontribusi keuangan.

Volume Usaha

Menurut (Anggraeni, 2019) volume usaha atau omzet yaitu seluruh jumlah uang masuk yang didapat dari hasil penjualan atau penerimaan dari kegiatan dan usaha koperasi berupa barang maupun jasa dalam satu periode yang bersangkutan sebelum dikurangi dengan harga pokok penjualan (HPP). Menurut (Buchari, 2020) Volume usaha mencerminkan nilai omzet atas hasil kegiatan usaha koperasi yang diukur menggunakan satuan uang tertentu dalam periode tertentu. Jika koperasi tersebut merupakan koperasi yang menjual barang, maka yang diukur adalah total nilai barang yang terjual baik oleh anggota maupun non anggota koperasi, jika koperasi simpan pinjam maka yang diukur adalah seberapa besar koperasi bisa memberikan kredit kepada anggotanya. Terdapat beberapa indikator keberhasilan volume usaha yang dikutip dari philip kotler oleh (Basu

Swastha, 2008:404 dalam (Anggraeni, 2019)) yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Harga Pokok Penjualan

Menurut (Kasmir, 2018:306) menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Sedangkan Menurut (Amaliyah et al., 2021) Harga Pokok Penjualan merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada saat memproduksi suatu barang atau jasa baik produk mentah, produk setengah jadi maupun produk jadi kemudian dijual kembali oleh perusahaan. Menurut (Jumingan, 2019:166) faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual atau diproduksi. dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual yang dihasilkan tersebut.

Pengaruh Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha

Volume usaha merupakan hasil operasi usaha koperasi, segala kegiatan koperasi yang mendasari tindakan-tindakan koperasi yang tercatat pada buku keuangan koperasi (Yuliasuti & Susandya, 2018) Semakin banyak pendapatan atau volume usaha yang didapatkan dan semakin banyak pula sisa hasil usaha yang didapatkan oleh koperasi (Nuriasih & Yuliarimi, 2020). Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Yuliasuti & Susandya, 2018) dengan hasil penelitian bahwa volume usaha berpengaruh positif terhadap SHU Koperasi. Pengaruh volume usaha terhadap SHU Koperasi sangat besar apabila pengelolaan koperasi yang dilakukan lebih baik dan efektif.

Berdasarkan konsep serta bukti empiris yang diperoleh dari penelitian sebelumnya, hipotesis 1 yang diajukan adalah :

H_{a1} : Terdapat pengaruh antara volume usaha terhadap sisa hasil usaha.

Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Sisa Hasil Usaha

Menurut (Jumingan, 2019:32) menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga pokok barang yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi". Semakin tinggi tingkat kesadaran pengguna biaya maka semakin besar pula laba yang diperoleh, kesadaran penggunaan biaya oleh semua pihak dalam perusahaan menyebabkan penggunaan biaya semakin kecil sehingga harga pokok penjualan semakin kompetitif dengan usaha lain yang sejenis dan semakin besar pula laba yang diperoleh (Amaliyah et al., 2021). Dari teori tersebut bisa disimpulkan bahwa semakin tinggi harga pokok penjualan maka laba akan menurun dan semakin rendah harga pokok penjualan maka laba akan meningkat. Seperti penelitian yang dilakukan oleh (Yusrizal, 2019) dengan hasil penelitiannya yang menyatakan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

Berdasarkan konsep serta bukti empiris yang diperoleh dari penelitian sebelumnya, hipotesis 2 yang diajukan adalah :

H_{a2} : Terdapat pengaruh antara harga pokok penjualan terhadap sisa hasil usaha.

Pengaruh Volume Usaha dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Sisa Hasil Usaha

SHU adalah selisih antara penghasilan yang diterima selama periode tertentu dan pengorbanan yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan itu (Rudianto, 2010:7) Peningkatan SHU dari suatu koperasi sangat tergantung pada kegiatan yang dijalankannya, sehingga aspek volume usaha yang dijalankan oleh koperasi akan sangat menentukan pendapatannya. Selain itu, harga pokok penjualan juga merupakan hal yang perlu diperhatikan di dalam aktivitas koperasi konsumsi, karena semakin tinggi harga pokok penjualan maka laba akan menurun dan semakin rendah harga pokok penjualan maka laba akan meningkat. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan

oleh (Gunawan, 2021) dengan hasil penelitiannya menyatakan bahwa pendapatan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh laba kotor.

Berdasarkan konsep serta bukti empiris yang diperoleh dari penelitian sebelumnya, hipotesis 3 yang diajukan adalah :

H_{a3} : Terdapat pengaruh antara volume usaha dan harga pokok penjualan terhadap sisa hasil usaha.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Objek dalam penelitian ini yaitu volume usaha, harga pokok penjualan, dan sisa hasil usaha koperasi karyawan PT Sarandi tahun 2016 – 2021. Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah nonprobability sampling dengan teknik sampling total/sensus. Sampel dalam penelitian ini yaitu laporan keuangan koperasi PT Sarandi sebanyak 72 laporan per bulan dari tahun 2016 sampai tahun 2021. Dalam penelitian ini jenis data yang digunakan yaitu data sekunder. Data sekunder yang digunakan yaitu data laporan keuangan koperasi karyawan PT Sarandi. Teknis analisis data yaitu uji asumsi klasik terdiri dari uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, uji autkorelasi. Uji hipotesis meliputi uji t, uji F, analisis regresi linear berganda, koefisien determinasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Normalitas

Tabel 1.1
Uji Nirmalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		72
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	-,0000001
	Std. Deviation	5340212,11838032
Most Extreme Differences	Absolute	,081
	Positive	,053
	Negative	-,081
Test Statistic		,081
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan pada tabel tabel 1.1 dikatan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini terdistribusi normal. Dengan jumlah data sebanyak 72 data yang berdistribusi normal dengan nilai Asymp. Sig (2-tailed) volume usaha (X1), harga pokok penjualan (X2) dan sisa hasil usaha menunjukkan nilai sebesar 0,200 yang lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Tabel 1.2
Uji Multikoleniaritas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-1641689,582	405952,166		-4,044	,000		
Volume Usaha	1,015	,022	2,245	47,009	,000	,192	5,209
Harga Pokok Penjualan	-,992	,023	-2,061	-	,000	,192	5,209
				43,156			

a. Dependent Variable: Sisa Hasil Usaha

Berdasarkan tabel 1.2 untuk uji multikolinearitas pada penelitian ini yaitu pada variabel independen Volume Usaha (X_1) memiliki nilai tolerance sebesar 0,192 dan nilai VIF sebesar 5,209 kemudian pada variabel Harga Pokok Penjualan (X_2) memiliki nilai tolerance sebesar 0,192 dan nilai VIF sebesar 5,209. Sehingga dapat disimpulkan bahwa uji multikolinearitas pada penelitian ini tidak terjadi adanya multikolinearitas antara variabel independen.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 1.3
Uji Heteroskedastisitas Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1631086,064	291042,010		5,604	,000
	Volume Usaha	-,002	,015	-,032	-,123	,903
	Harga Pokok Penjualan	-,017	,016	-,268	-1,022	,310

a. Dependent Variable: abs_Res

Berdasarkan tabel 1.3 untuk uji heteroskedastisitas pada penelitian ini yaitu pada variabel independen Volume Usaha (X_1) memiliki nilai signifikansi 0,903 dan Harga Pokok Penjualan (X_2) memiliki nilai signifikansi 0,310. Sehingga dapat disimpulkan bahwa uji heteroskedastisitas pada model ini tidak terjadi adanya heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 1.4
Uji Autokorelasi Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,985 ^a	,970	,969	1544205,404	1,907

a. Predictors: (Constant), Harga Pokok Penjualan, Volume Usaha

b. Dependent Variable: Sisa Hasil Usaha

Berdasarkan tabel 1.4 maka diperoleh nilai Durbin Watson sebesar 1,907 sedangkan nilai tabel Durbin Watson untuk $n=72$ dan $k=2$ memiliki nilai $dL = 1,5611$ dan $dU = 1,6751$ Hasil uji autokorelasi pada penelitian ini bahwa Durbin Watson terletak pada interval $1,6751 (dU) < 1,907 (dw) < 2,3249 (4-dU)$, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi linear berganda pada penelitian ini bebas dari gejala autokorelasi.

Uji t

Tabel 1.5
Uji t Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1641689,582	405952,166		-4,044	,000
	Volume Usaha	1,015	,022	2,245	47,009	,000
	Harga Pokok Penjualan	-,992	,023	-2,061	-43,156	,000

a. Dependent Variable: Sisa Hasil Usaha

Pengujian pada volume usaha sebagai variabel independen (X_1) terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ dan $Thitung > Ttabel (47,009 > 1,99495)$, maka Ha_1 diterima. Hasil signifikansi pada variabel volume usaha memiliki arti bahwa variabel volume usaha berpengaruh terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU).

Pengujian harga pokok penjualan usaha sebagai variabel independen (X_2) terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) dengan signifikansi $0,000 < 0,05$ dan $Thitung > Ttabel (-43,156 > 1,99495)$, maka Ha_2 diterima. Hasil signifikansi pada variabel harga pokok penjualan memiliki arti bahwa variabel harga pokok penjualan berpengaruh terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU).

Uji F

Tabel 1.6
Uji F
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5279651187833524,000	2	2639825593916762,000	1107,045	,000 ^b
	Residual	164535352827175,600	69	2384570330828,632		
	Total	5444186540660700,000	71			

a. Dependent Variable: Sisa Hasil Usaha

b. Predictors: (Constant), Harga Pokok Penjualan, Volume Usaha

Berdasarkan tabel 4.6 diatas uji F diatas dapat diketahui dengan menggunakan pengujian signifikan $\alpha = 0,05$, dengan df 2. Untuk nilai Ftabel nya yaitu 3,13. Untuk nilai Fhitung nya adalah 1107,045 > Ftabel 3,13 dengan signifikansi 0,000 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa Ha3 diterima. Artinya secara bersama-sama (simultan) seluruh variabel independen yaitu volume usaha dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU).

Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 1.7
Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-1641689,582	405952,166		-4,044	,000
Volume Usaha	1,015	,022	2,245	47,009	,000
Harga Pokok Penjualan	-,992	,023	-2,061	-43,156	,000

a. Dependent Variable: Sisa Hasil Usaha

Berdasarkan tabel 1.7 dapat diketahui persamaan regresi linear berganda pada penelitian ini sebagai berikut:

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

$$Y = -1641689,582 + 1,015(X_1) - 0,992(X_2) + 405952,166$$

Nilai koefisien (β_1) sebesar 1,015 dengan nilai positif. Hal ini berarti bahwa setiap peningkatan variabel volume usaha (X_1) sebesar 1 kali maka Sisa Hasil Usaha (Y) akan naik sebesar 1,015 dengan asumsi variabel yang lain konstan. Nilai koefisien (β_2) sebesar -0,992 dengan nilai negatif. Hal ini berarti bahwa setiap peningkatan variabel penerapan harga pokok penjualan (X_2) sebesar 1 kali maka akan turun sebesar 0,992 jumlah Sisa Hasil Usaha (Y) dengan asumsi variabel yang lain konstan.

Koefisien Determinasi

Tabel 1.8
Koefisien Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,985 ^a	,970	,969	1544205,404

a. Predictors: (Constant), Harga Pokok Penjualan, Volume Usaha

Nilai koefisien determinasi (K_d) menunjukkan nilai sebesar 0,97 atau 97%. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa volume usaha dan harga pokok penjualan berpengaruh sebesar 97% terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Karyawan PT Sarandi Tahun 2016-2021. Sedangkan sisanya yaitu 3% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pengaruh Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Karyawan PT Sarandi

Berdasarkan uji hipotesis t (parsial) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel volume usaha memiliki nilai signifikansi 0,000 < 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa Ha1 diterima artinya variabel volume usaha berpengaruh terhadap sisa hasil usaha.

Berdasarkan hasil penelitian ini bahwa nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($47,009 > 1,99495$) artinya volume usaha berpengaruh terhadap sisa hasil usaha. Berdasarkan uji regresi linear berganda nilai koefisien (β_1) sebesar 1,015 dengan nilai positif. Hal ini berarti bahwa setiap peningkatan variabel penerapan Volume Usaha (X_1) sebesar 1 kali maka Sisa Hasil Usaha (Y) akan meningkat sebesar 1,015 dengan asumsi variabel yang lain konstan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Nuriasih & Yuliarini, 2020) dengan judul Pengaruh Modal Asset Volume Usaha dan Jumlah Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Pemasaran dengan hasil analisis nilai t_{hitung} sebesar $2,477 >$ dari t_{tabel} sebesar 1,862 dan signifikansi sebesar $0,017 <$ dari $\alpha = 5$ atau 0,05. Sehingga volume usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap sisa hasil usaha pada koperasi pemasaran di Kabupaten Jember.

Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Karyawan PT Sarandi

Berdasarkan uji hipotesis t (parsial) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel volume usaha memiliki nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa H_2 diterima artinya variabel harga pokok penjualan berpengaruh terhadap sisa hasil usaha. Berdasarkan hasil penelitian ini bahwa nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($43,156 > 1,99495$) artinya harga pokok penjualan berpengaruh terhadap sisa hasil usaha. Berdasarkan uji regresi linear berganda nilai koefisien (β_2) sebesar - 0,992 dengan nilai negatif. Hal ini berarti bahwa setiap peningkatan variabel penerapan Harga Pokok Penjualan (X_2) sebesar 1 kali maka Sisa Hasil Usaha (Y) akan menurun sebesar 0,992 dengan asumsi variabel yang lain konstan. Penelitian ini sejalan dengan penelitian (Kuswinarsih, 2021) dengan judul Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan PT Muara Dua Palembang. Dengan hasil penelitian Hasil dari penelitian adalah ada pengaruh antara harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Muara Dua Palembang dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,404 > 1,691$), hal ini berarti apabila harga pokok penjualan pada PT. Muara Dua Palembang meningkat maka akan menyebabkan laba menurun begitupun sebaliknya.

Pengaruh Volume Usaha dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Karyawan PT Sarandi

Berdasarkan tabel hasil uji F (simultan) menunjukkan bahwa F_{hitung} pada variabel independen yaitu volume usaha (X_1) dan harga (X_2) sebesar 1107,045 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,13. Sehingga $F_{hitung} 1107,045 > F_{tabel} 3,13$. Nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa H_03 ditolak dan H_a3 diterima. Artinya seluruh variabel independen volume usaha dan harga pokok penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Karyawan PT Sarandi. Nilai koefisien determinasi (R^2) volume usaha dan harga pokok penjualan volume usaha dan harga pokok penjualan sebesar 97%. Artinya bahwa volume usaha dan harga pokok penjualan berpengaruh sebesar 97% terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Karyawan PT Sarandi Tahun 2016-2021. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Gunawan, 2021) dengan judul Pengaruh Pendapatan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Agra Pura Bahari Megapolitan Sukabumi. Hasil dari penelitiannya menyatakan bahwa pendapatan dan harga pokok penjualan secara simultan mempengaruhi laba kotor, dengan hasil perhitungan dari uji F diketahui bahwa f yang ditentukan 1932.125 lebih penting dengan nilai $sig = 0,001b$, maka H_1 diakui yang artinya terdapat pengaruh simultan antara pendapatan dan harga pokok penjualan terhadap sisa hasil usaha.

Dari hasil penelitian bahwa volume usaha berpengaruh terhadap sisa hasil usaha, harga pokok penjualan berpengaruh terhadap sisa hasil usaha, serta volume usaha dan harga pokok penjualan berpengaruh secara simultan terhadap sisa hasil usaha sebesar 97% sedangkan 3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Untuk peneliti selanjutnya bisa menambah variabel lain sehingga jangkauannya menjadi lebih luas. Dari hasil penelitian ini juga koperasi perlu meningkatkan nilai volume usaha serta meminimalisir nilai harga pokok penjualan agar nilai sisa hasil usaha meningkat sehingga akan berdampak kepada kesejahteraan anggota koperasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian uji t (parsial) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel independen volume usaha berpengaruh secara positif terhadap sisa hasil usaha. Artinya volume usaha bisa dijadikan tolak ukur dalam memprediksi kondisi Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Kopersai Karyawan PT Sarandi Tahun 2016-2021. Berdasarkan hasil penelitian uji t (parsial) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel independen harga pokok penjualan berpengaruh secara negatif terhadap sisa hasil usaha. Artinya harga pokok penjualan bisa dijadikan tolak ukur dalam memprediksi kondisi Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Kopersai Karyawan PT Sarandi Periode Tahun 2016-2021. Hasil uji F (simultan) menunjukkan bahwa seluruh variabel independen volume usaha dan harga pokok penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Karyawan PT Sarandi Tahun 2016 – 2021.

Dari hasil penelitian koperasi harus memperhatikan volume usaha serta harga pokok penjualan karena bisa mempengaruhi sisa hasil usaha. Peningkatan vlume usaha bisa dilakukan dengan cara ekspansi dan diversifikasi aktifitas bisnis koperasi sehingga bisa berdampak pada menimalisir biaya. Ketika koperasi meningkatkan output dan penjualan, koperasi akan menikmati skala ekonomis hal ini yang akan membuat koperasi mengumpulkan sisa hasil usaha yang lebih tinggi. Selain itu, koperasi juga harus bisa memilih harga produk yang relatif rendah agar nilai sisa hasil usaha bisa mengalami peningkatan.

Saran bagi koperasi yaitu agar bisa mengikuti perkembangan teknologi dengan kemajuan teknologi pada saat ini bisa dimanfaatkan dalam proses aktivitas pada koperasi seperti melakukan penjualan secara online sehingga diharapkan bisa meningkatkan volume usaha serta memilih barang dengan harga yang murah sehingga bisa meminimalisir biaya. Bagi Peneliti Selanjutnya, bisa menambah indikator penelitian agar dapat mengetahui secara lebih jauh mengenai permasalahan yang akan dteliti serta bisa menambah variabel lain dengan jangkauan yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Amaliyah, S., Setiadi, D., & Anwar, S. (2021). *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan*. 7(4), 33–49.
- Anggraeni, T. I. (2019). *Pengaruh Modal Pinjaman Dan Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) Koperasi Dengan Total Aset Sebagai Variabel Moderating*. UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG.
- Buchari, I. (2020). *Pengaruh Jumlah Anggota dan Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha Koperasi di Wilayah Indonesia Bagian Timur*. 2.
- Fahmi, I. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung : Alfabeta.
- Gunawan, U. (2021). Pengaruh Pendapatan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Agra Pura Bahari Megapolitan Sukabumi. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 5(4), 921–929. <https://doi.org/10.36312/jisip.v5i4.2363/http>
- Jumingan. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Kasmir. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Kuswinarsih, E. (2021). *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan PT Muara Dua Palembang*. Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tridianti.
- Mbulu, Y., Kellen, P. B., Ndoen, L. M., & Marselinus, B. (2019). Pengaruh Jumlah Simpanan Dan Jumlah Pinjaman Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Kredit Handayani Bajawa. *Jurnal Akuntansi: Transparansi Dan Akuntabilitas*, 7(2), 165–172. <https://doi.org/10.35508/jak.v7i2.1706>
- Nuriasih, N. K., & Yuliarmi, N. N. (2020). *Pengaruh Modal Asset Volume Usaha dan Jumlah Anggota Terhadap Sisa Hasil Usaha Pada Koperasi Pemasaran*. 626–656.
- Nurikayulani. (2019). *Partisipasi Anggota dalam Pengembangan Koperasi, dalam Nofetaris Hulu, "Pengaruh Partispasi Sisa Hasil Usaha Komas Bumi Putera Cabang Gomo Kabupaten Nias Selatan*. Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Nias Selatan.
- Pachta, A. (2018). *Hukum Koperasi Indonesia*. Jakarta : Prenadamedia Group.
- Rudianto. (2010). *Akuntansi Koperasi Edisi Ketiga*. Jakarta : Erlangga.
- Undang-Undang No. 25 tahun 1992 Tentang Perkoperasian. (1992). *Undang-Undang No. 25 tahun 1992 Tentang Perkoperasian*.
- Yuliasuti, I. A. N., & Susandya, A. A. P. G. B. A. (2018). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Sisa Hasil Usaha Koperasi Di Kota Denpasar*. Vol. XIV N.
- Yusrizal. (2019). *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk Periode 2010 - 2017*. Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.