PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA CV. OMCO JAYA PADANGSIDIMPUAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi

Oleh:

SINAR BULAN RAMBE
NIM. 12 230 0165

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2016

PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA CV. OMCO JAYA PADANGSIDIMPUAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi

Oleh:

SINAR BULAN RAMBE
NIM. 12 230 0165

KEMENTERIAN AGAMA
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM
IAIN PADANGSIDIMPUAN
REPUBLIK INDONESIA

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

PADANGSIDIMPUAN

2016

PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA CV. OMCO JAYA PADANGSIDIMPUAN

SKRIPSI

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat Untuk
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi

Oleh:

SINAR BULAN RAMBE
NIM. 12 230 0165

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

ABDUL NASSER HASIBUAN,SE.,M.Si
NIP. 19790525 2006041 004

PEMBIMBING II

H. ALI HARDANA,M.Si

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

PADANGSIDIMPUAN

2016

Hal : Skripsi

a. n. **SINAR BULAN RAMBE**

Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 06 Juni 2016

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Padangsidimpuan

Di_

Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n SINAR BULAN RAMBE yang berjudul: "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E.I) dalam Ilmu Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudari tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I	PEMBIMBING II
Abdul Nasser Hasibuan,SE.,M.Si	H. Ali Hardana,M.Si
NIP. 19790525 2006041 004	

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: SINAR BULAN RAMBE
NIM	: 12 230 0165
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan	: Ekonomi Syariah
Judul Skripsi	: **Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan**

Dengan ini menyatakan bahwa saya menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 06 Juni 2016
Pembuat Pernyataan,

METERAI TEMPEL
4447AMF000047872
ENAM RIBU RUPIAH
6000 DJP

SINAR BULAN RAMBE
NIM. 12 230 0165

DEWAN PENGUJI

UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : SINAR BULAN RAMBE

NIM : 12 230 0165

JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA CV. OMCO JAYA PADANGSIDIMPUAN

Ketua

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

Sekretaris

Rukiah, SE., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

Anggota

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

Rukiah, SE., M.Si
NIP. 19760324 200604 2 002

Aswadi Lubis, SE., M.Si
NIP. 19630107 199903 1 002

Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP. 19790525 2006041 004

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di	: Padangsidimpuan
Tanggal	: 20 Juni 2016
Pukul	: 09.00 s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai	: 81 (A)
Predikat	: Cumlaude
IPK	: 3,62

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan H.T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : **PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA CV. OMCO JAYA PADANGSIDIMPUAN.**

Nama : **SINAR BULAN RAMBE**
NIM : **12 230 0165**

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas dan syarat-syarat
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Islam (SEI)
Dalam Bidang ilmu Ekonomi Syariah

Padangsidimpuan, 09 Agustus 2016
Dekan

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA FAKULTAS EKONOMI & BISNIS ISLAM IAIN PADANGSIDIMPUAN

H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP. 19731128 200112 1 001

KATA PENGANTAR

بِسۡمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحۡمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam, tiada ada sekutu bagi-Nya yang telah berkat rahmat, hidayah dan inayah-Nyalah, peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **"Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan".** Untaian shalawat dan salam senantiasa hadiahkan kepada Nabi Muhammad SAW., sebagai tanda cinta dan syukur kita akan diutusnya beliau, hingga kita dapat merasakan nikmat Iman dan Islam seperti saat ini.

Penelitian skripsi ini bertujuan untuk melengkapi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti menyadari banyak terdapat kendala yang harus dilalui dan dijalani. Dukungan moril serta bimbingan sangat dibutuhkan dalam penyelesaian skripsi ini, berkat bantuan, dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak maka penyusunan skripsi ini bisa terselesaikan dengan lancar dan tepat waktu.

Untuk itu dengan penuh rasa hormat, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu peneliti dalam penelitian skripsi ini:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

2. Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Aswadi Lubis S.E.,M.Si selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag, selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.
3. Bapak H. Fatahuddin Azis Siregar, M.Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.
4. Bapak Darwis Harahap, S.HI. M.Si, selaku wakil Dekan I, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag, selaku wakil Dekan II, Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag, selaku wakil Dekan III, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.
5. Ibu Rukiah, S.E., M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.
6. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE. M.Si, selaku Dosen Pembimbing I, dan Bapak H. Ali Hardana, M.Si selaku Dosen Pembimbing II, yang telah bersedia memberikan bantuan, semangat, bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
7. Bapak/Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan yang telah memberikan masukan, arahan dan ilmu yang bermanfaat.

8. Seluruh staff dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan yang telah membantu kelancaran administrasi dan akademik.
9. Bapak Mail Fhang selaku Pimpinan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan yang telah memberikan izin tempat bagi peneliti untuk melakukan penelitian.
10. Bapak Sajuri Gultom selaku Manajer Operasional CV. Omco Jaya Padangsidimpuan yang telah memberikan masukan dan arahan serta bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
11. Teristimewa kepada kedua orangtua tercinta, Ibunda Tetti Rawati Siregar dan Ayahanda Abdul Manap Rambe, dan kakak-kakak (Linda Wati, dan Nurhasana), adik-adik (Minta Ito, Fika Rosmery, Saima Putri) serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Terkhusus sahabat (Aminah, Juni, Kak Nita, Vitri, Mahyuni, Bang Hamdi) dan teman-teman ES-6, dan seluruh teman-teman seperjuangan angkatan 2012 FEBI yang telah memberikan dukungan serta bantuan dan semangat kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
13. Semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa peneliti sebutkan satu persatu.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penelitian skripsi ini. Untuk itu, peneliti menerima kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini dan semoga Allah SWT., melimpahkan rahmat-Nya, sehingga terasa berkah dan manfaatnya kepada kita semua.

Amin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Padangsidimpuan, 06 Juni 2016
Peneliti

SINAR BULAN RAMBE
NIM.12 230 0165

ABSTRAK

Nama : **SINAR BULAN RAMBE**
NIM : **12 230 0165**
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan**
Kata kunci : **Penjualan dan Laba kotor**

Terjadinya penurunan laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan pada tahun 2014. Salah satu faktor yang mempengaruhi laba kotor adalah penjualan. Rumusan masalah dalam penelitian ini apakah ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor. Tujuannya untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor, serta hasil penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu: bagi peneliti, bagi perusahaan, dan bagi masyarakat.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan teori-teori yang berkaitan dengan bidang ilmu ekonomi tentang penjualan dan laba kotor secara umum, pendekatan teori mengenai penjualan dan laba kotor serta penjelasan penjualan dan laba kotor perspektip Islam.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Pengambilan sampel dengan metode *purposive sampling*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu teknik pengumpulan data secara manual dan dokumentasi. Data diperoleh langsung dari CV. Omco Jaya Padangsidimpuan kemudian diolah dengan bantuan SPSS Versi 22,0.

Hasil analisis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari uji hipotesis (uji t) dengan nilai sig<taraf sig atau 0,00<0,05 (signifikan), nilai t_{hitung}> t_{tabel} atau 5,586 >1,691, (H_a diterima). Nilai R^2 sebesar 0,479, artinya sumbangan persentase pengaruh penjualan terhadap laba kotor sebesar 47,9%. Sedangkan 52,1% dipengaruhi oleh variabel lainnya. Model regresi penelitian ini, LK=81882155,641+0,051P+0,009. Dari persamaan regresi, penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 0,051. Ini berarti bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ṡa	ṡ	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	żal	ż	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	Es dan ye
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	.‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fatḥah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ وُ	Dommah	U	U

b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....يْ	Fatḥah dan Ya	Ai	a dan i
وْ	Fatḥah dan Wau	Au	a dan u

c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....ـَى	Fatḥah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
ى..ـِ..	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
...ـُو	Dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fatḥah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta marbutah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta marbutah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid. Dalam transliterasi ini tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

5. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

ال **.** Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

6. **Hamzah**

Dinyatakan didepan daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. **Penulisan Kata**

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

8. **Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. *Pedoman Transliterasi Arab-Latin, Cetakan Kelima,* Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING
HALAMAN PERNYATAAN PEMBIMBING
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN
ABSTRAKSI
KATA PENGANTAR
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL
DAFTAR GAMBAR

BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Identifikasi Masalah 6
C. Batasan Masalah 6
D. Rumusan Masalah 6
E. Definisi Operasional Variabel 7
F. Tujuan Penelitian 7
G. Kegunaan Penelitian 8
H. Sistematika Pembahasan 8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA 10
A. Landasan Teori 10
1. Laporan Keuangan 10
a. Pengertian laporan laba rugi 10
b. Bentuk laporan laba rugi 12
2. Laba Kotor 14
a. Pengertian laba kotor 14
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor 16
c. Manfaat analisis laba kotor 19
d. Perencanaan laba kotor 24
e. Laba perspektif Islam 25
3. Penjualan 26
a. Pengertian penjualan 26
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan 27
c. Penjualan perspektif Islam 31
4. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor 33
B. Kerangka Pikir 34
C. Penelitian Terdahulu 35
D. Hipotesis Penelitian 37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN **39**
A. Lokasi dan waktu penelitian 39
B. Jenis Penelitian 39
C. Populasi dan Sampel 40
D. Sumber Data 42
E. Teknik Pengumpulan Data 43
F. Teknik Analisa Data 44

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN **48**
A. Gambaran Umum Perusahaan 48
1. Sejarah CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 48
2. Daerah Pemasaran 49
3. Pembagian Tugas dan Tanggung jawab 50
4. Jumlah Tenaga Kerja dan Jam Kerja 55
5. *Principle* dan Produk 56
6. Visi dan Misi 57
7. Struktur Organisasi 58
B. Deskripsi Data Penelitian 59
1. Data penjualan 59
2. Data laba kotor 59
C. Hasil Analisis Data 60
1. Uji Normalitas 60
2. Hasil Uji Statistik Deskriptif 61
3. Uji Regresi Linear Sederhana 62
4. Uji Koefisien Determinasi (R^2) 64
5. Uji Hipotesis (Uji t) 65
D. Pembahasan Hasil Penelitian 66
E. Keterbatasan Penelitian 67

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN **68**
A. Kesimpulan 68
B. Saran 69

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Data Laba Kotor 3
Tabel 1.2 : Data Harga Pokok Penjualan 4
Tabel 1.3 : Data Penjualan 5
Tabel 1.4 : Definisi Oparsional Variabel 7
Tabel 2.1 : Penelitian Terduhulu 35
Tabel 3.1 : Kriteria dalam Teknik *purposive sampling* 41
Tabel 4.1 : Daftar karyawan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 55
Tabel 4.2 : Jam Kerja CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 56
Tabel 4.3 : Daftar *Principle* dan Produk CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 57
Tabel 4.4 : Data Penjualan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 59
Tabel 4.5 : Data Laba Kotor CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 60
Tabel 4.6 : Hasil Uji Normalitas 61
Tabel 4.7 : Hasil Uji Stastistik Deskriptif 61
Tabel 4.8 : Hasil Uji Regresi Sederhana (Coeffisients) 62
Tabel 4.9 : Hasil Uji Regresi Sederhana (Casewise Diagnosis) 63
Tabel 4.10 : Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2) 64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 : Kerangka Pikir 34
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi CV. Omco Jaya Padangsidimpuan 58

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang atau badan lain yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi kebutuhan ekonomis manusia, seperti: sandang, pangan, papan, dan kesenangan.[1] Perusahaan merupakan wadah berlangsungnya proses produksi barang dan jasa. Tujuan utama perusahaan dalam menjalankan usahanya yaitu tercapainya laba perusahaaan. Perusahaan selalu berusaha mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki seefesien mungkin.

Perusahaan bisa memperoleh laba atau tidak, tentu dilihat dari laporan keuangannya yaitu laporan laporan laba rugi. Laporan laba rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih-selisih antara pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba atau rugi yang diperoleh yang diterima perusahaan.[2] Laporan laba rugi merupakan laporan yang berisi ringkasan pendapatan dan biaya untuk suatu periode waktu tertentu. Laporan laba rugi sangat penting sebagai alat untuk mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaaan dan juga mengetahui berapa hasil bersih atau laba yang didapat dalam suatu periode.

---

[1]Soemarso S. R, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 22.
[2]Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE, 2012), hlm. 29.

Laba pada perusahaan seringkali tidak tercapai sesuai dengan target, sedangkan ukuran yang sering dicapai untuk menilai sukses tidaknya manajemen perusahaan adalah laba yang diperoleh. Target laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen untuk penambahan modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi atau melakukan perluasan pemasaran keberbagai wilayah. Sedangkan target laba yang tidak diperoleh akan berdampak serius bagi perusahaan, bahkan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Perusahaan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan (*trading)* dan bergerak di bidang distribusi (*distribution)* yang berdiri pada tahun 2012. Wilayah pemasarannya meliputi Kota Padangsidimpuan, Tapanuli Selatan, Panyabungan, Sibolga, Gunung tua, Sibuhuan, dan Sipirok.

Tujuan utama CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tentunya untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Dari proses distribusi dan penjualan produk maka perusahaan mendapatkan penjualan bersih yang dikurangi harga pokok penjualan, maka hasilnya adalah laba kotor. Laba kotor merupakan laba yang didapatkan dari hasil penjualan dikurangi harga pokok penjualan. Laba kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.[3]

[3]Soemarso S. R, *Op. Cit.*, hlm. 122.

Berikut gambaran laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan periode 2013-2015:

Tabel 1.1
Laba Kotor CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

Tahun	Total Laba Kotor
2013	Rp. 2.705.946.742
2014	Rp. 2.514.660.684
2015	Rp. 3.336.997.824

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa laba kotor perusahaan pada tahun 2013 sebesar Rp. 2.705.946.742, pada tahun 2014 laba kotor perusahaan sebesar Rp. 2.705.946.742 mengalami penurunan dari tahun 2013, dan pada tahun 2015 laba kotor perusahaan sebesar Rp. 3.336.997.824, dalam hal ini terjadi peningkatan laba kotor dari tahun 2014. Penurunan laba kotor pada tahun 2014 disebabkan oleh beberapa hal, salah satunya adalah faktor harga pokok penjualan yang semakin meningkat pada tahun 2014 dari tahun 2013. Selain itu karena faktor intern perusahaan.

Secara teori faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor adalah penjualan, harga pokok penjualan.[4] Dalam praktiknya, banyak sebab yang mempengaruhi tingkat penjualan dan harga pokok penjualan, sehingga mempengaruhi perolehan laba kotor dalam periode yang bersangkutan.[5]

Harga pokok penjualan berpengaruh terhadap penurunan laba kotor. Naiknya harga pokok penjualan yang menyebabkan turunnya laba kotor disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya kenaikan harga bahan, tingkat upah,

---

[4]Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 305.

[5]*Ibid*., hlm. 307.

kenaikan harga secara umum, serta disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya infisiensi atau pemborosan-pemborosan.[6]

Berikut harga pokok penjualan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan periode 2013-2015:

Tabel 1.2
Harga Pokok Penjualan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

Tahun	Total Harga Pokok Penjualan
2013	Rp. 27.387.262.157
2014	Rp. 31.016.566.723
2015	Rp. 41.156.246.227

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui harga pokok penjualan perusahaan pada tahun 2013 sebesar Rp. 27.387.262.157. Tahun 2014 harga pokok penjualan perusahaan sebesar Rp. 31.016.566.723, dan tahun 2015 harga pokok penjualan perusahaan sebesar Rp. 41.156.246.227. Dalam hal ini harga pokok penjualan perusahaan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Kenaikan ini disebabkan oleh faktor intern perusahaan yaitu atas keputusan *principle* untuk menaikkan harga pokok penjualan.

Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Dalam setiap penjualan harus ada perencanaan dan strategi serta kerjasama antara bagian yang terkait untuk dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Penjualan dapat dijadikan sebagai alat penunjang membayar segala beban yang menjadi tangungan dalam setiap kegiatan operasional.

[6]Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty,2007), hlm. 217.

Berikut penjualan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan periode 2013-2015:

Tabel 1.3
Penjualan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

Tahun	Total penjualan
2013	Rp. 30.006.274.900
2014	Rp. 33.528.809.119
2015	Rp. 44.493.304.322

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, 2016

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2013 sebesar Rp. 30.006.274.900, pada tahun 2014 sebesar Rp. 33.528.809.119, dan tahun 2015 sebesar Rp. 44.493.304.322. Penjualan perusahaan dari tahun ketahun terus mengalami peningkatan. Dalam hal ini kinerja perusahaan yang cukup efektip.

Menghadapi persaingan sekarang ini, setiap perusahaan selalu dituntut untuk memaksimalkan kualitas produksi barangnya dan setelah barang tersebut telah selesai diproduksinya, perlu adanya sistem penjualan dan pemasaran yang baik dan tepat agar dapat memenuhi kebutuhan para konsumen serta menjaga agar para konsumen tetap menggunakan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Apabila penjualan yang dilakukan suatu perusahaan meningkat maka laba kotor akan meningkat, kerena peningkatan penjualan adalah tujuan dari pemenuhan dan keinginan perusahaan untuk mendapatkan laba kotor yang diharapkan. Berdasarkan fenomena di atas tersebut maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **"Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan''.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Terjadinya penurunan laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan pada tahun 2014.
2. Adanya pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.
3. Adanya pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang diuraikan di atas, peneliti melakukan pembatasan masalah agar pembahasannya tidak meluas dan tetap fokus pada permasalahan yang diteliti. Alasan lainnya karena keterbatasan ilmu, dana dan waktu yang dimilki oleh peneliti. Oleh karena itu penelitian ini dibatasi, peneliti hanya meneliti tentang pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan?.

E. Definisi Operasional Variabel

Variabel adalah segala sesuatu yang akan menjadi objek pengamatan peneliti. Perlu dipahami berbagai unsur-unsur yang menjadi dasar dari suatu penelitian ilmiah yang termuat dalam operasional variabel penelitian guna menerangkan beberapa istilah. Definisi operasional dalam penelitian ini dapat digambarkan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Tabel 1.4
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Skala pengukuran
Penjualan (X)	Jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun dalam rupiah.	Rasio
Laba kotor (Y)	Total Pendapatan penjualan bersih yang dikurangi harga pokok penjualan.	Rasio

F. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan jawaban terhadap rumusan masalah atau berupa pertanyaan yang mengungkap hal-hal yang akan diperoleh pada akhir penelitian. Berdasarkan rumusan masalah di atas tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

G. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, antara lain:

1. Bagi Peneliti, untuk menambah pengetahuan dan wawasan serta dapat mengaplikasikan teori yang telah diproleh selama perkuliahan. Khususnya mengenai pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.
2. Bagi Perusahaan, dapat digunakan sebagai masukan dan sumbangan pikiran dalam upaya peningkatan penjualan dan peningkatan laba kotor.
3. Bagi Masyarakat, dapat diharapkan sebagai wahana pengetahuan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik melakukan penelitian lebih dalam lagi, dan masukan bagi pihak yang membutuhkan.

H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, berisi tentang uraian latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II Membahas tentang landasan teori, kerangka pikir, hipotesis, dan penelitian terdahulu.

Bab III Membahas tentang metodologi penelitian terdiri dari gambaran umum lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian,

sumber data, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

Bab IV Merupakan hasil penelitian dan analisis data yang terdiri dari hasil penelitian, deskripsi data dan hasil uji data, pembahasan hasil penelitian, dan keterbatasan peneliti.

Bab V Merupakan penutup yang memuat kesimpulan dan saran-saran yang diutarakan pada akhir penulisan ini.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Kerangka Teori

1. Laporan Laba Rugi

1) Pengertian Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit untuk suatu periode tertentu.[1] Laporan laba rugi merupakan laporan yang menyajikan ukuran keberhasilan operasi suatu perusahaan selama periode tertentu.[2]

Pentingnya laporan laba rugi sebagai alat untuk mengetahui kemajuan yang dicapai perusahaan dan juga mengetahui berapakah hasil bersih atau laba yang didapat dalam suatu periode. Informasi penting yang didapat dari laporan laba rugi adalah berupa laba dalam suatu periode. Perusahaan memperoleh laba dari penjualan barang atau jasa dikurangi dengan beban-beban yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu.

Adapun yang menjadi dasar hukum tentang pencatatan atas laporan laba rugi menurut perspektif islam diterangkan dalam Al-Qur'an surah Al-Baqarah ayat 282:

[1]Zaki Baridwan, *Intermediati Accounting* (Yogyakarta: BPFE, 2012), hlm. 29.
[2]Hery, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: CAPS, 2015), hlm. 34.

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيۡنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٖ
مُّسَمّٗى فَٱكۡتُبُوهُۚ وَلۡيَكۡتُب بَّيۡنَكُمۡ كَاتِبُۢ
بِٱلۡعَدۡلِۚ وَلَا يَأۡبَ كَاتِبٌ أَن يَكۡتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ
ٱللَّهُۚ فَلۡيَكۡتُبۡ وَلۡيُمۡلِلِ ٱلَّذِي عَلَيۡهِ ٱلۡحَقُّ وَلۡيَتَّقِ
ٱللَّهَ رَبَّهُۥ وَلَا يَبۡخَسۡ مِنۡهُ شَيۡـٔٗا... ٢٨٢

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar, dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, mereka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit menyulitkan. jika kamu lakukan (yang demikian), Maka Sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. dan bertakwalah kepada Allah, Allahlah yang mengajarimu dan Allah Maha mengetahui segala sesuatu...".[3]

Penjelasan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa setiap transaksi yang terjadi harus dicatat agar tidak terjadi kecurangan antara kedua pihak yang bertransaksi.

[3]Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Surakarta: CV. Al-Ahnan, 2009), hlm. 48.

2) Bentuk Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi dapat disajikan dalam dua bentuk:

a) *Multiple step*

Laporan laba rugi ini mengelompokkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya yang disusun dalam urutan-urutan tertentu sehingga bisa dihitung penghasilan-penghasilan seperti: laba bruto, penghasilan usaha bersih, penghasilan bersih sebelum pajak, penghasilan bersih sesudah pajak, penghasilan bersih dan elemen-elemen luar biasa.

Berikut gambaran laporan laba laba rugi bentuk *multiple step:*

(dalam Rp. xxx)

PT SINAR
Laporan Laba Rugi
Periode 31 Desember 2016

Hasil penjualan		Rp. xxx	
Penjualan retur		Rp. xxx	
Potongan penjualan	Rp. xxx		
			Rp. xxx
Hasil penjualan bersih			Rp. xxx
Harga pokok penjualan			
Persediaan barang dagangan	Rp. xxx		
Tersedia untuk dijual			Rp. xxx
Harga pokok penjualan			Rp. xxx
Laba bruto			Rp. xxx
Biaya usaha:			
Biaya penjualan			
Gaji bagian penjualan	Rp. xxx		
Depresiasi alat-alat kantor	Rp. xxx		
Biaya penjualan	Rp. xxx		
		Rp. xxx	

Biaya administrasi dan umum			
Gaji pimpinan dan pegawai	Rp. xxx		
Bahan pembantu	Rp. xxx		
Depresiasi alat-alat kantor	Rp. xxx		
Sumbangan	Rp. xxx		
Macam-macam biaya umum	Rp. xxx		
		Rp. xxx	
			Rp. xxx
Laba usaha bersih			Rp. xxx
Penghasilan dan biaya lain-lain			
Penghasilan lain-lain			
Penghasilan sewa	Rp. xxx		
Penghasilan bunga	Rp. xxx		
		Rp. xxx	
Biaya-biaya lain-lain			
Biaya bunga		Rp. xxx	
			Rp. xxx
Penghasilan bersih sebelum pajak			Rp. xxx
PPh 15%		Rp. xxx	
Penghasilan bersih sesudah pajak			Rp. xxx
Elemen-elemen luar biasa			
Utang dihapuskan	Rp. xxx		
PPh 15%	Rp. xxx		
			Rp.xxx
Penghasilan bersih dan elemen-elemen luar biasa			Rp. xxx

b) *Single step*

Dalam bentuk ini tidak dilakukan pengelompokan pendapatan dan biaya kedalam kelompok-kelompok usaha dan diluar usaha, tetapi hanya dipisahkan antara: pendapatan-pendapatan dan laba-laba, biaya-biaya dan kerugian-kerugian.[4]

[4]Zaki Baridwan, *Op. Cit.*, hlm. 33.

Berikut gambaran laporan laba rugi bentuk *singel step:*

(dalam Rp. xxx)

PT SINAR
Laporan Laba Rugi
Periode 31 Desember 2016

Hasil penjualan bersih			Rp. xxx
Penghasilan lain-lain			Rp. xxx
Pos luar biasa-utang dihapuskan		Rp. xxx	
		Rp. xxx	
Dikurangi:			
Harga pokok penjualan	Rp. xxx		
Biaya penjualan	Rp. xxx		
Biaya administrasi dan umum	Rp. xxx		
Biaya lain-lain	Rp. xxx		
Biaya penghasilan	Rp. xxx		
		Rp. xxx	
Penghasilan bersih		Rp. xxx	

2. Laba Kotor

1) Pengertian Laba Kotor

Laba kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.[5] Laba kotor merupakan laba yang diperoleh dari pendapatan bersih yang dikurangi oleh biaya (*cost*) bukan beban (*expense*). Dalam menetapkan laba kotor perusahaan, data penjualan yang digunakan adalah penjualan bersih.[6] Laba kotor merupakan hasil dari penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Jadi, laba

[5]Soemarso S. R, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 122.
[6]Jusup Al Haryono, *Dasar-dasar Akuntansi* (Yogyakrta: STIE YKPN,2011), hlm. 375.

kotor didapat dari penjualan bersih yang hanya dikurangi dengan harga pokok penjualan.

Laba kotor merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalakankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahan secara keseluruhan.

Dalam praktiknya, laba yang diproleh perusahaan terdiri dari dua macam, yaitu:

a) Laba kotor

   Laba kotor artinya laba yang diproleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.

b) Laba bersih

   Laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak.

Penyebab besar kecilnya laba kotor yang didapat setiap periode perlu dilakukan analisis lanjut. Analisis ini penting untuk mengetahui perolehan laba kotor tersebut, kemudian guna memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan ke depan. Analisis laba kotor adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah laba kotor dari periode ke

satu periode, serta sebab-sebab berubahnya laba kotor tersebut antara dua periode atau lebih periode.

Dalam melakukan analisis laba kotor, diperlukan berbagai data perusahaan. Adapun data yang dibutuhkan untuk melakukan analisis laba kotor adalah:

a) Target yang telah ditetapkan
b) Pencapaian hasil laba pada periode tertentu
c) Laba pada beberapa periode sebelumnya

2) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor

Dalam praktiknya perubahan yang terjadi pada laba kotor disebabkan oleh beberapa faktor-faktor, yaitu:

a) Faktor penjualan

Penjualan maksudnya adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.

Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh: Faktor harga jual Harga jual merupakan perubahan harga nilai harga jual persatuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu, dan faktor jumlah barang yang dijual adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang

dijual dalam suatu periode. Sudah pasti barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.

b) Faktor harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan dalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan denga harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen.[7]

Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh:

1. Harga pokok rata-rata

Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau per unit atau per kilo gram atau lainnya produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor kotor. Apabila harga pokok rata-rata penjualan naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.

[7]Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 305-306.

2. Jumlah barang yang dijual.

Harga pokok rata-rata juga dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.

Penjelasan yang dipaparkan dapat disimpulkan bahwa perubahan laba kotor disebabkan oleh tiga faktor:[8]

1. Berubahnya harga jual. Berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya. Perubahan ini jelas akan mengakibatkan perubahan perolehan dari nilai jual tersebut.
2. Berubahnya jumlah kuantitas (volume) barang yang dijual. Perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggrakan dengan jumlah periode sebelum. Sama seperti harga jual perubahan jumlah harga barang yang dijual, misalnya dari jumlah yang ditargetkan terjual 1.000 unit, namun hanya terjual 800 unit atau sebaliknya naik menjadi 1.200 unit jelas akan mengakibatkan perubahan perolehan dari nilai jual tersebut.

[8] *Ibid.*, hlm. 307.

3. Berubahnya harga pokok penjualan
4. Perubahan harga pokok penjualan yang telah dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelum. Perubahan ini mungkin disebabkan karena adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya. Dalam praktiknya, banyak sebab yang mempengaruhi tingkat penjualan dan harga pokok penjualan sehingga mempengaruhi perolehan laba kotor dalam periode yang bersangkutan.

3) Manfaat Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan yang akan datang. Perubahan dalam laba kotor perlu di analisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun perubahan yang tidak menguntungkan, sehingga dapt diambil kesimpulan dan tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya.[9]

Analisis laba kotor akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil kedepan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naik laba kotor tersebut sehingga target tidak tercapai. Analisis

[9]Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hlm. 216.

laba kotor memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen yang dapat diperoleh dari analisis laba kotor adalah:[10]

1. Untuk mengetahui penyebab turunya harga jual. Dengan diketahui penyebab naik turunya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual kedepan dan target harga yang lebih realitis. Kesalahan akibat penentuan harga yang sangat berpengaruh terhadap perubahan diluar lingkungan perusahaan.
2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual. Kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual mempengaruhi perolehan laba kotor perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya.
3. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibangdingkan dengan pesaing.

[10]Kasmir, *Op. Cit.,* hlm. 310-313.

4. Untuk mengetahui naiknya harga pokok penjualan. Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya.
5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual. Analisis laba kotor juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual. Artinya pihak-pihak yang memang seharusnya bertanggungjawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.
6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat naik turunnya harga pokok. Analisis laba kotor juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggung jawab.
7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam satu periode. Analisis laba kotor ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil

yang diproleh dari analisis laba kotor akan menentukan kinerja manajemen ke depannya.

8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen kedepan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pancapaian laba kotor sebelumnya. Analisis laba kotor digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen kedepan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya.[11]

Perubahan dalam laba kotor dianalisis untuk sebab-sebab untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), tindakan seperlunya untuk periode selanjutnya. Laba kotor juga dijelaskan dalam Al-Qur'an Sebagaimana firman Allah SWT dalam suroh *Al-Baqarah* ayat 198:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَن تَبْتَغُوا۟ فَضْلًا مِّن
رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَآ أَفَضْتُم مِّنْ عَرَفَٰتٍ فَٱذْكُرُوا۟
ٱللَّهَ عِندَ ٱلْمَشْعَرِ ٱلْحَرَامِ ۖ وَٱذْكُرُوهُ كَمَا
هَدَىٰكُمْ وَإِن كُنتُم مِّن قَبْلِهِۦ لَمِنَ ٱلضَّآلِّينَ

١٩٨

[11] *Ibid*., hlm. 309-313

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamuTelah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'aril haram dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.[12]

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah SWT tidak melarang untuk mengambil keuntungan dari hasil perniagaan dengan cara yang benar. Sedangkan pendapat dalam teori akuntansi konvensional tidak ada satupun pendapat yang diterima tentang batasan-batasan dan kriteria penentuan laba. Kriteria Islam secara umum yang dapat memberi pengaruh dalam penentuan batas laba. Islam menganjurkan agar para pedagang tidak berlebihan dalam mengambil laba.

Pada dasarnya perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor, yaitu: faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk tersebut.[13] Oleh karena itu, perubahan laba kotor karena adanya perubahan hasil penjulan dapat disebabkan adanya:

1. Perubahan harga jual per satuan produk
2. Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan.

[12]Departemen Agama*, Op. Cit.,* hlm. 31.
[13]Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan (*Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 166.

4) Perencanaan Laba Kotor

Membuat laba suatu perusahaan merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh suatu usaha sebelum suatu kegiatan dijalankan. Dalam membuat rencana laba, perlu terlebih dulu ditentukan atau dianggarkan terget laba yang ingin dicapai.

Penyusunan rencana anggaran yang akan dijalankan oleh suatu perusahaan haruslah mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi pencapaian target tersebut. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan:

a. Volume penjualan tahun sebelumnya
b. Harga jual periode sebelumnya
c. Kecenderungan permintaan terhadap produk yang ditawarkan dari tahun ke tahun.
d. Kondisi persaingan baik lokal maupun internasional
e. Kecenderungan inflasi secara umum
f. Kondisi perekonomian inflasi secara umum
g. Kecenderungan perubahan selera masyarakat
h. Budget promosi yang harus dianggarkan
i. Pertimbangan lainnya.[14]

[14]Kasmir, *Op. Cit.,* hlm. 310-313.

5) Laba Perspektif Islam

Setiap perusahaan melakukan kegiatan usahanya untuk mendapatkan tujuan utamanya yaitu keuntungan atau laba. Laba muncul karena adanya perputaran modal pengoperasiannya dalam perdagangan. Laba dalam islam adalah pertambahan pada modal pokok perdagangan. Konsep laba dalam dalam islam dijelaskan dalam Al-Qur'an surah Al-Huud ayat 85:

وَيَٰقَوۡمِ أَوۡفُواْ ٱلۡمِكۡيَالَ وَٱلۡمِيزَانَ بِٱلۡقِسۡطِۖ
وَلَا تَبۡخَسُواْ ٱلنَّاسَ أَشۡيَآءَهُمۡ وَلَا تَعۡثَوۡاْ فِي
ٱلۡأَرۡضِ مُفۡسِدِينَ ٨٥

Artinya: Dan Syu'aib berkata: "Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan.[15]

Ayat di atas menjelaskan bahwa dalam melaksanaakan kegiatan perdagangan maka kita harus berlaku adil. Jangan mengurangi dan menambahi takaran kepada orang lain. Hasil dari perdagangan tersebut berupa keuntungan atau laba. Jadi pengambilan laba dalam perspektif islam diperbolehkan dengan dengan cara yang benar.

[15]*Ibid.,* hlm. 148.

3. Penjualan

1) Pengertian Penjualan

Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.[16] Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik yang meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit.[17]

Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang atau jasa kepada konsumen. Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan mencapai pasar yang dituju.[18] Jadi, penjualan adalah suatu proses kegiatan dalam memperjualbelikan barang atau jasa kepada konsumen.

Terdapat jenis-jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat, yaitu:

a) *Trade selling*

Penjualan yang terjadi dimana produsen dan pedagang besar memperhasilkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi mereka.

---

[16]Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hlm. 165.

[17]Hery, *Op. Cit.,* (Yogyakarta: CAPS, 2015), hlm. 47.

[18]Basu Swastha dan Ibnu Sukitjo, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2002), hlm. 183.

b) *Missionarry selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.

c) *Technical selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

d) *New bussiness selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli.

e) *Resvonsive selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, tetapi akan terjalin hubungan pelanggan yang baik menjurus pada pembelian ulang.[19]

2) Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam prakteknya, kegiatan penjualan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu: [20]

a) Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atas barang atau jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual pada pihak pertama dan pembeli pada pihak yang kedua. Disini penjual

[19]Basu Swatsha, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: BPFE, 1989), hlm. 11.

[20]Irwan Hermansyah dan Eva Ariesti, "Pengaruh Volume Penjualan Buku Cetak Terhadap Peningkatan Laba Bersih (Studi Kasus PT. Indo Perkasa Usahatama Semarang)", (Jurnal, UNS, 2015), hlm. 3-4.

harus dapat meyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan.

Untuk maksud tersebut penjual harus dapat mengatasi beberapa masalah penting yang berkaitan, yaitu: jenis dan karateristik barang yang akan ditawarkan, syarat penjualan, harga produk dan kondisi pasar.

Pasar sebagai pihak pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah: jenis pasarnya, apabila pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, ataukah pasar internasional, kelompok pembeli atau segmen pasarnya, daya beli konsumen, frekuensi pembeliannya, keinginan atau kebutuhan.

b) Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual belum dikenal oleh calon pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual dalam keadaan seperti ini, penjual harus memperkenalkan barangnya ketempat pembeli.

Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha seperti usaha promosi dan lain

sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

c) Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian penjualan yang dipegang oleh ahli bidang penjualan, lain halnya dengan perusahaan kecil dimana masalah penjualan juga ditangani oleh orang yang melakukan fungsi-fungsi lain.

Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah yang dihadapi serta sarana yang dimilikinya juga tidak sekomplek perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh pimpinan dan tidak diberikan pada yang lain.

d) Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah,

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Kasmir adalah:

a) Faktor harga jual

Harga jual berasal dari dua kata yaitu harga dan jual. Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan. Harga produk yang dirancang

dan dipasarkan dengan baik dapat dijual dengan harga tinggi dan menghasilkan laba yang besar.[21]

Harga merupakan nilai dari suatu barang atau jasa yang dinyatakan dengan uang yang ditukarkan oleh konsumen untuk mencapai manfaat dari penggunaan barang atau jasa tersebut.[22] Jadi, harga ialah suatu satuan yang dijadikan patokan nilai bagi suatu barang atau jasa.

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa.[23] Harga jual merupakan harga persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk yang dijual dipasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan harga nilai harga jual persatuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

Berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya. Misalnya harga yang ditetapkan sebelumnya Rp.100 per unit naik menjadi Rp.

---

[21]Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 67.

[22]Medi Tri Purwanto, "*Analisis Laba Kotor sebagai salah satu alat dalam menentukan Harga Jual*" (Skripsi, STIE Widya Manggalia Brebes, 2013), hlm. 19.

[23]Dian Meylina Sihaloho, "Pengaruh Harga Jual Produk Terhadap Marjin Kotor (*Gross Margin*) pada PT. Perkebunan Nusantara IV", (Skripsi, USU, 2007), hlm. 26

150 per unit atau sebaliknya. Karena berbagai sebab harga jual justru diturunkan. Perubahan ini jelas akan berdampak terhadap perolehan dari nilai jual tersebut.

b) Faktor jumlah barang yang dijual

Sementara itu jumlah barang yang jual adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.

3) Penjualan Perspektip Islam

Penjualan menurut perspektip islam merupakan suatu kegitan menukar barang dengan uang dengan suka rela diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sesuai dengan ketentuan syara'.[24] Tujuan dari penjualan yaitu menjual dari apa yang telah dihasilkan.

Hal ini dijelaskan dalam al-Qur'an surah An-Nisa ayat: 29:

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ لَا تَأْكُلُوٓا۟ أَمْوَٰلَكُم
بَيْنَكُم بِٱلْبَـٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَـٰرَةً عَن

[24]Hendi Suhandi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm. 68-69.

تَرَاضٍ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ
بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.[25]

Berdasarkan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan diperbolehkan dalam islam dengan syarat berlaku jujur, adil dan tidak menzhalimi para konsumen.

Ayat lain juga menjelaskan pada surah Al-Baqarah ayat 275:

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا
يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ
بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ
ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ... ٢٧٥

Artinya: Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. [26]

[25]Dapartemen Agama, *Op. Cit*., hlm. 83.
[26]*Ibid.,* hlm. 69.

Penjelasan ayat di atas dapat kita ketahui bahwa kegiatan penjualan dibolehkan. Karena Allah telah menghalalkan jual beli, sedangkan yang dilarang adalah jual beli yang mengandung riba.

4. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor

Hubungan antara penjualan dengan laba kotor dapat di lihat pada komponen-komponen dalam laporan laba rugi perusahaan yang saling terkait yang menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai hubungan antara keduanya. Karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan. Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dan laba merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri.

Seperti diketahui bahwa pendapatan utama perusahaan dagang adalah pendapatan penjualan biasa disingkat menjadi penjualan,yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengiriman persediaannya kepada para pelanggan. Kelebihan pendapatan penjualan dari harga pokok penjualan disebut sebagai laba kotor.

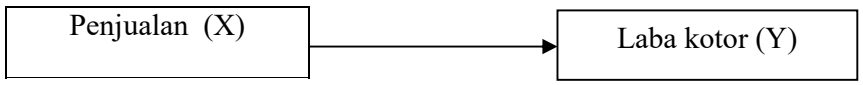
Ukuran usaha ini dapat membantu mengukur keberhasilan suatu usaha. Laba kotor yang tinggi merupakan kunci keberhasilan. Laba kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Laba kotor merupakan hasil dari penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan didapat dari persediaan barang jadi awal ditambah biaya produksi dikurangi persediaan akhir barang jadi. Jadi, laba kotor didapat dari penjualan bersih yang hanya dikurangi dengan harga jual produk.

Dengan demikian diduga terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor. Dengan perkataan lain semakin tinggi penjualan yang ditetapkan maka akan semakin tinggi pula laba yang didapatkan.

B. Kerangka Pikir

Kerangka pikir dalam penelitian ini berfokus pada bagaimana pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan. Berikut model kerangka pikir dalam penelitian ini:

Gambar 2.1. Kerangka pikir



Kerangka pikir di atas menjelaskan tentang kedua variabel dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini variabel independen (X) adalah variabel yang menjelaskan atau yang mempengaruhi variabel lain yaitu penjualan. Sedangkan, variabel dependen (Y) adalah variabel yang dipengaruhi variabel independen.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah penjualan dan yang menjadi variabel dependennya adalah laba kotor. Dengan demikian penjualan berpengaruh terhadap laba kotor. Artinya, semakin meningkat penjualan maka meningkat pula laba kotor yang didapatkan, begitu juga sebaliknya, semakin menurun penjualan maka akan semakin menurun pula laba kotor yang didapatkan.

C. Penelitian Terdahulu

Selanjutnya penelitian terdahulu pada penelitian ini adalah sebagai berikut yang menjadi perbedaan dengan penelitian lainnya:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti/ Tahun	Judul	Hasil Penelitian
Mufida Warni dan chumairah /2007	Analisis pengaruh penjualan bersih terhadap laba kotor PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (Sari Roti)	Penjualan bersih berpengaruh positif terhadap laba kotor.
Endah Nurul Hidayah/ 1999	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor di PT. Perkebunan Nusantara VIII (persero)	Harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.
Surya Wulan Dani/2008	Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan air terhadap Laba Kotor pada PDAM Tirtanadi	Biaya produksi dan penjualan air secara signifikan berpengaruh terhadap laba kotor.
Yunus Tete Konde/2011	Analisis Perubahan Laba Kotor Pada PT. Kaltim Patua Industrydi Bontang	Perubahan harga jual, volume penjualan, harga pokok penjualan dapat mengakibatkan perubahan laba kotor.
Dian Meylina Sihaloho/ 2007	Pengaruh Harga Jual Produk Terhadap Margin Kotor *(Gross Margin*) pada PT Perkebunan Nusantara IV	Harga jual minyak sawit dan inti sawit tidak berpengaruh positif terhadap margin kotor (*gross margin*), inti sawit dan minyak sawit tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap margin kotor.

Adapun persamaan dan perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah:

1. Mufida Warni dan chumairah, persamaannya dengan penelitian ini terdapat pada variabel dependennya yaitu laba kotor, sedangkan perbedaannya terdapat pada variabel independennya yaitu penjualan bersih, sedangkan variabel independen peneliti yaitu penjualan dan lokasi penelitiannya pada pada PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (sari roti) pada tahun 2007, sedangkan lokasi penelitian peneliti yaitu pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tahun 2016.
2. Endah Nurul Hidayah, persamaannya dengan penelitian ini yaitu variabel dependennya yaitu laba kotor, sedangkan perbedaannya dengan penelitian ini terdapat pada variabel independennya yaitu harga pokok penjualan dan variabel independen peneliti yaitu penjualan sedangkan lokasinya PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero) pada tahun 1999, sedangkan lokasi peneliti pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tahun 2016.
3. Surya Wulan Dani, persamaannya dengan penelitian ini yaitu variabel dependennya yaitu laba kotor, sedangkan perbedaannya dengan penelitian ini terdapat pada variabel independennya yaitu biaya produksi dan penjualan air, sedangkan variabel independen peneliti yaitu penjualan, dan lokasinya pada PDAM Tirtanadi tahun

2008, sedangkan lokasi peneliti pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tahun 2016.

4. Yunus Tete Konde, persamaannya dengan penelitian ini terdapat pada variabel dependennya yaitu laba kotor, sedangkan perbedannya terdapat pada variabel independennya yaitu, harga jual, volume penjualan, dan harga pokok penjualan, sedangkan variabel independen peneliti yaitu penjualan, dan lokasinya PT. Kaltim Patua Industri di Bontang tahun 2011, sedangkan lokasi peneliti pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tahun 2016.
5. Dian Meylina Sihaloho, persamaannya dengan penelitian ini terdapat pada variabel dependennya yaitu laba kotor, sedangkan perbedaannya terdapat pada variabel independennya yaitu minyak sawit dan inti sawit sedangkan variabel independen peneliti yaitu penjualan dan lokasi penelitiannya pada pada PT Perkebunan Nusantara IV pada tahun 2017, sedangkan lokasi penelitian peneliti yaitu pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tahun 2016.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan proposisi yang akan diuji keberlakuannya, atau merupakan suatu jawaban sementara atas pertanyaan penelitian.[27] Kegunaan hipotesis dalam penelitian sesungguhnya baru sekedar jawaban sementara terhadap hasil penelitian yang akan dilakukan. Dengan hipotesis, penelitian mennjadi jelas arah pengujiannya. Dengan kata lain, hipotesis membimbing

[27]Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 76.

peneliti dalam melaksanakan penelitian dilapangan baik sebagai objek penelitian maupun dalam pengumpulan data.

Hipotesis dalam penelitian kuantitatif dapat berupa hipotesis satu variabel dan hipotesis dua variabel atau lebih variabel yang dikenal dengan variabel kausal. Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah adanya pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

BAB III
METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilaksanakan pada CV. Omco Jaya yang beralamat di Jln. HT. Rizal Nurdin KM 8,5 Desa Manunggang Julu-Pijorkoling Padangsidimpuan, dan waktu penelitian ini dilaksanakan mulai bulan Maret sampai bulan Mei 2016.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan jenis penelitian yang sebetulnya relatif sangat beragam tergantung dari segi mana penggolongan tersebut berpedoman.[1] Jenis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif.

Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan rumus-rumus tertentu yang disesuaikan dengan topik permasalahan yang akan diteliti.[2] Selanjutnya analisis deskriptif adalah kegiatan menyimpulkan data mentah dalam jumlah skala besar sehingga hasilnya dapat ditafsirkan secara singkat dan penuh makna.[3]

---

[1]Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 13.

[2]Iskandar, *Metodologi Pendidikan dan Sosial* (Jakarta: Gaung Persada, 2008), hlm. 17.

[3]Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 192.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas, dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.[4] Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data laporan laba rugi pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan dari tahun berdirinya perusahaan tahun 2012 sampai 2016. Data dibuat dalam periode perbulannya (12 bulan x 5 tahun). Dengan demikian jumlah populasi dalam penelitian ini sebanyak 60 populasi.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.[5] Sampel dalam penelitian ini data penjualan dan laba kotor yang diperoleh dari laporan bulanan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan pada tahun 2012-2015. Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini sebanyak 36 sampel yang dibuat periode perbulannya selama tiga tahun terakhir yaitu dari tahun 2013-2015.

Alasan pengambilan jumlah sampel karena tahun 2012 tidak tersedianya data laporan laba rugi perusahaan, disebabkan pencatatan laporan keuangan perusahaan pada saat itu masih secara manual, sedangkan tahun 2016 belum lengkap satu periode (satu tahun) atau dua belas bulan.

---

[4]Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 80.

[5]*Ibid*., hlm. 116.

Ada dua teknik pengambilan sampel yaitu: teknik *probability sampling* yaitu memberikan peluang bagi setiap unsur untuk dijadikan sampel. Sedangkan *non probability sampling* yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *nonprobability sampling*. Teknik ini meliputi: *sistematis, kuota, aksidental, purposive, jenuh,* dan *snowball.*[6]

Oleh karena itu teknik *nonprobability sampling* yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling. Purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel karena peneliti menganggap bahwa seseorang atau sesuatu tersebut dapat memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Teknik ini digunakan dengan menentukan kriteria khusus terhadap sampel. Peneliti akan menguraikan kriteria yang akan dijadikan sebagai acuan untuk mendapatkan informasi tersebut.

Adapun kriterianya sebagai berikut:

Tabel 3.1
Kriteria dalam Teknik *Purposive Sampling*

No	Keterangan
1	Tersedianya laporan keuangan tahun 2013 sampai tahun 2015
2	Laporan keuangan telah dipublikasi secara resmi melalui internet, situs resmi perusahaan yaitu, www. cv-omco-jaya-sidimpuan.com
3	Perusahaan tidak dalam kondisi akuisisi atau marger

[6]Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 120-123.

D. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah melalui data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan, dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.[7]

Secara garis besar data sekunder dapat dikelompokkan menjadi dua katagori yaitu: data sekunder internal dan data sekunder eksternal. Data skunder internal yaitu data yang diperoleh dari catatan internal perusahaan itu sendiri. Contohnya: informasi mengenai produksi, biaya penjualan, distribusi, profil pelanggan, dan sebagainya. Sumber-sumber data internal meliputi laporan laba rugi, laporan penjualan, laporan kunjungan wiraniaga, faktur, laporan riset terdahulu, dan laporan informasi manajemen perusahaan. Sedangkan, data skunder eksternal yaitu data yang diperoleh dari data yang dikumpulkan oleh sumber-sumber di luar organisasi. Contohnya data berupa publikasi pemerintah, buku, majalah.[8]

Selanjutnya sumber data yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah sumber data internal yaitu sumber data yang langsung dari CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

---

[7]Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 102.
[8]*Ibid.*, hlm. 102-108.

E. Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data *time series* yaitu data yang secara kronologis disusun menurut waktu pada suatu variabel tertentu. Data runtut waktu yang digunakan untuk melihat perubahan dalam rentang waktu tertentu.[9]

Selanjutnya teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Teknik Pencarian Data

   Teknik pencarian data dalam penelitian ini menggunakan teknik pencarian data secara manual. Pencarian data secara manual yaitu penelusuran data sekunder secara fisik melalui penggunaan indeks, bibliografi, dan referensi pustakawan. Metode ini merupakan metode yang paling sering digunakan karena sebagian besar organisasi belum mempunyai database yang komprehensif.[10]

   Untuk menemukan data menggunakan metode ini, diperlukan pengetahuan tentang data yang dipergunakan dan lokasi dari data yang diperlukan. Lokasi tersebut dibagi dua: lokasi internal, yaitu data yang berasal dari dalam perusahaan, dan lokasi eksternal, yaitu data yang berasal dari luar perusahaan.[11]

---

[9]Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 146.

[10]*Ibid*., hlm. 153.

[11]*Ibid*., hm. 154.

2. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah dengan metode pencarian dan pengumpulan data mengenai hal-hal berupa catatan, buku-buku, majalah, dokumen dan sebagainya.[12] Jadi, dalam hal ini peneliti mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan penjualan dan laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

F. Teknik Analisis Data

Selanjutnya adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residu yang dihasilkan dari regresi terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residu yang terdistribusi secara normal.[13]

2. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif pengamatan yang dilakukan oleh peneliti yang digunakan untuk menggambarkan tentang ringkasan-ringkasan data seperti mean, standart deviasi, modus, dan lain-lain.[14]

---

[12]Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 1998), hlm. 145.

[13]Duwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS 22* (Yogyakarta: CV. ANDI Offset, 2012), hlm. 50.

[14]Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2013), hlm. 264.

3. Analisis Regresi Sederhana

Sasaran utama dari regresi sederhana adalah memformulasikan hubungan dua variabel yaitu variabel independen dengan variabel dependen. Tujuannya adalah untuk mengetahui hubungan secara matematis, dari variabel independen dan variabel dependen tersebut.[15]

Analisis dengan cara pemakaian grafik dalam suatu *scatter* diagram atau dengan cara matematis. Memakai *scatter* diagram, secara sederhana dapat dilihat apakah data yang ada dapat dinyatakan berada pada suatu garis lurus (*linear)* atau tidak lurus (*nonlinear*).[16] Cara matematis dapat digunakan untuk mengetahui kedudukan data tadi dengan memakai bermacam metode. Metode yang paling sering digunakan yaitu metode kuadrat kecil (*lasts quare*).

Untuk memudahkan, peneliti menggunakan rumus:

$Y' = a + bX + e$
Dimana:
Y'= Variabel tidak bebas
X = Variabel bebas
a = Nilai konstan
b = Koefisien
e = *standart error*

[15]Sakti Silaen, *Statistik Untuk Bisnis Dan Ekonomi* (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010), hlm. 224.

[16]Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skiripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 113-114.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam uji ini adalah:

a) Menentukan hipotesis:

Adapun hipotesis dalam penelitian ini:

H_a= Adanya pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

H_0= Tidak ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

b) Taraf signifikan sebesar 0,05 atau 5%

c) t hitung (dapat di lihat pada tabel koefisien pada uji regresi linear sederhana kolom T).

d) Menentukan t tabel

Tabel distribusi T pada a = 0,05 atau 5%. Dalam menentukan t tabel dengan menggunakan rumus:

df= n-k-1

dimana:

df= derajat kebebasan
n= jumlah data atau 36 data
k= jumlah variabel independen atau 1

e) Kriteria pengujian

Kriteria pengujian dalam pengujian ini:

Ha diterima apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$
H0 ditolak apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$

Kriteria signifikan dalam pengujian ini:

Signifikan apabila nilai sig <taraf sig (0,05)

Tidak signifikan apabila nilai sig >taraf sig (0,05)

4. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel dependen terhadap variabel independen, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan ke dalam model. Model dianggap baik jika koefisien determinasi sama dengan satu atau mendekati satu. dalam penelitaian ini uji ini menggunakan SPSS 22.0.[17] Alasan peneliti menggunakan SPSS 22.0, agar peneliti lebih mudah dalam mengolah data.

5. Uji Hipotesis (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan sebarapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Pada prinsipnya pengujian hipotesis ini adalah membuat kesimpualan sementara untuk melakukan penyanggahan atau pembenaran dari permasalahan yang akan ditelaah. Sebagai wahana untuk menetapkan kesimpulan sementara tersebut kemudian ditetapkan hipotesis nol dan hipotesis alternatif.[18]

Selanjutnya, adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah adanya pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

---

[17]Duwi Priyatno, *Op. Cit.*, hlm. 79.

[18]Andi Supangat, *Statistika Dalam Kajian Deskriptif, Infrensi, Dan Nonparametrik* (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 293.

BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

CV. Omco Jaya pertama kali didirikan oleh bapak Alex Fhang, seorang keturunan Tionghoa pada tanggal 04 januari 2001 di Sibolga. Binis keluarga ini secara bertahap berkembang sebagai perusahan distribusi yang berkomitmen untuk menempatkan diri sebagai salah perusahaan distributor yang handal dan terpercaya di Pantai Barat Sumatera. Mampu memberikan nilai dan manfaat yang berharga kepada produsen pengguna jasa dengan terus menurus mengembangkan diri untuk menjadi yang terbaik.

Perusahaan Omco Jaya tersebut tidak begitu lancar dalam aktivitasnya, sehingga perusahaan Omco Jaya hanya berjalan sembilan tahun di Sibolga. Akhirnya, perusahan tersebut tutup pada tahun 2009. Seiring berkembangnya zaman, perusahaan Omco Jaya didirikan kembali oleh Bapak Mail Fhang adik dari Bapak Alex Fhang, tetapi tidak di daerah Sibolga melainkan di kota Padangsidimpuan pada tahun 2010. Perusahaan resmi membentuk suatu persekutuan yang diberi nama CV. Omco Jaya Padangsidimpuan tepatnya tanggal 21 Nopember 2012. Sehingga Pimpinan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan sampai sekarang masih Bapak Mail Fhang.

CV. Omco Jaya Padangsidimpuan suatu perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan (*trading*) yaitu kegiatan usahanya melakukan

transaksi pembelian barang dagang untuk dijual kembali. Juga bergerak di bidang distribusi (*distribution*) yaitu kegiatan usahanya untuk menyalurkan barang dari produsen ke konsumen agar produk tersebut tersebar luas.

Logo CV. Omco Jaya Padangsidimpuan yaitu *sprit together* yang berarti semangat bersama. Artinya, menumbuhkan semangat kerja dalam tim dalam melakukan aktivitasnya agar tercapai tujuan yang diharapkan. Terciptanya rasa kekeluargaan diantara karyawan yang menumbuhkan hubungan yang baik tentu akan menambah semangat bagi karyawan tersebut dalam menjalankan aktivitasnya.

Berkembangnya CV. Omco Jaya Padangsidimpuan selama empat tahun terakhir dari 2012 sampai 2016 sangat baik, ditunjukkan dengan perluasan perusahaan baru di berbagai wilayah, yaitu: CV. Omco Jaya Sibolga, CV. Omco Jaya Padangsidimpuan dan CV. Omco Jaya Baru Padangsidimpuan

2. Daerah Pemasaran

Daerah pemasaran CV. Omco Jaya Padangsidimpuan di berbagai wilayah, yang tidak terlalu jauh dari perusahaan, yaitu:

a. Kota Padangsidimpuan
b. Tapanuli Bagian Selatan
c. Kabupaten Madina
d. Kabupaten Padang Lawas
e. Kabupaten Padang Lawas Utara
f. Kota Sibolga
g. Kabupaten Tapanuli Tengah

3. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab:

a. Pimpinan Perusahaan

Tugas dan tanggung jawab pimpinan perusahaan yaitu:

1) Memastikan tercapainya target bisnis perusahaan yang telah ditetapkan berikut unit koordinasinya.
2) Memastikan kepatuhan tingkat kesehatan seluruh aktifitas perusahaan.
3) Memastikan, mengendalikan, dan mengawasi secara langsung unit-unit kerja menurut tugasnya, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan administrasi dilingkungan perusahaan.

b. Operasional Manajer

Tugas dan tanggung jawab operasional manajer adalah:

1) Memimpin, mengatur, mengendalikan, mengembangkan perusahaan.
2) Mengatasi berbagai masalah yang terjadi dalam organisasi
3) Menumbuhkan kepercayaan dan tanggung jawab
4) Melakukan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan perusahaan.
5) Menggali dan mengembangkan potensi sumber daya.

c. *Salesmen*

Tugas dan tanggung jawab *salesman* adalah:

1) Mengkomunikasikan informasi produk perusahaan
2) Pendekatan, persentase, menjawab keberatan dan menutup penjualan.
3) Menyediakan berbagai pelayanan untuk pelanggan, mengetasi keberatan, mengatur keuangan, dan mempercepat pengiriman barang.
4) Melakukan riset pasar dan melakukan tindakan tepat.

d. *Sales Administrasi*

Tugas dan tanggung jawab *sales administrasi* adalah:

1) Membuat penawaran harga kepada calon pembeli
2) Merencanakan jadwal pengiriman barang
3) Mengelola penyimpanan stock barang
4) Menyiapkan surat jalan untuk pengiriman barang pesanan pelanggan.
5) Menyiapkan *invoice* dan faktur pajak
6) Membuat laporan penjualan dan *account receive*

e. *Ar Control*

Tugas dan tanggung jawab *ar control* adalah :

1) Mencatat dan mengarsipkan seluruh transaksi penjualan dengan benar.
2) Membuat file piutang penjualan dengan benar

3) Menyiapkan piutang dagang dan mengelola piutang bermasalah
4) Memeriksa laporan tanda terima tagihan

f. Kasir

Tugas dan tanggung jawab kasir adalah :

1) Menjalankan proses penjualan dan pembayaran
2) Melakukan pencatatan atas semua transaksi
3) Melakukan pengecekan atas jumlah barang pada saat penerimaan barang.
4) Melakukan pencatan kas fisik serta melakuan pelaporan kepada atasan.
5) Melakukan pengecekan atas stock bulanan

g. *Chief Accounting*

Tugas dan tanggung jawab *chief accounting* adalah:

1) Mengkoordinir operasional penyusunan laporan keuangan
2) Membuat *budged* perusahaan dan perencanaan aliran dana
3) Memimpin jalannnya rutinitas dibagian keuangan serta bertanggungjawab total di bagian *accounting*.

h. *Field* Supervisior

Tugas dan tanggung jawab *field* supervisior adalah:

1) Bertanggungjawab terhadap keseluruhan sepak terjang pelaksanaan di lapangan.
2) Berkewajiban mencari lahan, tenaga kerja dan sistem kerja (antara penanggung jawab dengan pelaksanaan/penggarap dan konsultan).

3) Mengkoordinir keseluruhan proses distribusi dan bertanggung jawab terhadap kecukupan sarana.

i. Kepala Gudang

Tugas dan tanggung jawab kepala gudang adalah:

1) Melakukan penerimaan barang dan meneliti apakah barang yang sesuai dengan faktur pembelian dan surat pesanan.
2) Membuat bukti barang masuk
3) Menyiapkan barang sesuai dengan surat pesanan dari relasi untuk dikirim.
4) Membuat laporan stock barang dan surat permintaan barang yang ditunjukkan kepada direktur logistik.

j. Administrasi Gudang

Tugas dan tanggung jawab administrasi gudang adalah:

1) Mengurus data di dalam gudang seperti barang masuk dan barang keluar, sisa stock gudang dan mencatat permintaan barang dari luar.
2) Bertanggung jawab terhadap kesesuaian data dengan stock barang yang ada dan melaporkannnya kekepala gudang.

k. *Helper* Gudang

Tugas dan tanggung jawab *helper* gudang adalah:

1) Membantu secara langsung dalam pengiriman barang kerelasi
2) Mempertanggungjawabkan pelaksanaan kerja ke kepala gudang, melaporkan jika barang tersebut telah dikirim.

l. *Collector*

Tugas dan tanggung jawab *collector* yaitu:

1) Mengingatkan kepada pelanggan tanggal jatuh tempo dari cicilan melalui telepon.
2) Memberikan pengertian kepada pelanggan mengenai kewajiban dalam hal melakukan pembayaran.

m. *Driver*

Tugas dan tanggung jawab *driver* adalah :

1) Mengantar dan menjemput barang-barang yang berkaitan dengan perusahaan.
2) Bertanggungjawab penuh terhadap perlengkapan mobil dan semua yang berkaitan dengan mobil.
3) Menjaga kebersihan mobil luar dan dalam setiap hari
4) Memastikan kondisi mobil dalam keadaan baik termasuk kondisi mesin, accu, radiator, oli, ban, dan sebagainya.
5) Disiplin waktu, dan parkir ditempat parkir

n. *Security*

Tugas dan tanggung jawab *security* adalah:

1) Menyelengggarakan keamanan dan ketertiban lingkungan atau kawasan kerja.
2) Melindungi dan mengamankan segala ancaman yang berasal dari luar atau dalam perusahaan.

4. Jumlah Tenaga Kerja dan Jam Kerja

a. Tenaga Kerja

Tabel. 4.1 Daftar Karyawan
CV. Omco Jaya Padangsidimpuan Tahun 2016

NO	Nama	Jenis Kelamin	JABATAN
1	Sajuri Gultom	Laki-Laki	Ops. Manager (OM)
2	Jaindar Kristoper Gultom	Laki-Laki	Salesman
3	Frendy	Laki-Laki	Salesman
4	Dedi Alexander Lubis	Laki-Laki	Salesman
5	Sefti Wahyuni Hasibuan	Perempuan	Sales Admin (Sa)
6	Nurhasanah Lubis	Perempuan	Ar Control
7	Jontony Limbong	Laki-Laki	Salesman
8	Samino	Laki-Laki	Driver
9	Heri Junaidi	Laki-Laki	Driver
10	Samsumar Harahap	Laki-Laki	Driver
11	Armin Lase	Laki-Laki	Salesman
12	Nashar Nasution	Laki-Laki	Kasier
13	Junaidi	Laki-Laki	Chief Accounting (Ca)
14	Marhendra Putra	Laki-Laki	Helper
15	Sanri	Laki-Laki	Collector
16	Agus Suwanto	Laki-Laki	Collector
17	Faisal Ardiansyah	Laki-Laki	Collector
18	Diana	Perempuan	Sales Admin (Sa)
19	Loren Hutabarat	Laki-Laki	Driver
20	Fariz Hamdani Lubis	Laki-Laki	Salesman
21	Adi Wong	Laki-Laki	Salesman
22	Muhammad Toyib	Laki-Laki	Ka.GUDANG
23	Yusuf Gani Siagian	Laki-Laki	Driver
24	Ahmad Mursal	Laki-Laki	Field SUPERVISOR
25	Hasmar Husein .Nst	Laki-Laki	Driver
26	Arent Ficinarum	Laki-Laki	Helper Gudang
27	Muhammad Irfan Harahap	Laki-Laki	Collector
28	Rusman Hadi Lubis	Laki-Laki	Ka.GUDANG
29	Syahril Efendi.Hrp	Laki-Laki	Helper Gudang
30	Diki Zulkarnain	Laki-Laki	Collector
31	Zulkarmei Siregar	Laki-Laki	Salesman
32	Royito Pandapotan	Laki-Laki	Salesman
33	Indrayan	Laki-Laki	Helper Gudang
34	Ahmad Idris .Lbs	Laki-Laki	Admin Gudang
35	Fajaruddin Ritonga	Laki-Laki	Security
36	M. Sulaiman Lbs	Laki-Laki	Security

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

b. Jam Kerja

Adapun sistem jam kerja pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2
Jam Kerja CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

No	Hari kerja	Jam masuk	Jam istirahat	Jam keluar
1	Senin	08.00	12.00-13.30	16.00
2	Selasa	08.00	12.00-13.30	16.00
3	Rabu	08.00	12.00-13.30	16.00
4	Kamis	08.00	12.00-13.30	16.00
5	Jumat	08.00	12.00-13.30	16.00
6	Sabtu	08.00	12.00-13.30	16.00

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, 2016

5. *Principle* dan Produk

Principle adalah perusahaan yang menjadi pemilik dari produk yang didistribusikan pada perusahaan distributor. Sedangkan jenis produk yang ditawarkan oleh CV. Omco Jaya Padangsidimpuan adalah *consumer goods* yang berarti barang-barang konsumsi. Maksudnya, barang yang dibutuhkan secara rutin dan terus menerus oleh masyarakat. Misalnya produk kebutuhan badan seperti: makanan, minuman, sabun, makanan ringan, dan lain-lain.

Adapun *principle* dan produk pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3
Daftar *Principle* dan Produk CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

NO	PRINCIPLE	PRODUK
1	PT.BBD	FANBO
2	PT.FDN	SHINZUI
3	PT.INTRA SARI RAYA	HIT
4	PT.AAM	OBAT-OBATAN
5	PT.SOFTEX INDONESIA	SWEETY
6	PT.RAJAWALI NUSINDO	MUSTIKA RATU
7	PT.SARI MURNI PRATAMA	CITOKU
8	PT.SIANTAR TOP.Tbk	POTATO
9	PT.SNACK MAKMUR	SIMBA
10	CHAMP	SOSIS
11	TRADER (TETAP MAJU, SRB, BJ, FC, ESV)	TRADER (TETAP MAJU, SRB, BJ, FC, ESV)
12	MAKARIZO	MAKARIZO
13	PT.PANCA SARI SENTOSA	MAKANAN
14	PT.PZ.CUSSONS INDONESIA	CUSSONS
15	PT.BANGUN MAKMUR	MAKANAN

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, 2016

6. Visi dan Misi

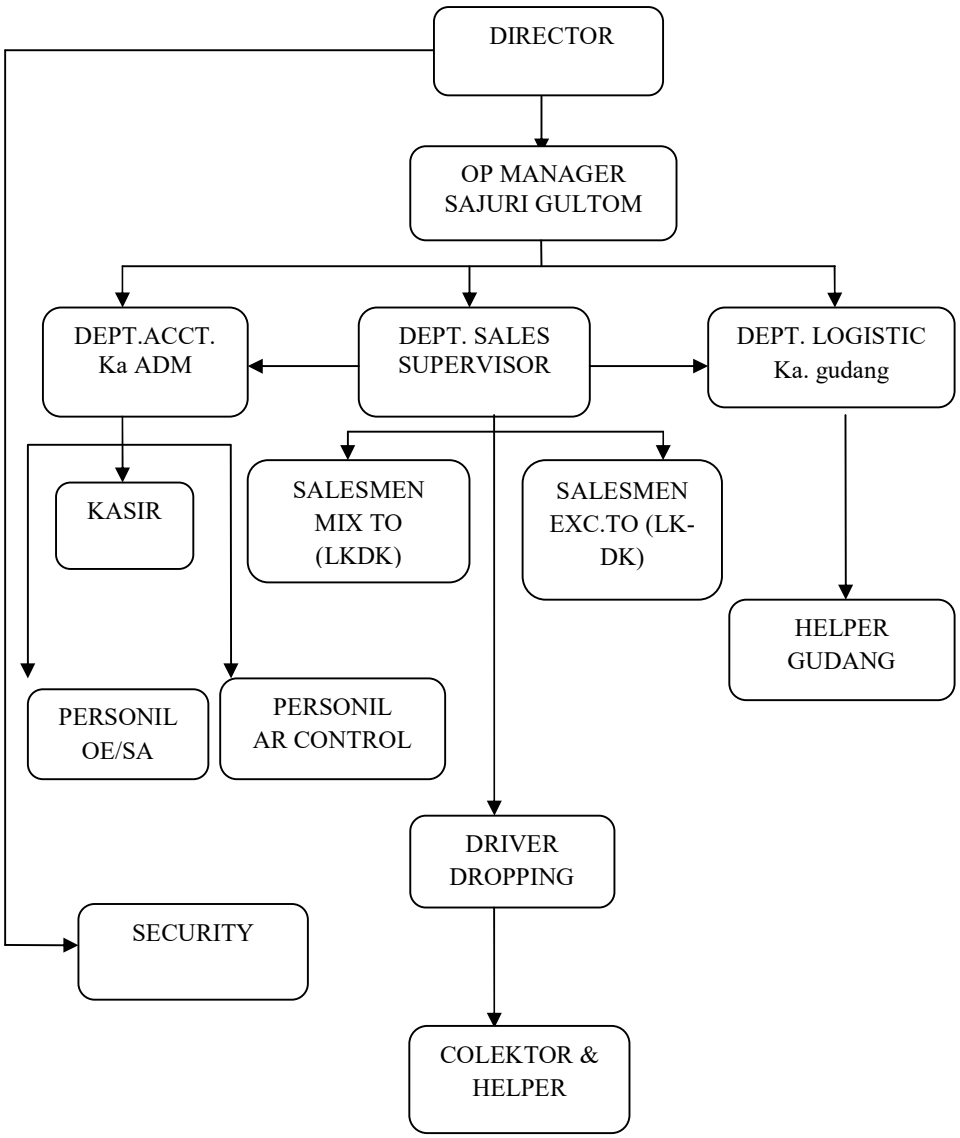
Adapun visi dan misi CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, yaitu:

a) Visi: Menjadi distribusi yang handal dan terpercaya di kawasan pantai barat sumatera.

b) Misi: Memberikan pelayanan prima, bersahabat, dan menguntungkan.

7. Struktur Organisasi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi CV.Omco Jaya Padangsidimpuan



Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, 2016

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Data Penjualan

Berdasarkan data-data keuangan yang diperoleh peneliti yaitu daftar penjualan pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan selama tiga tahun terakhir yaitu periode 2013 sampai 2015. Data yang digunakan dalam bentuk data bulanan, yaitu bulanan tahun 2013 sampai tahun 2015.

Data penjualan pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan sebagai berikut:

Tabel 4.4
Penjualan CV. Omco Jaya Padangsidimpuan Periode 2013-2015
(dinyatakan dalam rupiah)

Bulan	2013	2014	2015
Januari	2.665.645.674	3.113.200.398	4.160.200.398
Februari	1.659.034.274	1.804.882.511	2.464.882.511
Maret	1.928.025.967	2.418.025.967	3.118.025.967
April	2.515.541.450	2.740.133.250	3.340.133.250
Mei	1.843.864.548	2.243.864.548	2.843.864.548
Juni	2.184.050.195	2.714.050.195	3.714.050.195
Juli	3.060.176.821	2.872.633.521	3.760.176.821
Agustus	2.385.411.351	2.535.411.351	3.335.411.351
September	2.661.010.301	3.253.355.901	4.391.022.996
Oktober	2.783.277.201	3.441.211.156	4.661.795.885
Nopember	2.786.862.056	3.005.137.177	4.025.763.991
Desember	3.593.375.062	3.389.457.868	4.677.976.409
TOTAL	**30.066.274.900**	**33.528.809.119**	**44.493.304.322**

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan (data diolah), 2016

2. Data Laba Kotor

Berdasarkan data-data keuangan yang diperoleh peneliti yaitu laporan laba rugi pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan selama tiga tahun terakhir yaitu periode 2013 sampai 2015. Data yang digunakan

dalam bentuk data bulanan, yaitu bulanan tahun 2013 sampai bulanan tahun 2015.

Data laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan sebagai berikut:

Tabel 4.5
Laba Kotor CV. Omco Jaya Padangsidimpuan Periode 2013-2015
(dinyatakan dalam jutaan rupiah)

Bulan	2013	2014	2015
Januari	239.908.111	233.490.030	312.015.030
Februari	149.313.085	135.366.188	184.866.188
Maret	173.522.337	181.351.948	233.851.948
April	226.398.731	205.509.994	250.509.994
Mei	165.947.809	168.289.841	213.289.841
Juni	196.546.518	203.553.765	278.553.765
Juli	275.415.914	215.447.514	282.013.262
Agustus	214.687.022	190.155.851	250.155.851
September	239.490.927	244.001.693	329.326.725
Oktober	250.494.948	258.090.837	349.634.691
Nopember	250.817.585	225.385.288	301.932.299
Desember	323.403.756	254.209.340	350.848.231
TOTAL	**2.705.946.742**	**2.514.660.684**	**3.336.997.824**

Sumber: CV. Omco Jaya Padangsidimpuan (data diolah), 2016

C. Hasil Analisis Data

1. Uji Normalitas

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residu yang dihasilkan dari regresi terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residu yang terdistribusi secara normal dari variabel independen (penjualan) dan variabel dependen (laba kotor).

Uji ini mempunyai taraf signifikan sebessar 0,05. Berikut tabel hasil uji normalitas:

Tabel 4.6
Hasil Uji Normalitas

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov[a]		
	Statistic	Df	Sig.
Laba_Kotor	,104	36	,200*
Penjualan	,110	36	,200*

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Sumber: hasil output SPSS 22.0.

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan pada kolom *Kolmogorov-Smirnov* dan dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk laba kotor sebesar 0,200, dan harga jual sebesar 0,200. Karena nilai signifikansi semua variabel lebih besar dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa pada data variabel laba kotor dan penjualan berdistribusi normal.

2. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang ringkasan-ringkasan data seperti mean, standart deviasi, modus, dan lain-lain dari variabel independen (penjualan) dan variabel dependen (laba kotor) .

Tabel 4.7
Hasil uji statistik deskriptif

Statistics

	Laba_Kotor	Penjualan
Valid	36	36
Missing	0	0
Mean	237.716.579,3611	C
Std. Error of Mean	9.067.295,82650	123.262.530,61701
Std. Deviation	54.403.774,95900	739.575.183,70204
Minimum	135.366.188,00	1.659.034.274,00
Maximum	350.848.231,00	4.677.976.409,00

Sumber: hasil output SPSS 22.0.

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel laba kotor jumlah datanya (N) sebanyak 36 data. Mempunyai rata-rata laba kotor sebesar Rp. 237.716.579,3611, dengan laba kotor minimal Rp.135.366.188,00 dan maksimal Rp. 350.848.231,00, sedangkan standar deviasinya sebesar Rp.54.403.774,95900, variabel penjualan jumlah datanya (N) sebanyak 36 data. Mempunyai rata-rata penjualan sebesar Rp. 54.403.774,95900 dengan penjualan minimal Rp. 1.659.034.274,00 dan maksimal Rp. 4.677.976.409,00, sedangkan standar diviasinya sebesar Rp. 739.575.183,70204.

3. Uji Regresi Linear Sederhana

Uji regresi linear sederhana adalah uji yangg dilakukan untuk melihat hubungan secara linear antara satu variabel independen (penjualan) dengan variabel dependen (laba kotor). Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila mengalami nilai variabel independen mangalami kenaikan atau penurunan.

Tabel 4.8
Hasil Uji Regresi Linear Sederhana (Coeffisients)

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	81882155.641	28679538.022		2.855	.007
Penjualan	.051	.009	.692	5.586	.000

Sumber: hasil output SPSS 22.0.

Tabel 4.9
Hasil Uji Regresi Linear Sederhana (Casewise Diagnosis)

Casewise Diagnostics[a]

Case Number	Std. Residual	Laba_Kotor	Predicted Value	Residual
1	.562	2.40E+008	217.525.176,9738	22.382.934,02617
2	-.426	1.49E+008	166.303.136,1244	-16.990.051,12440
3	-.162	1.74E+008	179.990.944,0382	-6.468.607,03816
4	.414	2.26E+008	209.887.031,1179	16.511.699,88206
5	-1.865	1.66E+008	240.299.274,6595	-74.351.465,65947
6	.573	1.97E+008	173.724.713,4614	22.821.804,53857
7	1.768	2.75E+008	204.924.895,7262	70.491.018,27381
8	-.166	2.15E+008	221.315.523,1398	-6.628.501,13984
9	1.090	2.39E+008	196.062.584,6910	43.428.342,30904
10	.765	2.50E+008	219.988.270,8271	30.506.677,17291
11	.571	2.51E+008	228.057.881,0087	22.759.703,99126
12	2.822	3.23E+008	210.898.123,2640	112.505.632,73598
13	-.350	2.33E+008	247.431.173,7220	-13.941.143,72195
14	-3.051	1.35E+008	256.990.304,0332	-121.624.116,03320
15	-1.341	1.81E+008	234.800.411,1255	-53.448.463,12546
16	-1.225	2.06E+008	254.356.806,1093	-48.846.812,10935
17	-.697	1.68E+008	196.062.584,6910	-27.772.743,69096
18	-.412	2.04E+008	219.988.270,8271	-16.434.505,82709
19	-.316	2.15E+008	228.057.881,0087	-12.610.367,00874
20	-.520	1.90E+008	210.898.123,2640	-20.742.272,26402
21	-.086	2.44E+008	247.431.173,7220	-3.429.480,72195
22	.028	2.58E+008	256.990.304,0332	1.100.532,96680
23	-.236	2.25E+008	234.800.411,1255	-9.415.123,12546
24	-.004	2.54E+008	254.356.806,1093	-147.466,10935
25	.463	3.12E+008	293.576.514,2868	18.438.515,71324
26	-.563	1.85E+008	207.309.219,8167	-22.443.031,81673
27	-.168	2.34E+008	240.544.826,7091	-6.692.878,70909
28	-.034	2.51E+008	251.846.892,5537	-1.336.898,55375
29	-.334	2.13E+008	226.593.954,1049	-13.304.113,10487
30	.193	2.79E+008	270.873.886,5169	7.679.878,48305
31	.221	2.82E+008	273.221.068,2807	8.792.193,71935
32	-.036	2.50E+008	251.606.615,8159	-1.450.764,81591
33	.602	3.29E+008	305.322.064,3011	24.004.660,69888
34	.766	3.50E+008	319.100.509,4700	30.534.181,53000
35	.381	3.02E+008	286.735.634,9454	15.196.664,05457
36	.776	3.51E+008	319.923.865,3959	30.924.365,60407

a. Dependent Variable: Laba_Kotor

Sumber: hasil output SPSS 22.0.

Berdasarkan tabel di atas, dapat dibuat model persamaan regresinya sebagai berikut:

Y'= a + bX+e
LB= 81882155,641+ 0,051P+0,009

Angka-angka ini dapat diartikan sebagai berikut:

1) Konstanta sebesar 81882155,641, artinya jika penjualan nilainya (P) adalah satu (1), maka laba kotor (LB) nilainya sebesar 81882155,641.
2) Koefisien regresi variabel penjualan (P) sebesar 0 ,051, artinya jika penjualan mengalami kenaikan Rp. 1, maka laba kotor (LB) mengalami peningkatan sebesar Rp. 0,051. koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan antara penjualan dengan laba kotor. Semakin naik penjualan maka akan semakin meningkat laba kotor.
3) Berdasarkan model regresi di atas *standart error* yang diperoleh sebesar 0,009.

4. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk menentukan besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (laba kotor).

Tabel 4.10
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.692[a]	.479	.463	39.860.615,89425

a. Predictors: (Constant), Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_Kotor

Sumber: hasil output SPSS 22.0

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui R Square (R^2) yaitu menunjukkan koefisien determinasi. Angka ini akan diubah ke dalam bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap dependen. Nilai R^2 sebesar 0,479, artinya sumbangan persentase pengaruh penjualan terhadap laba kotor sebesar 47,9%. Sedangkan 52,1% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

5. Uji hipotesis (Uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (penjualan) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen (laba kotor).

Dapat diketahui dari tabel koefisien:

a. t hitung (dari kolom t) = 5,586

b. t tabel = 1,691

   df= 36-1-1=34

   Hasil diperoleh dari t tabel= 1,691 (lihat pada tabel lampiran)

c. Membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel}

   Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau 5,586 > 1,691 maka Ha diterima, artinya bahwa ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

d. Uji signifikan dimana hasilnya, nilai signifikan<taraf siginifikan atau 0,00<0,05, dalam hal ini penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang atau jasa kepada konsumen. Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan mencapai pasar yang dituju. Penjualan adalah suatu proses kegiatan dalam memperjualbelikan barang atau jasa kepada konsumen.

Berdasarkan data yang di peroleh dari CV. Omco Jaya Padangsidimpuan berupa penjualan dan laba kotor yang telah diolah menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan sumbangan sebesar 47,9% sedangkan sisanya 52,1% dipengaruhi variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Oleh karena itu CV. Omco Jaya Padangsidimpuan harus bisa meningkatkan penjulan guna mencapai efesien laba kotor yang diharapkan.

Berdasarkan persamaan regresi yang diperoleh peneliti menunjukkan:

$$LB= 81882155,641+ 0,051P+0,009$$

Persamaan di atas menunjukkan koefisien P bernilai positif artinya antara kedua variabel memiliki hubungan yang positif. Dengan demikian dalam penelitian ini dapat dinyatakan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

Berdasarkan persamaan regresi yang diperoleh peneliti menunjukkan penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 0,051. Berarti bahwa penjualan pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan sudah berpengaruh terhadap laba kotor. Hasil penelitian ini mempunyai nilai koefisien 0,051. Ini

berarti bahwa setiap penambahan penjualan Rp. 1, maka akan menambah laba kotor sebesar Rp. 0,051-,.

Hasil penelitian ini didukung oleh peneliti Dian Meylina Sihaloho bahwa harga jual minyak sawit dan inti sawit dengan nilai koefisien -4,27. Ini berarti bahwa setiap penambahan harga jual minyak sawit Rp.1.000, akan mengurangi margin kotor minyak sawit sebesar Rp. 4.270. Dan harga jual inti sawit juga tidak berpengaruh positif dengan nilai koefisien -7,05. Ini berarti bahwa setiap penambahan harga jual inti sawit sebesar Rp.1.000, maka akan mengurangi margin kotor sebesar Rp.7.050.

E. Keterbatasan Peneliti

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar hasil yang diperoleh sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaan ini terdapat beberapa kesalahaan.

Keterbatasan-keterbatasan yang dihadapi peneliti selama melaksanakan penelitian dan menyusun skripsi ini, yaitu: keterbatasan ilmu pengetahuan dan wawasan peneliti yang masih minim, keterbatasan waktu, tenaga, serta dana peneliti yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.

BAB V
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat diambil kesimpulan bahwa sesuai dengan pengujian yang telah dilakukan menunjukkan hasil bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan. Pengujian koefisien determinasi (R^2) menunjukkan hasil sebesar 0,479. Perhitungan ini menunjukkan bahwa penjualan hanya 47,9% berkontribusi terhadap laba kotor, sedangkan 52,1% dipengaruhi oleh variabel lainnya.

Koefisien regresi linear sederhana variabel penjualan sebesar 0,051, artinya jika penjualan mengalami kenaikan Rp. 1, maka laba kotor mengalami peningkatan sebesar Rp. 0,051. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan antara penjualan dengan laba kotor. Semakin naik penjualan maka akan semakin meningkat laba kotor. Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan, yang dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu 5,586> 1,691, dan nilai signifikan<taraf signifikan yaitu 0,00<0,05 artinya, penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan.

B. Saran-saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidimpuan ada beberapa saran-saran yang diberikan peneliti, yaitu:

1. pihak perusahaan harus melakukan strategi-strategi yang bisa meningkatkan penjualan.
2. Pihak perusahan harus meningkatkan laba kotor dari periode selanjutnya untuk mencapai target yang diharapkan.
3. Bagi perusahaan, hendaknya manajemen perusahaan lebih efektif dan efisien dalam meningkatkan kinerja secara keseluruhan seperti peningkatan laba kotor.
4. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar menggunakan subjek penelitian, periode penelitian, dan variabel yang berbeda, sehingga dapat menambah wawasan dalam penelitian kinerja keuangan perusahaan serta diharapkan dapat memperoleh hasil yang lebih baik dari penelitian-penelitian sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif,* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.

Basu Swatsha, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE, 1989.

Basu Swastha dan Ibnu Sukitjo, *Pengantar Bisnis Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2002.

Buku Panduan Penulisan Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan, 2012.

Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Surakarta: CV. Al-Ahnan, 2009.

Duwi Priyatno, *Mandiri Belajar Dengan SPSS,* Yogyakarta: CV. ANDI Offset, 2012.

Hendi Suhandi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Hery, *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: CAPS, 2015.

Husein Umar, *Metode Penelitian untuk Skiripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.

Irwan Hermansyah dan Eva Ariesti, Pengaruh Volume Penjualan Buku Cetak Terhadap Peningkatan Laba Bersih (Studi Kasus PT. Indo Perkasa Usahatama Semarang), Jurnal, UNS, 2015

Iskandar, *Metodologi Pendidikan dan Sosial,* Jakarta: Gaung Persada, 2008.

Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan,* Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011.

Jusup Al Haryono, *Dasar-dasar Akuntansi*, Yogyakrta: STIE YKPN, 2011.

Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.

Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, *Sistem Informasi Akuntansi* Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.

M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara, 2008.

Medi Tri Purwanto, *Analisis Laba Kotor Sebagai Salah Satu Alat Dalam Menentukan Harga Jual*, Skripsi, STIE Widya Manggalia Brebes: 2013.

Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.

Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.

Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty, 2007.

Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Erlangga, 2008.

Silaen, Sakti, *Statistik Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2010.

Soemarso S. R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat, 2004.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2009.

_____, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.

_____, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2013.

Supangat, Andi, *Statistika Dalam Kajian Deskriptif, Infrensi, dan Nonparametrik*, Jakarta: Kencana, 2010.

Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta: BPFE, 2012.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Data Pribadi

Nama	:	SINAR BULAN RAMBE
Nim	:	12 230 0165
Tempat/Tanggal Lahir	:	Parigi/06 Oktober 1994
Jenis Kelamin	:	Perempuan
Anak Ke	:	3 dari 6 bersaudara
Agama	:	Islam
Status	:	Belum Menikah
Alamat	:	Parigi, Kec. Dolok Kab. Padang Lawas Utara

2. Identitas Orang Tua

Nama Ayah	:	Abdul Manap Rambe
Nama Ibu	:	Tetti Rawati Siregar
Alamat	:	Parigi, Kec. Dolok Kab. Padang Lawas Utara

3. Riwayat Pendidikan

- SD Negeri Parigi 2000-2006
- MTs S Almustaqim Sijantung Julu 2006-2009
- SMK Negeri 1 Portibi 2009-2012
- IAIN Padangsidimpuan 2012-2016

Lampiran 1

Daftar Karyawan
CV. Omco Jaya Padangsidimpuan Tahun 2016

NO	Nama	Jenis Kelamin	JABATAN
1	Sajuri Gultom	Laki-Laki	Ops. Manager (OM)
2	Jaindar Kristoper Gultom	Laki-Laki	Salesman
3	Frendy	Laki-Laki	Salesman
4	Dedi Alexander Lubis	Laki-Laki	Salesman
5	Sefti Wahyuni Hasibuan	Perempuan	Sales Admin (Sa)
6	Nurhasanah Lubis	Perempuan	Ar Control
7	Jontony Limbong	Laki-Laki	Salesman
8	Samino	Laki-Laki	Driver
9	Heri Junaidi	Laki-Laki	Driver
10	Samsumar Harahap	Laki-Laki	Driver
11	Armin Lase	Laki-Laki	Salesman
12	Nashar Nasution	Laki-Laki	Kasier
13	Junaidi	Laki-Laki	Chief Accounting (Ca)
14	Marhendra Putra	Laki-Laki	Helper
15	Sanri	Laki-Laki	Collector
16	Agus Suwanto	Laki-Laki	Collector
17	Faisal Ardiansyah	Laki-Laki	Collector
18	Diana	Perempuan	Sales Admin (Sa)
19	Loren Hutabarat	Laki-Laki	Driver
20	Fariz Hamdani Lubis	Laki-Laki	Salesman
21	Adi Wong	Laki-Laki	Salesman
22	Muhammad Toyib	Laki-Laki	Ka.GUDANG
23	Yusuf Gani Siagian	Laki-Laki	Driver
24	Ahmad Mursal	Laki-Laki	Field SUPERVISOR
25	Hasmar Husein .Nst	Laki-Laki	Driver
26	Arent Ficinarum	Laki-Laki	Helper Gudang
27	Muhammad Irfan Harahap	Laki-Laki	Collector
28	Rusman Hadi Lubis	Laki-Laki	Ka.GUDANG
29	Syahril Efendi.Hrp	Laki-Laki	Helper Gudang
30	Diki Zulkarnain	Laki-Laki	Collector
31	Zulkarmei Siregar	Laki-Laki	Salesman
32	Royito Pandapotan	Laki-Laki	Salesman
33	Indrayan	Laki-Laki	Helper Gudang
34	Ahmad Idris .Lbs	Laki-Laki	Admin Gudang
35	Fajaruddin Ritonga	Laki-Laki	Security
36	M. Sulaiman Lbs	Laki-Laki	Security

Lampiran 2

Daftar Jam Kerja CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

No	Hari kerja	Jam masuk	Jam istirahat	Jam keluar
1	Senin	08.00	12.00-13.30	16.00
2	Selasa	08.00	12.00-13.30	16.00
3	Rabu	08.00	12.00-13.30	16.00
4	Kamis	08.00	12.00-13.30	16.00
5	Jumat	08.00	12.00-13.30	16.00
6	Sabtu	08.00	12.00-13.30	16.00

Lampiran 3

Daftar *Principle* dan Produk CV. Omco Jaya Padangsidimpuan

NO	PRINCIPLE	PRODUK
1	PT.BBD	FANBO
2	PT.FDN	SHINZUI
3	PT.INTRA SARI RAYA	HIT
4	PT.AAM	OBAT-OBATAN
5	PT.SOFTEX INDONESIA	SWEETY
6	PT.RAJAWALI NUSINDO	MUSTIKA RATU
7	PT.SARI MURNI PRATAMA	CITOKU
8	PT.SIANTAR TOP.Tbk	POTATO
9	PT.SNACK MAKMUR	SIMBA
10	CHAMP	SOSIS
11	TRADER (TETAP MAJU, SRB, BJ, FC, ESV)	TRADER (TETAP MAJU, SRB, BJ, FC, ESV)
12	MAKARIZO	MAKARIZO
13	PT.PANCA SARI SENTOSA	MAKANAN
14	PT.PZ.CUSSONS INDONESIA	CUSSONS
15	PT.BANGUN MAKMUR	MAKANAN

Lampiran 4

Hasil Uji Normalitas

Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov[a]			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Laba_Kotor	,104	36	,200*	,975	36	,580
Penjualan	,110	36	,200*	,973	36	,528

*. This is a lower bound of the true significance.
a. Lilliefors Significance Correction

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Statistics

	Laba_Kotor	Penjualan
Valid	36	36
Missing	0	0
Mean	237.716.579,3611	C
Std. Error of Mean	9.067.295,82650	123.262.530,61701
Std. Deviation	54.403.774,95900	739.575.183,70204
Minimum	135.366.188,00	1.659.034.274,00
Maximum	350.848.231,00	4.677.976.409,00

Hasil Uji Regresi Linear Sederhana (Coeffisients)

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	81882155.641	28679538.022		2.855	.007
Penjualan	.051	.009	.692	5.586	.000

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,692[a]	,479	,463	39.860.615,89425

a. Predictors: (Constant), Penjualan
b. Dependent Variable: Laba_Kotor

Hasil Uji Regresi Linear Sederhana (Casewise Diagnostics)

Casewise Diagnostics[a]

Case Number	Std. Residual	Laba_Kotor	Predicted Value	Residual
1	,562	2,40E+8	217.525.176,9738	22.382.934,02617
2	-,426	1,49E+8	166.303.136,1244	-16.990.051,12440
3	-,162	1,74E+8	179.990.944,0382	-6.468.607,03816
4	,414	2,26E+8	209.887.031,1179	16.511.699,88206
5	-1,865	1,66E+8	240.299.274,6595	-74.351.465,65947
6	,573	1,97E+8	173.724.713,4614	22.821.804,53857
7	1,768	2,75E+8	204.924.895,7262	70.491.018,27381
8	-,166	2,15E+8	221.315.523,1398	-6.628.501,13984
9	1,090	2,39E+8	196.062.584,6910	43.428.342,30904
10	,765	2,50E+8	219.988.270,8271	30.506.677,17291
11	,571	2,51E+8	228.057.881,0087	22.759.703,99126
12	2,822	3,23E+8	210.898.123,2640	112.505.632,73598
13	-,350	2,33E+8	247.431.173,7220	-13.941.143,72195
14	-3,051	1,35E+8	256.990.304,0332	-121.624.116,03320
15	-1,341	1,81E+8	234.800.411,1255	-53.448.463,12546
16	-1,225	2,06E+8	254.356.806,1093	-48.846.812,10935
17	-,697	1,68E+8	196.062.584,6910	-27.772.743,69096
18	-,412	2,04E+8	219.988.270,8271	-16.434.505,82709
19	-,316	2,15E+8	228.057.881,0087	-12.610.367,00874
20	-,520	1,90E+8	210.898.123,2640	-20.742.272,26402
21	-,086	2,44E+8	247.431.173,7220	-3.429.480,72195
22	,028	2,58E+8	256.990.304,0332	1.100.532,96680
23	-,236	2,25E+8	234.800.411,1255	-9.415.123,12546
24	-,004	2,54E+8	254.356.806,1093	-147.466,10935
25	,463	3,12E+8	293.576.514,2868	18.438.515,71324
26	-,563	1,85E+8	207.309.219,8167	-22.443.031,81673
27	-,168	2,34E+8	240.544.826,7091	-6.692.878,70909
28	-,034	2,51E+8	251.846.892,5537	-1.336.898,55375
29	-,334	2,13E+8	226.593.954,1049	-13.304.113,10487
30	,193	2,79E+8	270.873.886,5169	7.679.878,48305
31	,221	2,82E+8	273.221.068,2807	8.792.193,71935
32	-,036	2,50E+8	251.606.615,8159	-1.450.764,81591
33	,602	3,29E+8	305.322.064,3011	24.004.660,69888
34	,766	3,50E+8	319.100.509,4700	30.534.181,53000
35	,381	3,02E+8	286.735.634,9454	15.196.664,05457
36	,776	3,51E+8	319.923.865,3959	30.924.365,60407

a. Dependent Variable: Laba_Kotor