



**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN
VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA KOPERASI AGRINA PARSALAKAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

SARIPA HANNUM SIREGAR
NIM. 12 230 0078

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



**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN
VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA KOPERASI AGRINA PARSALAKAN**

SKRIPSI

*Digunakan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**SARIPA HANNUM SIREGAR
NIM. 12 230 0078**



JURUSAN EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)**

PADANGSIDIMPUAN

2016



**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN
VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA KOPERASI AGRINA PARSALAKAN**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh

**SARIPA HANNUM SIREGAR
NIM. 12 230 0078**

PEMBIMBING I

IKHWANUDDIN HARAHAP, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

PEMBIMBING II

ZULAIKA MATONDANG, M. Si

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2016

Hal : Skripsi
a. n. SARIPA HANNUM SIREGAR

Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 3 Oktober 2016

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Padangsidimpuan

Assalamualaikum Wr. Wb.

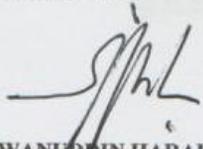
Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n SARIPA HANNUM SIREGAR yang berjudul: **Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.** Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Ilmu Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi 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 terimakasih.

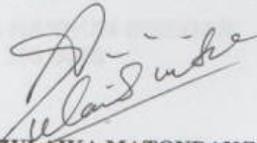
Wassalamualaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



IKHWANUDDIN HARAHAP, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

PEMBIMBING II



ZULAIKA MATONDANG, M. Si



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan
Telp. (0634) 22080 Fax (0634) 24022 KodePos 22733

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan Menyebut Nama Allah yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang
Saya yang bertanda tangan di bawahini:

Nama : **SARIPA HANNUM SIREGAR**
Nim : 12 230 0078
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ ES-5
Judul Skripsi : **Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Volume Penjualan
Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.**

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan
tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan
plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 Tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari
terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia
menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 Tahun 2014
tentang kode etik mahasiswa, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat
dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 3 Oktober 2016

Saya yang menyatakan,



SARIPA HANNUM SIREGAR
NIM. 12 230 0078

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Saripta Hannum Siregar
NIM : 12 230 0078
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.** Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 20 Oktober 2016

Yang menyatakan,



Saripta Hannum Siregar
**Saripta Hannum Siregar
NIM. 12 230 0078**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. H. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 2273
Telp. (0634) Fax. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : SARIPA HANNUM SIREGAR
Nim : 12 230 0078
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/ EKONOMI SYARIAH
Judul Skripsi : PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA
KOPERASI AGRINA PARSALAKAN

Ketua

Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP.19780818 200901 1 015

Sekretaris

Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

Anggota

Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
NIP.19780818 200901 1 015

Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
NIP. 19750103 200212 1 001

Muhammad Isa, ST.,MM
NIP.19800605 201101 1 003

Budi Gautama Siregar, S.Pd.,MM
NIP. 19790720 201101 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/ Tanggal : Kamis/ 20 Oktober 2016
Pukul : 09.00 s/d Selesai
Hasil/Nilai : 75,75 (B)
IPK : 3,70
Predikat : Cumlaude



**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 Fax. (0634) 24022

PENGESAHAN

Judul Skripsi : PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN
VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA KOPERASI AGRINA PARSALAKAN.

Ditulis Oleh : SARIPA HANNUM SIREGAR
NIM : 12 230 0078

Telah dapat diterima untuk memenuhi salah satu tugas
dan syarat-syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Padangsidimpuan, 20 Oktober 2016

Dekan,



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

ABSTRAKSI

Nama : Saripa Hannum Siregar

NIM : 12 220 0078

Judul : Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peningkatan laba kotor, harga pokok penjualan dan volume penjualan yang berfluktuasi dari periode satu ke periode lain. Rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh harga pokok penjualan, volume penjualan secara parsial dan secara simultan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan? Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui peningkatan laba kotor yang dipengaruhi oleh harga pokok penjualan, volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan. Kegunaan penelitian ini adalah sebagai bahan bacaan dan bahan pertimbangan bagi Koperasi Agrina Parsalakan.

Teori dalam penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu ekonomi syariah. Sehubungan dengan pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan laba kotor, analisa perubahan laba kotor, manfaat analisis laba kotor, konsep laba, beban operasional, perencanaan laba kotor, bagi hasil, harga pokok penjualan, penyebab turunnya dan naiknya harga pokok penjualan, pengertian volume penjualan, jenis-jenis penjualan, penjualan bersih, tujuan penjualan serta beberapa dalil Alquran yang berkenaan dengan teori.

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan program SPSS versi 22 yang meliputi analisis deskriptif, uji normalitas, asumsi klasik yang meliputi uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi serta uji statistik yang meliputi uji koefisien determinasi, uji parsial T-test, dan uji simultan F-test.

Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor yang dibuktikan dengan nilai T hitung yang bernilai $0,216 > -2,052$. Volume Penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor yang dibuktikan dengan nilai T hitung yang bernilai $2,363 > -2,052$ yang berarti jika volume penjualan meningkat maka laba kotor juga meningkat. Sedangkan secara simultan harga pokok penjualan, volume penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan F hitung sebesar $3,886 > 3,354$.

Kata kunci : Harga pokok penjualan, Volume Penjualan, Laba Kotor

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuhu.

Alhamdulillah, puji syukur Peneliti panjatkan ke haribaan Allah *Subhanahu Wata'ala* atas curahan rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan judul Penelitian “*Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan*”. Tidak lupa juga shalawat dan salam kepada suri tauladan umat manusia Nabi Muhammad Saw. beserta keluarga dan para sahabat beliau yang telah menerangi dunia ini dengan ilmu dan pengetahuan.

Penyusunan skripsi ini lahir bukan hanya sekedar karena pemenuhan salah satu tugas dari Perguruan Tinggi yang bersangkutan, akan tetapi sebagai syarat untuk memperoleh gelar Strata 1 (satu) yakni Sarjana Ekonomi (S.E) pada Jurusan Ekonomi Syariah IAIN Padangsidimpuan. Peneliti menyadari tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak penyusunan skripsi ini sangat sulit diselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, izinkanlah Peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak terkait yang berjasa dalam hidup Peneliti dan dalam penyusunan skripsi ini, yang terdiri dari:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A., selaku Wakil Rektor bidang Akademik, 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.

2. Bapak H.Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Darwis Harahap, M.Si., selaku Wakil Dekan bidang Akademik, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag., selaku Wakil Dekan bidang Administrasi Umum, Perencanaan, dan Keuangan, dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Dekan bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Rukiah Lubis, S.E., M.Si, selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, Bapak Muhammad Isa ST.,MM, selaku Sekretaris Jurusan, serta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Pembimbing I dan Ibu Zulaika Matondang, S.Pd., M.Si., selaku Pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi Peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT dengan balasan yang baik.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum selaku Kepala Perpustakaan dan para pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi Peneliti untuk memperoleh buku-buku yang Peneliti butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.

6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan, dorongan, dan motivasi yang sangat bermanfaat bagi Peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada Ayahanda Abdul Kosim Siregar dan Ibunda tercinta Jabeda Rambe yang telah membimbing, memberikan motivasi, dan selalu memanjatkan doa yang tiada henti-hentinya kepada Peneliti, serta berjuang demi kami anak-anaknya tanpa kenal hujan dan teriknya matahari. Mungkin ucapan terima kasih saja tidak cukup untuk membalas jasa dan pengorbanan Ibunda dan Ayahanda, serta tidak dapat menggantikan curahan kasih sayang Ibunda dan Ayahanda selama ini. Hanya doa yang dapat kupanjatkan semoga Ibunda dan Ayahanda diberi kesehatan, umur yang panjang lagi berkah, serta diberi kebahagiaan di dunia dan di akhirat. Terima kasih juga kepada Abanganda Abu Bakar Siregar, S.PdI, Khoiruddin Siregar, dan terima kasih kepada kakak Mariana Siregar, Dasima Siregar, S.PdI, Rienni Siregar dan terima kasih kepada adik Julkarnain Siregar yang menemani Peneliti dalam suka maupun duka dan memberi dukungan serta doa kepada Peneliti.
8. Bapak Ali Mansyur Rambe selaku Bendahara Koperasi Agrina Parsalakan dan seluruh karyawan Koperasi Agrina Parsalakan.
9. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, khususnya Jurusan Ekonomi Syariah 5 AK 1 angkatan 2012 (Tuju Alam Hasibuan, Hasnita Ratmi Yazna, Maimunah, Yulisanti, Nurhayati, Nursahari Harahap) yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang selalu memberikan dukungan. Semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.

Peneliti menyadari skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, Peneliti mohon maaf atas segala kekurangannya ataupun kesalahannya, dan tak lupa tentunya Peneliti mengharapkan dan menerima kritik dan saran yang membangun untuk lebih baik ke depannya. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi Peneliti dan para pembaca.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Padangsidempuan, 3 Oktober 2016
Peneliti

Saripa Hannum Siregar
NIM. 12 230 0078

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. 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	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	H	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	sad	S	Es dan ye
ض	dad	D	de (dengan titik di bawah)
ط	ta	T	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	Z	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

B. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dommah	U	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah dan ya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

B. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

1. *Ta marbutah* hidup yaitu *Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat *fatah*, *kasrah*, dan *dommah*, transliterasinya adalah /t/.
2. *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).

C. *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.

D. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu : ﺀ . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

1. 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.

2. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

E. 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.

F. Penelitian Kata

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

G. 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. Jika 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 Penelitian itu disatukan

dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

H. 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. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

BERITA ACARA UJIAN MUNAQOSAH

HALAMAN PENGESAHAN DEKAN

	Hal
ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRASLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GRAFIK	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah	7
D. Defenisi Operasional Variabel.....	8
E. Rumusan Masalah.....	9
F. Tujuan Penelitian	9
G. Kegunaan Penelitian	10
H. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	
1. Pengertian Laba Kotor	12
a. Analisa Perubahan Laba Kotor	14
b. Manfaat Analisis Laba Kotor.....	16
c. Konsep Laba	17
d. Beban Operasional	18
e. Perencanaan Laba Kotor.....	19

f. Bagi Hasil.....	21
2. Pengertian Harga Pokok Penjualan.....	21
a. Penyebab Turunnya Dan Naiknya Harga Pokok Penjualan.....	25
3. Pengertian Volume Penjualan.....	26
a. Jenis-Jenis Penjualan	28
b. Penjualan Bersih	30
c. Tujuan Penjualan	30
B. Penelitian Terdahulu	31
C. Kerangka Teori	33
D. Hipotesis	33

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu	35
B. Jenis Penelitian	35
C. Populasi dan Sampel.....	36
D. Teknik Pengumpulan Data	
1. Dokumentasi	38
2. Studi Kepustakaan	38
E. Analisis Data	
1. Analisis Deskriptif	39
2. Uji Normalitas.....	39
3. Asumsi Klasik.....	40
4. Uji Statistik	42

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	
1. Sejarah Koperasi Agrina Parsalakan.....	46
2. Struktur Organisasi	49
3. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab	50
B. Deskripsi Data Penelitian	
1. Laba Kotor	52
2. Harga Pokok Penjualan.....	54
3. Volume Penjualan.....	57
C. Hasil Analisis Data	
1. Analisis Deskriptif	60
2. Uji Normalitas.....	61
3. Asumsi Klasik.....	62
4. Uji Statistik	65
D. Pembahasan Hasil Penelitian	
1. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.....	73
2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.....	74

3. Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan	76
4. Keterbatasan Penelitian.....	76

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	78
B. Saran	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel	Hal
I.1 : Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan Keripik Salak Pada Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016	5
I.2 : Defenisi Operasional Variabel	8
II.1 : Penelitian Terdahulu	32
III.1 : Kriteria Pengambilan Sampel.....	37
IV.1 : Laba Koperasi Agrina Parsalakan	52
IV.2 : Harga Pokok Penjualan	55
IV.3 : Volume Penjualan	57
IV.4 : Hasil Analisis Deskriptif	60
IV.5 : Hasil Uji Normalitas.....	62
IV.6 : Hasil Uji Multikolinearitas.....	63
IV.7 : Hasil Nilai <i>Tolerance</i> Dan <i>VIF</i>	63
IV.8 : Hasil Uji Autokorelasi.....	64
IV.9 : Hasil Uji Heterokedastisitas	65
IV.10 : Tabel Kesimpulan Uji Heterokedastisitas	65
IV.11 : Hasil Uji Koefisien Determinasi	66
IV.12 : Hasil Uji Parsial	67
IV.13 : Hasil Uji Simultan.....	71

DAFTAR GRAFIK

Grafik	Hal
I.1 : Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan Keripik Salak Pada Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016	6
IV.1 : Laba Kotor Koperasi Agrina Parsalakan	53
IV.2 : Harga Pokok Penjualan	56
IV. 3 : Volume Penjualan.....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Hal
II.1 : Kerangka Berfikir.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya setiap perusahaan, baik perusahaan dagang, industri, maupun jasa mempunyai tujuan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Salah satu tujuan pokok perusahaan adalah mendulang laba, laba yang diraup oleh perusahaan merupakan tolak ukur yang dipakai oleh manajer, pemodal, dan kreditor untuk mengevaluasi prospek perusahaan dimasa yang akan datang.

Salah satu produk pertanian yang bisa ditingkatkan nilai tambahnya adalah buah salak. Koperasi Agrina terletak di Kecamatan Angkola Barat merupakan daerah yang memiliki luas area tanaman salak terbesar dan jumlah produksi salak terbanyak dibandingkan Kecamatan lain di Kabupaten Tapanuli Selatan.

Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha dan semakin tinggi dan hanya memiliki kinerja yang baik. Perkembangan dunia usaha dalam era globalisasi sekarang ini, telah memicu suatu persaingan antara perusahaan jasa, industri, dan dagang. Dalam persaingan usaha yang kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh dengan ketidakpastian dimana krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat dan merusak segala sektor dari perekonomian sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki.

Harga buah salak tidak pernah stabil atau sering mengalami fluktuasi (naik turun) hingga sering membuat para petani menjadi bingung dan terkadang salak tidak laku dijual, dan bahkan sering buah salak tidak jadi panen karena tingginya biaya operasional dan distribusi dari lahan perkebunan hingga ke pasar dan tidak sebanding dengan nilai jualnya yang sangat rendah. Oleh karena itu harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dagangan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.¹ Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen.

Maka muncullah strategi dari para kelompok tani untuk mengolah buah salak menjadi bahan produksi yang dapat dijual dengan sistem kemasan sehingga jangkauan pemasarannya bisa lebih luas lagi, tidak hanya masyarakat Tapanuli bagian Selatan saja dan tidak hanya menjual buah yang dipanen dari kebun, tetapi sudah bisa diekspor baik dengan kemasan dan olahan yang baru keseluruh daerah di Indonesia. Produknya misalnya menjadi dodol, keripik dan sirup merupakan salah satu upaya untuk memperpanjang daya simpan buah dan menekan kehilangan pasca panen buah salak. Pengembangan usaha industri ini dengan skala usaha kecil menengah (UKM) memiliki prospek yang cukup baik, mengingat potensi pasarnya sangat mendukung.

Volume penjualan merupakan jumlah barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting

¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 306.

bagi perusahaan sebagai data awal untuk melakukan analisis. Penjualan dipengaruhi oleh faktor harga jual dan jumlah barang dijual.

Harga jual merupakan harga persatuan atau unit per kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat juga turun. Perubahan nilai inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

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

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

Penjualan dapat disimpulkan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik penjualan tunai maupun penjualan kredit. Penjualan memiliki fungsi yang memengang

peranan penting dalam bidang pemasaran. Oleh karena itu fungsi penjualan merupakan standar maju mundurnya suatu perusahaan. Adanya hubungan yang erat dengan volume penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan.

Koperasi Agrina Parsalakan merupakan koperasi yang berbentuk industri yang memproduksi salak menjadi beberapa produk misalnya, dodol salak, keripik salak, sirup salak, kurma salak. Namun peneliti hanya meneliti satu produk saja yaitu keripik salak. Alasannya peneliti memilih keripik salak karena pada penjualan keripik salak yang mengalami masalah adanya fluktuasi harga pokok penjualan dan volume penjualan yang akan berpengaruh pada laba kotor Koperasi Agrina Parsalakan.

Berdasarkan hasil wawancara singkat yang dilaksanakan oleh peneliti dengan pihak Koperasi Agrina Parsalakan dimana dalam memproduksi keripik salak yaitu tiap hari tepatnya pada saat penggorengan dilaksanakan pada malam hari dan dalam menghitung laba perusahaan dilaksanakan tiap bulan. Hasil wawancara yang diadakan oleh peneliti bahwa Koperasi Agrina mengalami peningkatan harga pokok penjualan dan volume penjualan mengalami peningkatan pada hari-hari besar misalnya pada hari raya idul fitri, tahun baru, dan hari besar lainnya dan mengalami peningkatan laba dan terkadang mengalami penurunan laba. Koperasi Agrina mengalami penurunan harga pokok penjualan pada bulan Desember 2014, Februari, Maret, Juni, Oktober 2015 dan volume penjualan pada bulan Agustus 2014, November 2015. Laba kotor Koperasi Agrina Parsalakan mengalami peningkatan

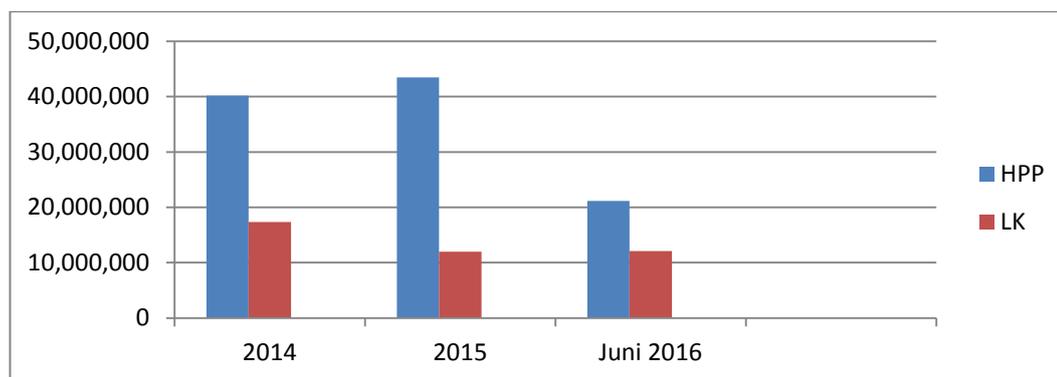
September, November 2014 pada bulan Januari dan Februari tahun 2015.² Koperasi Agrina Parsalakan mengalami penurunan laba kotor pada bulan Juli dan Desember 2015. Seperti terlihat pada tabel di bawah ini dalam bentuk tahunan mulai dari tahun 2014-Juni 2016.

Tabel I.1
Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan Keripik Salak Pada Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016

Periode	Laba Kotor	Harga Pokok Penjualan	Volume Penjualan
2014	Rp. 17.320.700	Rp. 40.200.000	4.783 Unit
2015	Rp. 11.988.200	Rp. 43.450.000	4.033 Unit
Juni 2016	Rp. 12.104.600	Rp. 21.136.000	2.322 Unit

Berdasarkan data tersebut dapat diketahui bahwa perkembangan laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan tidak konstan atau dengan kata lain dipengaruhi oleh fluktuasi oleh harga pokok penjualan dan volume penjualan. Dalam hal ini akan dijelaskan melalui grafik berikut ini.

Grafik I.1
Laba Kotor dan Harga Pokok Penjualan Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016



²Ali Mansyur Rambe, *Wawancara Singkat Untuk Menggambarkan Perusahaan Agrina*, 20 Mei 2016, Pukul 16.00 Wib.

Berdasarkan tabel dan grafik di atas pada tahun 2014 jumlah harga pokok penjualan pada Koperasi Agrina Parsalakan sebesar Rp. 40.200.00,- dengan laba kotor sebesar Rp. 17.320.700,-. Tahun 2015 jumlah harga pokok penjualan sebesar Rp.43.450.000,- dengan laba kotor sebesar Rp.11.988.200,-. Pada Juni 2016 jumlah harga pokok penjualan sebesar Rp.21.136.000, dengan laba kotor sebesar Rp.12.104.600.

Pada tahun 2014 terjadi masalah dimana laba kotor meningkat sebesar Rp. 40.200.00,-, dan harga pokok penjualan meningkat sebesar Rp. 17.320.700,-, yang bertentangan dengan teori yang seharusnya adalah apabila laba kotor naik maka harga pokok penjualan turun begitu juga dengan sebaliknya. Seharusnya laba naik harga pokok penjualan turun.

Tahun 2014 jumlah volume penjualan sebanyak 4.783 unit, dengan laba kotor sebesar Rp. 17.320.700,-. Tahun 2015 jumlah volume penjualan sebanyak 4.033 unit, dengan laba kotor sebesar Rp. 11.988.200,-. Pada Juni 2016 jumlah volume penjualan sebanyak 2.322 unit, dengan laba kotor sebesar Rp. 12.104.600.

Pada tahun 2015 laba kotor turun sedangkan volume penjualan naik. Seharusnya laba kotor naik, akan tetapi menurun. Ini bertentangan dengan teori apabila laba kotor turun maka volume penjualan turun, begitu juga dengan sebaliknya.

Berdasarkan fenomena diatas, perlu dilakukan kajian atau penelitian terhadap masalah adanya fluktuasi antara harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor, dimana dari masalah diatas bertentangan

dengan teori apabila harga pokok penjualan naik maka laba kotor turun begitu juga dengan sebaliknya, dan bertentangan juga dengan teori volume penjualan dimana apabila volume penjualan naik maka laba kotor juga akan naik. Dari masalah diatas, peneliti tertarik membahasnya dalam sebuah skripsi yang berjudul: “**Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan**”.

B. Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan latar belakang yang telah diuraikan diatas, peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Harga pokok penjualan sangat penting sebagai dasar menentukan harga jual ke konsumen.
2. Perubahan laba kotor disebabkan dua faktor yaitu yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.
3. Koperasi Agrina mengalami fluktuasi atau naik turunnya harga pokok penjualan dan volume penjualan sehingga berpengaruh kepada laba kotor.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah di atas, maka batasan masalah ini adalah” Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan”.

D. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi operasional variabel diperlukan untuk memudahkan pengukuran atau penilaian variabel-variabel yang akan diteliti. Dalam defenisi operasional variabel dibuat beberapa indikator yang mendukung variabel-

variabel penelitian serta skala yang akan digunakan untuk melakukan pengukuran maupun penelitian.

Tabel I.2
Defenisi Operasional Variabel

Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
Volume penjualan (X1)	Volume penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun dalam rupiah.	1. Jumlah barang	Rasio
Harga pokok penjualan (X2)	Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dagangan ditambah biaya – biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut	1. Persediaan awal barang jadi 2. Harga pokok produksi 3. Persediaan akhir barang jadi.	Rasio
Laba kotor (Y)	Laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan.	1. Penjualan bersih 2. Harga pokok penjualan	Rasio

E. Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah dan batasan masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan?
2. Apakah terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan?

3. Apakah terdapat pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.
2. Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

G. Kegunaan Penelitian

Manfaat penelitian ini terbagi tiga, yaitu manfaat bagi perusahaan, bagi peneliti, Bagi Perguruan Tinggi.

1. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan. Selain itu memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi perusahaan, sehingga perusahaan dapat mengetahui kelangsungan hidup perusahaan di masa yang akan datang.

2. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah perbendaharaan perpustakaan IAIN Padangsidimpuan, memberikan informasi dan

pengetahuan bagi peneliti selanjutnya, serta membantu para mahasiswa dalam mengembangkan ilmu pengetahuan.

3. Bagi Peneliti

Dapat menambah ilmu dan wawasan peneliti dalam bidang pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan, dan sebagai salah satu syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini terdiri dari V Bab yaitu:

Bab I Pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori yang terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka berfikir dan hipotesis penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian yang terdiri atas lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, sumber data, teknik pengumpulan data, variabel penelitian, dan teknik analisis data (SPSS versi 22.00).

Bab IV Hasil Penelitian dan pembahasan menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian yang akan dilakukan peneliti, selanjutnya peneliti membuat deskriptif variabel penelitian yaitu agar lebih jelas peneliti memberikan gambaran berupa tabel dan grafik yang akan membuat

perkembangan masing-masing variabel tiap bulan. Selanjutnya peneliti menjabarkan hasil analisis data yang diolah dengan bantuan program SPSS versi 22.0, setelah itu peneliti membahas hasil penelitian yang telah diolah menggunakan SPSS versi 22.0. Selanjutnya peneliti juga mengemukakan keterbatasan peneliti dalam menulis skripsi ini

Bab V Penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran yang merupakan akhir dari keseluruhan uraian yang telah dikemukakan di atas.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Pengertian Laba Kotor

Menurut Horngren Harrison laba kotor (*gross profit*) adalah “penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan”.¹ Menurut Walter T. Harrison Jr. laba kotor adalah “kelebihan pendapatan penjualan terhadap harga pokok penjualan”.² Menurut Hery laba kotor adalah “penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor”.³

Dari beberapa penjelasan diatas mengenai laba kotor dapat peneliti simpulkan bahwa laba merupakan penghasilan yang diperoleh dari hasil usaha dimana laba kotor penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dan belum dikurangi dengan laba sebelum pajak.

Perubahan dalam laba kotor perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun perubahan yang tidak menguntungkan sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan atau diambil tindakan

¹Horngren Harrison, *Akuntansi* (Jakarta: Erlangga, 2007), hlm. 339.

²Walter T. Harrison Jr., dkk. *Akuntansi Keuangan* (Jakarta: Erlangga, 2012), hlm. 195.

³Hery, *Teori Akuntansi* (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 155.

seperlunya untuk periode-periode berikutnya.⁴ Pada dasarnya perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.

Dinamakan dengan laba kotor karena belum masih memperhitungkan beban operasional yang telah dikeluarkan dalam rangka penciptaan/pembentukan pendapatan. Metode laba kotor ini didasarkan pada observasi bahwa hubungan antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan biasanya relatif cukup stabil dari suatu periode ke periode berikutnya. Jadi, besarnya besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual persatuan produk tersebut. Oleh karena itu, perubahan laba kotor karena adanya:

- a. Perubahan harga jual per satuan produk
- b. Perubahan kuantitas atau volume produk yang dihasilkan.⁵

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan atau kenaikan yang disebabkan oleh faktor jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, karena ini disebabkan oleh faktor ekstern perusahaan. Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja tidak efisien, hal ini dapat

⁴ Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2011), hlm.166.

⁵ *Ibid.*, hlm. 166.

ditanyakan/dimintakan bagian pertanggungjawaban kepada bagian produk siapa sebabnya terjadi penurunan tersebut.⁶

a. Analisa Perubahan Laba Kotor

Analisa laba kotor lazim digunakan dalam perencanaan keuangan atau *budgeting*. Namun teknik bisa digunakan dalam analisa laporan keuangan. Analisa ini menggunakan data penjualan, biaya variabel (harga pokok produksi), dan laba kotor. Strukturnya adalah sebagai berikut:

Penjualan	RP.XXX	=	%
Harga pokok penjualan	<u>RP. XXX</u>	=	%
Laba kotor	<u>RP. XXX</u>	=	%

Dari rumus ini kita mengetahui hubungan antara laba kotor, harga pokok penjualan, dan penjualan. Hubungan ini biasanya ditetapkan dalam bentuk persentase.

Persentase laba kotor dapat kita nilai apakah perusahaan hemat atau boros. Jika dibandingkan dengan perusahaan lain maka hal ini bisa memberikan informasi tentang prestasi perusahaan dalam konteks perbandingannya dengan perusahaan lain.

Disinilah laba kotor dianggap akan menutupi biaya operasi perusahaan. Seandainya laba kotor ini tidak dapat memenuhi biaya operasi yang terdiri dari biaya penjualan dan

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

biaya umum dan administrasi maka berarti perusahaan rugi. Metode ini dapat juga digunakan untuk menaksir nilai persediaan akhir, menghitung persediaan yang terbakar, dan sebagainya.⁷ Pada dasarnya analisa perubahan laba kotor disebabkan oleh 4 faktor yaitu:⁸

- 1) Perubahan harga jual, yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus.

Harga jual menurut realisasi atau yang sesungguhnya – harga jual budget atau tahun sebelumnya x kuantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun ini.

- 2) Perubahan kuantitas produk yang dijual, yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan/tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh kuantitas volume produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus.

Kuantitas penjualan yang sesungguhnya - kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya x harga jual yang dibudgetkan.

- 3) Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk, yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk menurut budget/tahun sebelumnya dengan harga

⁷Sofyan Syafri Harahap, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: PT: Raja Grafindo Persada, 1999), hlm. 221.

⁸Jumingan, *Op.Cit.*, hlm. 168-169.

pokok penjualan yang sesungguhnya. Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan per satuan produk dapat ditentukan dengan rumus:

Harga pokok penjualan yang sesungguhnya – harga pokok penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya x kuantitas yang dijual.

- 4) Perubahan kuantitas harga pokok penjualan, yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual yang diproduksi rumus:

Kuantitas yang sesungguhnya - kuantitas menurut budget atau tahun sebelumnya) x harga pokok menurut budget atau tahun sebelumnya.

b. Manfaat Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisa laba kotor akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil dengan kondisi yang sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba kotor tersebut sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba kotor memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen.

Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisa laba kotor yaitu:⁹

- 1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual.
- 2) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual.
- 3) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan.
- 4) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan.
- 5) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat turun dan naiknya harga jual.
- 6) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat naik turunnya harga pokok.
- 7) Sebagai salah satu alat ukur menilai kinerja manajemen dalam satuan periode.
- 8) Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya.

c. Konsep Laba

Salah satu fungsi akuntansi adalah melakukan pengukuran termasuk pengukuran prestasi, hasil usaha, laba maupun posisi keuangan. Salah satu isu berat dalam pengukuran itu adalah pengukuran laba. Pengukuran laba ini bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan, tetapi juga penting sebagai

⁹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 309-310.

informasi bagi pembagian laba.¹⁰ Penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor.¹¹

Menurut Adiwarmman Azwar Karim laba adalah “selisih antara harga jual dengan harga beli yang diperoleh oleh pedagang. Namun, selisih ini bergantung pada hukum permintaan dan penawaran, yang menentukan harga beli melalui gaji dan menentukan harga jual melalui pasar”.¹²

Sebagaimana dalam Surah *Al-Jumuah* ayat 10.

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا
 مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Artinya: Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.¹³

Berdasarkan ayat diatas menegaskan apabila sudah dilaksanakan shalat hendaklah manusia berusaha mencari rezeki yang halal agar beruntung.

d. Beban Operasional

Beban operasional dapat dibedakan menjadi dua, yaitu beban penjualan dan beban umum dan administrasi. Beban penjualan adalah beban-beban yang terkait langsung dengan segala aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan,

¹⁰Sofyan Syafri Harahap, *Loc. Cit.*

¹¹Hery, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT: Buku Seru, 2015), hlm. 48.

¹²Adiwarmman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 404.

¹³ Kementrian Agama, *Alguran dan Terjemahan* (Depok: Sabiq, 2009, hlm. 554.

contohnya adalah beban gaji/upah karyawan, komisi penjualan, beban pengiriman, beban iklan, dan beban perlengkapan. Sedangkan beban umum dan administrasi dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas dan operasi umum, contohnya, beban gaji, beban perlengkapan, dan beban penyusutan peralatan kantor.¹⁴

Jadi menurut peneliti beban operasional merupakan beban yang berkaitan langsung dengan kegiatan perusahaan yang mencakup segala aktivitas perusahaan tersebut.

e. Perencanaan Laba Kotor

Membuat rencana laba kotor suatu perusahaan merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh suatu usaha sebelum suatu kegiatan dijalankan. Dalam membuat rencana laba, perlu terlebih dahulu ditentukan atau dianggarkan target laba yang ingin dicapai. Baru kemudian disusun harga jual yang harus dipasang. Penyusunan rencana anggaran yang dijalankan oleh suatu perusahaan haruslah mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat memengaruhi pencapaian target tersebut.

Menurut Kasmir Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan antara lain:¹⁵

- 1) Volume penjualan tahun sebelumnya.
- 2) Harga jual periode sebelumnya.
- 3) Kecenderungan permintaan terhadap produk yang ditawarkan dari tahun ke tahun.
- 4) Kondisi persaingan baik lokal maupun internasional.
- 5) Kecenderungan inflasi secara umum.
- 6) Kondisi perekonomian pemerintah selera masyarakat

¹⁴Hery, *Op. Cit.*, hlm. 48.

¹⁵Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 323.

- 7) Bujet promosi yang dianggarkan.
- 8) Pertimbangan lainnya.

Jadi menurut peneliti faktor-faktor yang harus dipertimbangkan antara lain:

- 1) Volume penjualan tahun sebelumnya merupakan jumlah atau kuantitas hasil penjualan baik berupa unit maupun rupiah yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut pada tahun sebelumnya, namun dalam penelitian peneliti di dalam Koperasi Agrina Parsalakan volume penjualan berupa unit.
- 2) Harga jual periode sebelumnya merupakan harga jual yang dianggarkan oleh pihak perusahaan dari tahun sebelumnya. Dalam merencanakan laba kotor pihak Koperasi Agrina Parsalakan dari periode 2014-2015 harga jual keripik salak sebesar Rp.12.000, namun pada tahun 2016 menaikkan harga jual sebesar Rp. 12.500.
- 3) Kecenderungan permintaan terhadap produk yang ditawarkan dari tahun ke tahun merupakan ketergantungan konsumen pada permintaan produk yang ditawarkan oleh perusahaan dari tahun ke tahun.
- 4) Kondisi persaingan baik lokal maupun internasional merupakan keadaan persaingan dalam memasarkan produk kepada para konsumen baik dalam Negeri maupun luar Negeri.

- 5) Kecenderungan inflasi secara umum merupakan ketergantungan pada kenaikan harga yang secara terus-menerus yang menyebabkan harga bahan baku meningkat.
- 6) Kondisi perekonomian pemerintah selera masyarakat merupakan keadaan ekonomi pemerintah dan keinginan masyarakat terhadap produk yang ditawarkan.
- 7) Bujet promosi yang dianggarkan merupakan biaya promosi yang dianggarkan oleh perusahaan melalui periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah.

f. Bagi Hasil

Sistem bagi hasil merupakan ketika pemilik modal bekerja sama dengan pengusaha untuk melakukan kegiatan usaha. Apabila kegiatan usaha menghasilkan, keuntungan dibagi berdua, dan apabila kegiatan usaha menderita kerugian, kerugian ditanggung bersama. Sistem bagi hasil menjamin adanya keadilan dan tidak ada pihak yang dizolimi.¹⁶

Jadi dapat disimpulkan bagi hasil sangat baik digunakan dalam pembagian keuntungan, apabila perusahaan mengalami keuntungan maka akan ditanggung bersama begitu juga dengan sebaliknya apabila perusahaan tersebut mengalami kerugian maka akan ditanggung bersama, ini dilakukan agar diantara kedua belah pihak tidak ada yang merasa dirugikan. Dalam ekonomi Islam perniagaan itu berarti jual beli dengan tujuan mencari keuntungan, asal dari mencari keuntungan adalah disyariatkan, kecuali bila

¹⁶Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hlm. 26.

diambil dengan cara haram.¹⁷ Dalam pembagian laba/ keuntungan Koperasi Agrina Parsalakan menerapkan sistem bagi hasil. Sebagaimana dalam Surah *Huud* ayat 86.

بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ وَمَا أَنَا

عَلَيْكُمْ نَحْفِيزٌ

Artinya :“Sisa (keuntungan) dari Allah adalah lebih baik bagimu jika kamu orang-orang yang beriman. Dan Aku bukanlah seorang Penjaga atas dirimu”.¹⁸

Berdasarkan ayat diatas sisa keuntungan dari Allah ialah keuntungan yang halal dalam perdagangan sesudah mencukupkan takaran dan timbangan.

2. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut Kasmir harga pokok penjualan adalah “harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut”.¹⁹ Menurut Zaki Badriwan harga pokok penjualan adalah “harga pokok produksi ditambah harga pokok persediaan barang jadi awal periode dikurangi harga pokok

¹⁷Adiwarman A. Karim, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 80.

¹⁸Kementrian Agama, *Op. Cit.*, hlm. 231.

¹⁹Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 306.

persediaan barang jadi akhir periode”.²⁰ Menurut Hery harga pokok penjualan adalah “harga pokok dari barang yang tersedia untuk dijual dihitung dengan cara menjumlahkan antara besarnya persediaan awal dengan harga pokok dari barang yang dibeli”.²¹

Dari beberapa pendapat diatas dapat peneliti simpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa yang diperoleh dari penjualan ditambah dengan harga pokok persediaan barang jadi awal periode dikurangi harga pokok persediaan barang jadi akhir periode.

Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual. Harga pokok penjualan suatu produk banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain:

- a. Harga bahan baku merupakan adanya naik atau turunnya harga bahan baku misalnya: harga salak dan minyak yang dapat menyebabkan akan berpengaruh pada harga pokok penjualan.
- b. Upah tenaga kerja merupakan adanya naik atau turunnya upah tenaga kerja yang akan berpengaruh pada harga pokok penjualan.

²⁰Zaki Badriwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 2012), hlm. 31.

²¹Hery, *Teori Akuntansi* (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2009), hlm.155.

- c. Kenaikan harga secara umum merupakan kenaikan harga yang secara menyeluruh.

Peningkatan biaya akan dapat meningkatkan harga pokok penjualan. Akibatnya tentu akan memengaruhi harga jual persatuan dan jika harga jual tidak dinaikkan, persentase keuntungan semakin mengecil. Artinya laba kotor juga akan ikut turun, dan yang paling fatal adalah adanya unsur kecurangan dari pihak manajemen perusahaan yang bermain dengan pihak lain. Demikian pula apabila ada kecurangan yang terjadi yang diakibatkan oleh pihak ketiga. Hal ini sudah pasti sangat memengaruhi keduanya.²²

Jadi peneliti dapat simpulkan bahwa peningkatan biaya akan mempengaruhi harga jual apabila harga jual tidak dinaikkan maka keuntungannya semakin kecil akan berpengaruh pada laba perusahaan yang menyebabkan perusahaan bisa bangkrut.

Harga pokok penjualan merupakan ketika barang jadi dikirim ke konsumen untuk memenuhi pesannya, biaya dipindahkan dari akun barang jadi ke harga pokok penjualan. Jika barang jadi tersebut dikirimkan kepada konsumen karena pekerjaan telah terlaksanakan sesuai dengan permintaan konsumen maka ada dasar yang kuat untuk memindahkan seluruh biaya yang ada dalam kartu biaya ke dalam akun harga pokok penjualan. Dalam banyak kasus, hanya sebagian saja barang jadi yang langsung dikirimkan kepada

²²Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 308-309.

konsumen. Harga pokok penjualan adalah perbedaan antara biaya barang yang tersedia untuk dijual selama periode berjalan dan biaya barang yang ada di tangan akhir periode.²³

Ketika barang yang dijual diproduksi terlebih dahulu oleh penjual melalui sebuah teknik manufaktur, unsur biaya lainnya seharusnya dimasukkan ke dalam harga pokok penjualan. Disamping biaya bahan, perusahaan juga harus memasukkan biaya upah dan biaya produksi tidak langsung, yang diperlukan untuk mengubah bahan mentah menjadi barang jadi.²⁴ Untuk perusahaan manufaktur, mula-mula persediaannya belum siap untuk dijual sehingga perlu diolah terlebih dahulu.

Persediaan diklasifikasikan menjadi tiga: yaitu bahan mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi. Jadi perusahaan manufaktur, perusahaan jenis ini terlebih dahulu mengubah (merakit) *input* atau bahan mentah menjadi *output* atau barang jadi, baru kemudian dijual kepada para pelanggan (distributor).²⁵

Jadi dapat peneliti simpulkan bahwa dalam perusahaan manufaktur persediaannya dapat diklasifikasikan tiga bentuk yaitu mengubah bahan mentah atau bahan baku, barang setengah jadi (barang dalam proses), dan berubah menjadi barang jadi yang dapat dijual kepada para konsumen atau bahan produksi.

Harga pokok penjualan menunjukkan jumlah harga pokok barang-barang yang dijual selama periode akuntansi yang

²³Donald E. Kieso, *Akuntansi Intermediate* (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2008), hlm. 406.

²⁴Hery, *Op. Cit.*, hlm.155.

²⁵*Ibid.*, hlm.155.

bersangkutan. Jika barang yang dijual itu berasal dari pembelian, maka harga pokok penjualan adalah harga beli kali kuantitas barang yang dijual. Tetapi jika barang yang dijual berasal dari hasil produksi sendiri, maka terlebih dulu harus dihitung harga pokok produksinya.

a. Penyebab Turunnya dan Naiknya Harga Pokok Penjualan

Disamping kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan 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 dibandingkan dengan pesaing. Kalau tidak beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut memengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.²⁶

Dapat peneliti simpulkan bahwa turunnya harga pokok penjualan disebabkan adanya kenaikan harga jual yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri, misalnya kenaikan biaya-biaya dan adanya pesaing yang menaikkan harga jualnya.

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. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah

²⁶Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 311.

karena dari pihak luar perusahaan sehingga tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.²⁷

Dapat peneliti simpulkan bahwa naiknya harga pokok penjualan disebabkan dari pihak luar perusahaan sehingga perusahaan harus mampu menyesuaikan diri dengan perusahaan yang lain serta adanya persaingan antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lain.

3. Pengertian Volume Penjualan

Menurut Hery penjualan merupakan “total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik yang meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit”.²⁸ Volume penjualan yang menguntungkan adalah “tujuan konsep pemasaran, sehingga memperoleh laba melalui kepuasan konsumen”.²⁹ Menurut Kasmir volume penjualan adalah “jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun dalam rupiah”.³⁰

Penjualan menurut Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo merupakan: fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan mencapai pasar yang dituju. Jika barang-barang itu diproduksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat terjual. Oleh karena itu perlu adanya berbagai macam cara untuk memajukan penjualan, seperti periklanan, peragaan dan sebagainya.³¹

²⁷*Ibid*, hlm. 311.

²⁸Hery, *Op. Cit.*, hlm. 47.

²⁹Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm. 15.

³⁰Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 305.

³¹Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: liberty Yogyakarta, 2002), hlm. 183.

Dari beberapa pengertian penjualan yang dikemukakan oleh para ahli dapat peneliti simpulkan bahwa penjualan merupakan jumlah barang yang dibebankan kepada konsumen terhadap barang dagangan yang dijual oleh perusahaan, yang menjadi tulang punggung dari fungsi pemasaran, baik yang meliputi penjualan yang tunai maupun penjualan secara kredit. Sebagaimana dalam Suroh *An-Nisa* ayat 29.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ
بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿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 di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³²

Dapat peneliti simpulkan bahwa dalam melakukan jual beli barang maupun jasa harus secara suka sama suka tidak ada paksaan diantara para penjual dan pembeli agar tidak terjadi kecurangan dalam hal transaksi penjualan.

³²Departemen Agama RI, *Al-Jumanatul Ali AlQuran dan Terjemahannya* (CV: J-Art, 2004), hlm. 83.

Penjualan dipengaruhi oleh faktor harga jual dan jumlah barang dijual. Hasil penjualan adalah “harga jual kali kuantitas yang dijual, sehingga di dalamnya tidak termasuk pajak pertambahan nilai (PPN)”.³³ Adapun yang termasuk dalam bauran penjualan, terdiri dari:³⁴

- a. Gaji dan komisi *salesmen*
- b. *Advertensi*, promosi
- c. Depresiasi aktiva tetap bagian penjualan
- d. Depresiasi alat pengangkutan penjualan
- e. Semua biaya yang berhubungan dengan bagian penjualan.

Jadi dapat peneliti jelaskan mengenai biaya dalam penjualan

- a. Gaji dan komisi *salesmen* merupakan biaya gaji dalam melaksanakan penjualan kepada para konsumen, apabila *salesmen* berhasil dalam menjual produk tersebut maka *salesmen* tersebut mendapat komisi atau tambahan gaji sebagai bentuk penghargaan.
- b. *Advertensi*, promosi merupakan dalam melakukan penjualan kepada para konsumen tentu memerlukan adanya iklan dan promosi supaya produk yang dihasilkan bisa terkenal kepada masyarakat misalnya melalui media massa. Dengan adanya

³³Zaki Badriwan, *Intermediate Accounting, Loc. Cit.*

³⁴*Ibid*, hlm. 31.

iklan melalui media massa tersebut maka inilah yang termasuk dalam biaya penjualan.

- c. Depresiasi aktiva tetap bagian penjualan merupakan adanya biaya penyusutan aktiva tetap misalnya berkurangnya alat-alat dalam menghasilkan suatu produk.
- d. Depresiasi alat pengangkutan penjualan merupakan dalam melakukan penjualan produk kepada para pembeli tentu memakai kendaraan, kendaraan tersebut suatu saat pasti mengalami kerusakan dan memerlukan perbaikan, inilah yang disebut dengan depresiasi (penyusutan/ berkurang).
- e. Semua biaya yang berhubungan dengan bagian penjualan merupakan semua biaya baik biaya promosi, biaya perbaikan, biaya pemeliharaan yang berkaitan dengan penjualan produk.

a. Jenis-Jenis Penjualan

Terdapat jenis penjualan yang biasa dikenal dalam masyarakat antara lain:³⁵

1) *Trade Selling*

Penjualan yang terjadinya bilamana produsen dan pedagang besar memperoleh pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan kegiatan promosi perdagangan, persediaan produk yang baru, jadi titik beratnya adalah para penjual melalui penyalur bukan penjualan ke pembeli akhir.

³⁵Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1989), hlm.11.

- 2) *Missionary Selling*
Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
- 3) *Technikal Selliing*
Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.
- 4) *New Business Selling*
Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.
- 5) *Responsive Selling*
Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *roote driving and retaining*, jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun akan terjalin hubungan pelanggan yang baik menjurus pada pembelian ulang.

b. Penjualan Bersih

Jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai dilaporkan sebagai penjualan bruto. Penjualan dan pengurangan harga serta potongan penjualan dilaporkan sebagai pengurang terhadap penjualan bruto. Hasil yang diperoleh adalah penjualan bersih.³⁶

Jadi menurut peneliti penjualan bersih adalah selisih antara harga penjualan bruto dengan potongan penjualan.

c. Tujuan Penjualan

Volume penjualan yang menguntungkan adalah tujuan konsep pemasaran, sehingga memperoleh laba melalui kepuasan konsumen. Artinya laba merupakan

³⁶Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta:PT Salemba Empat, 2004), hlm. 226.

pencerminan dari usaha perusahaan untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen baik dari segi mutu, harga, pelayanan dan lain-lain.

Volume penjualan yang direncanakan haruslah diberitahukan kepada manajer produksi. Manajer produksi akan memproduksi sesuai dengan rencana volume penjualan atau produksi mendekati kapasitas penuh. Sedangkan perencanaan laba target ditetapkan oleh pucuk pimpinan.

Manajer produksi mengusulkan rencana pemasaran yang dapat menghasilkan tingkat laba yang telah ditetapkan. Kadang-kadang ada juga perusahaan dimana manajer produksilah yang mengajukan tingkat laba target dengan harapan memuaskan pimpinannya. Dasar hukum permintaan bahwa hubungan dimana keadaan tidak berubah, akan terjadi volume penjualan lebih banyak, pada harga yang lebih murah.³⁷

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan rujukan untuk mengembangkan materi yang ada dalam penelitian, peneliti mencantumkan beberapa penelitian yang telah lebih dulu dilakukan orang lain sebelum penelitian ini.

³⁷Mursid, *Op. Cit.*, hlm. 22.

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

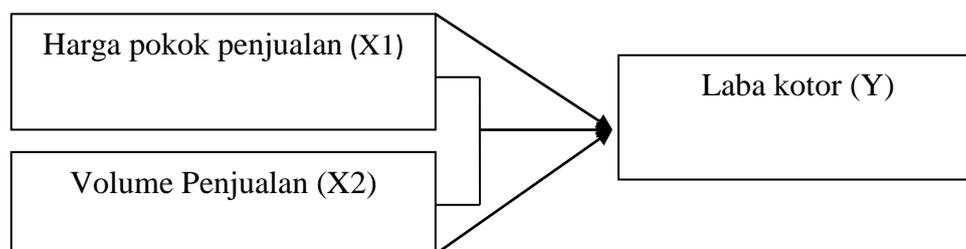
No	Penulis	Judul	Hasil
1	Arief Darmawan dan Rifki Alifka (2011)	Analisis Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Gajah Tunggul Tbk. (Jurnal Universitas Syarif Hidayatullah Jakarta).	Hasil penelitian disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.
2	Sumayah (2011)	Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Metrodata Elektronik Tbk. (Skripsi Universitas Komputer Indonesia Bandung).	Hasil penelitian ini bahwa volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada PT. Metrodata Elektronik Tbk.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas tentang pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba dan membahas pengaruh penjualan terhadap laba kotor. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut: pada penelitian Arief Darmawan dan Rifki Alifka terletak pada variabelnya dimana peneliti terdahulu hanya menggunakan 1 variabel independen, yaitu menggunakan harga pokok penjualan sedangkan peneliti menggunakan 2 variabel independen yaitu harga pokok penjualan dan volume penjualan.

Pada penelitian Sumayah perbedaan dengan penelitian ini terletak pada variabel independen dimana peneliti terdahulu menggunakan X1 volume penjualan dan X2 biaya produksi.

Sedangkan peneliti menggunakan 2 variabel yaitu harga pokok penjualan dan volume penjualan.

C. Kerangka Pikir



Gambar 2.1

Dari gambar diatas dapat peneliti jelaskan bahwa kerangka pikirnya yaitu dimana harga pokok penjualan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor, volume penjualan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor, kemudian harga pokok penjualan dan volume penjualan secara simultan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor.

D. Hipotesis

Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu pendapat, jawaban atau dugaan yang bersifat sementara dari suatu permasalahan yang diajukan, yang kebenarannya masih perlu dibuktikan lebih lanjut.³⁸ Dalam rangkaian langkah-langkah penelitian yang disajikan dalam bab ini, hipotesis merupakan rangkuman dari kesimpulan teoritis yang diperoleh dari penelaahan kepustakaan. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian, oleh karena itu rumusan

³⁸Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 58.

masalah penelitian disusun dalam bentuk pertanyaan.³⁹ Adapun hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah:

Ha₁ : Ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Ho₁ : Tidak ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Ha₂ : Ada pengaruh volume penjualan keripik salak terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan. .

Ho₂ : Tidak ada pengaruh volume penjualan keripik salak terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Ha₃ : Ada pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan keripik salak terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Ho₃ : Tidak ada pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan keripik salak terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

³⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 51.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Tempat peneliti melakukan penelitian yaitu pada Koperasi Agrina di Jalan Sibolga KM 11 Kecamatan Angkola Barat, Kabupaten Tapanuli Selatan. Sedangkan waktu penelitian dilakukan mulai bulan April sampai Mei 2016.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian dengan menggunakan data kuantitatif, data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Data kuantitatif dapat dibedakan menjadi:¹

- a. Data interval, yaitu data yang diukur dengan jarak di antara dua titik pada skala yang sudah diketahui.
- b. Data rasio, yaitu data yang diukur dengan suatu proporsi.

Data kuantitatif adalah “data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan”.² Jadi data kuantitatif yang akan digunakan dalam penelitian ini yaitu harga pokok penjualan, volume penjualan, dan laba kotor Koperasi Agrina Parsalakan.

¹ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi: Edisi III* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 145.

² Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2005), hlm. 13.

C. Populasi dan Sampel

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”.³ Populasi bukan hanya orang tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain.⁴ Populasi juga merupakan kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian.⁵ Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan data tingkat harga pokok penjualan, volume penjualan dan data laba kotor Koperasi Agrina Parsalakan.

Sampel adalah “bagian kecil dari populasi”.⁶ Sampel juga merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apa yang dipelajari dari sampel, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif atau mewakili.⁷ Sampel dalam penelitian ini adalah data laporan harga pokok penjualan, volume penjualan keripik salak, laba dari Koperasi Agrina mulai dari tahun 2014–Juni 2016 yaitu ada 30 bulan. Teknik sampel yang digunakan adalah

³Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 115.

⁴*Ibid.* hlm.115.

⁵Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm.118.

⁶Nur Asnawi dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran* (Malang: UIN Maliki Perss), hlm. 117.

⁷Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm.116

purposive sampling yaitu teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.⁸

Adapun kriteria pengambilan sampel dalam penelitian ini dapat diketahui dalam tabel berikut:

Tabel III.1
Kriteria Pengambilan Sampel

No	Kriteria Pengambilan Sampel
1	Tersedia data resmi atas laporan penjualan keripik salak bulanan dari Tahun 2014-Juni 2016.
2	Koperassi Agrina Parsalakan masih aktif sampai sekarang

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dimaksudkan untuk memperoleh data yang relevan dan akurat dengan masalah yang dibahas. Pengumpulan data tersebut adalah sebagai berikut

1. Dokumentasi

Dokumentasi adalah “mencari data mengenai hal-hal yang berupa catatan, buku, surat kabar, dan agenda”.⁹ Data penelitian ini diperoleh dari data resmi laporan keuangan Koperasi Agrina Parsalakan mulai tahun 2014-Juni 2016. Teknik ini digunakan untuk mengambil data interval perusahaan seperti sejarah Koperasi Agrina Parsalakan, struktur Organisasi Koperasi Agrina Parsalakan, dan pembagian tugas dan tanggung jawab Koperasi Agrina Parsalakan.

⁸*Ibid*, hlm. 78.

⁹Nur Asnawi dan Masyhuri, *Op. Cit.*, hlm. 163.

2. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan merupakan suatu kegiatan penelusuran penelaahan literatur. Kegiatan ini sangat diperlukan dalam melakukan penelitian dan dianggap sebagai suatu survei terhadap data yang telah ada, tanpa memandang jenis metode penelitian yang dipilih. Studi kepustakaan juga dapat dilakukan pada saat sebelum dan sesudah pemilihan masalah penelitian. Bila dilakukan sebelum pemilihan masalah penelitian, maka studi kepustakaan berguna untuk mendapatkan ide-ide terbaru untuk diangkat menjadi bahan atau masalah penelitian.

E. Analisis Data

Untuk menguji hipotesis yang diajukan, dilakukan pengujian secara kuantitatif guna menghitung apakah terdapat pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan. Pengujian hipotesis tersebut dilakukan dengan dua tahap rancangan analisis sebagai alat hitung antara lain:

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada, yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan.¹⁰

Jadi menurut peneliti analisis deskriptif adalah menggambarkan dari informasi dari suatu peristiwa yang ada.

¹⁰Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), hlm. 234.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan salah satu bagian dari uji persyaratan analisis data atau uji asumsi klasik, artinya sebelum melakukan analisis yang sesungguhnya, data penelitian tersebut harus di uji kenormalan distribusinya. Hal ini disebabkan secara umum data yang baik dan layak digunakan dalam penelitian adalah data yang memiliki distribusi normal. Dasar pengambilan keputusan uji normalitas adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ data terdistribusi normal.
- b. Jika nilai signifikans $< 0,05$ data berdistribusi tidak normal.¹¹

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolonearitas

Uji Multikolonearitas merupakan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antar variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu. Untuk mendeteksi apakah model regresi linier mengalami multikolinieritas, dapat dilihat nilai *tolerance* dan VIF.

1) Melihat nilai *tolerance*

- a) Jika nilai *tolerance* $>$ dari 0,10 maka artinya tidak terjadi multikolinieritas terhadap data yang di uji.

¹¹Duwi Priyanto, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis* (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014), hlm. 41.

b) Jika nilai *tolerance* < dari 0,10 maka artinya terjadi multikolinieritas terhadap data yang di uji.

2) Melihat nilai VIF (*variance inflation fackor*)

a) Jika nilai VIF < dari 10,00 maka artinya tidak terjadi multikolinieritas terhadap data yang di uji.

b) Jika nilai VIF > dari 10,00 maka artinya terjadi multikolinieritas terhadap data yang di uji.

b. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi digunakan untuk melihat apakah terjadi kolerasi antara suatu periode t dengan periode sebelumnya (t-1). Secara sederhana bahwa analisis regresi adalah untuk melihat pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat, jadi tidak boleh ada korelasi antara observasi dengan data observasi sebelumnya. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi, dan model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi. Autokorelasi pada sebagian besar kasus ditemukan pada regresi yang datanya adalah *time series*, atau berdasarkan waktu berkala, seperti bulanan, tahunan dan seterusnya. Untuk menguji Autokorelasi biasanya dipakai Uji Durbin-Watson (DW).¹² Pengambilan keputusan pada Uji Durbin – Watson sebagai berikut :

1) $DU < DW < 4 - DU$ maka H_0 diterima, artinya tidak terjadi autokorelasi.

¹²*Ibid*, hlm. 106.

- 2) $DW < DL$ atau $DW > 4 - DL$, maka H_0 ditolak, artinya terjadi autokorelasi.
- 3) $DL < DW < DU$ atau $4 - DU < DW < 4 - DL$, artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas merupakan untuk melihat ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas yaitu ada ketidaksamaan *variance* dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Kriteria pengambilan keputusan apabila $sig > 0,05$ artinya data tidak terkena heteroskedastisitas dan apabila $sig < 0,05$ artinya data terkena heteroskedastisitas.¹³

4. Uji Statistik

Pemilihan uji statistik dan pengujian statistik dilakukan untuk mengetahui apakah ada atau tidak pengaruh antara variabel independen (X1) yaitu harga pokok penjualan dan volume penjualan (X2) dengan variabel dependen (Y) yaitu laba kotor dalam penelitian ini. Dalam pengolahan analisis statistik ini, peneliti menggunakan *software* SPSS versi 22.00.

Analisis regresi berganda digunakan oleh peneliti, bila peneliti bermaksud meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen, bila dua atau lebih variabel independen sebagai faktor

¹³Sugiono dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS Dan Lisrel Dan Aplikasi Untuk Analisis Data Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 348.

prediktor dimanipulasi (dinaik turunnya nilainya). Jadi analisis regresi ganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2.¹⁴

Persamaannya adalah:

$$LK = a + HPP + VP + e$$

Keterangan :

LK = laba kotor (Y)

a = nilai konstanta

HPP = harga pokok penjualan (X_1)

VP = volume penjualan (X_2)

e = standar error

a. Uji metode dengan koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui sejauh mana ketetapan atau kecocokan garis yang berbentuk dalam mewakili kelompok data hasil observasi. Koefisien determinasi menggambarkan bagian variabel total yang dapat diterangkan oleh modal. Jika nilai determinasi semakin jauh atau mendekati 1 maka ketepatannya semakin membaik, begitu juga dengan sebaliknya, jika nilai determinasi semakin kecil bahkan semakin jauh dari 1 maka ketepatannya semakin jauh.¹⁵

b. Uji parsial dengan T- Test

Uji Hipotesis secara Parsial (Uji T) digunakan untuk menguji pengaruh dari masing-masing (secara parsial) variabel

¹⁴Sugiyono, *Op. Cit.*, hlm. 277.

¹⁵Setiawan dan Dwi Endah Kusri, *Ekonometrika* (Yogyakarta: andi, 2010), hlm. 64.

independen terhadap variabel dependen. Misalnya jika terdapat variabel independen sebanyak 3 variabel, yaitu X1, X2, dan X3, dan variabel dependennya adalah Y, maka untuk menguji secara parsial dengan langkah menguji pengaruh dari variabel X1 terhadap variabel Y, menguji pengaruh variabel X2 terhadap variabel Y, dan menguji pengaruh variabel X3 terhadap variabel Y. Keputusan menerima atau menolak hipotesis dengan langkah membandingkan hasil t_{hitung} dengan t_{tabel} .

- 1) Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat.
- 2) Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

Berdasarkan nilai signifikan hasil *output* SPSS

- 1) Jika nilai signifikansi $< 0,05$ t_{tabel} maka variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat
- 2) Jika nilai signifikansi $> 0,05$ t_{tabel} maka variabel bebas tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

Kriteria Pengujian

- 1) Jika $t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak.¹⁶

c. Uji simultan dengan F- Test

¹⁶Duwi Priyatno, *Op. Cit*, hlm. 145.

Uji Hipotesis secara Serempak (Uji F) digunakan untuk menguji pengaruh dari variabel independen secara keseluruhan terhadap variabel dependen. Misalnya jika terdapat variabel independen sebanyak 3 variabel (X1, X2, dan X3) dan variabel dependennya adalah Y, maka langkah mengujinya adalah menguji pengaruh dari variabel X1, X2, dan X3 terhadap variabel Y.

Uji simultan berfungsi untuk menguji hipotesis yang menjelaskan terdapatnya pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan keripik salak terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan. Keputusan atas penerimaan hipotesis pada uji simultan berdasarkan nilai F hitung adalah sebagai berikut:¹⁷

- 1) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.
- 2) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

¹⁷Muhammad Firdaus, *Ekonometrika: Suatu Pendekatan Aplikatif Edisi 2* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), hlm. 148.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Koperasi Agrina Desa Parsalakan

1. Sejarah Koperasi Agrina Parsalakan

Salak merupakan sumber daya pertanian di Indonesia merupakan salah satu keunggulan yang secara sadar telah dijadikan salah satu salah satu pilar pembangunan dalam bentuk agroindustri, baik pada orde baru, reformasi dan saat ini. Pada umumnya daging buah salak berwarna putih kusam atau kekuningan, namun pada Kecamatan Angkola Barat memiliki salak yang berwarna merah.

Kabupaten Tapanuli Selatan sendiri sudah sejak lama dikenal sebagai penghasil buah salak di Sumatera Utara. Tapanuli Selatan Sumatera Utara (2008) diketahui bahwa sejak tahun 1999, Menteri Pertanian RI telah menetapkan varietas lokal salak Kabupaten Tapanuli Selatan menjadi “salak merah” dan “salak putih”, sebagai dua varietas salak Nasional. Tanaman salak ini sudah sejak lama dibudidayakan oleh masyarakat Tapanuli Selatan Aek Nabara Kecamatan Angkola Barat.

Koperasi Agrina berdiri diawali anak kelahiran Tapanuli Selatan, berdarah keturunan Nias yang bernama Gulma Mendrofa. Laki-laki kelahiran kota salak ini alumni dari SMU Negeri Padangsidimpuan ini memiliki visi besar terhadap tanah kelahirannya. Gulma pergi merantau ke tanah Pulau Jawa (Kota Bogor) untuk menimba ilmu pengetahuan di Perguruan Tinggi Institut Pertanian Bogor (IPB). Beliau mempelajari dan melakukan penelitian terhadap buah salak, sehingga buah salak ini bukan

hanya menjadi makanan buah segar dan tidak tahan disimpan lama, akan tetapi diolah menjadi makanan ringan dan bergizi serta tahan lama untuk disimpan.

Setelah Gulma menemukan dan berhasil melahirkan inovasi baru dari salak yang selama ini dikonsumsi kebanyakan orang secara langsung, setelah dikupas. Gulma pulang dari kota Bogor ke kampung halamannya ke Tapanuli Selatan, sesampainya beliau ke kampung halaman, beliau mengumpulkan sekelompok petani salak dan melakukan diskusi terhadap pengolahan buah salak menjadi makanan ringan dan bisa menjadi oleh-oleh khas Tapanuli Selatan. Setelah Gulma mendapat dukungan dari masyarakat terhadap ide-idenya Gulma mencoba merealisasikan cita-cita membangun perekonomian masyarakat Tapanuli Selatan.¹

Gulma mendapat dukungan yang baik, sehingga masyarakat setempat menyambut ide pokok pikiran yang disampaikan mereka, kemudian Gulma pergi untuk menjumpai Bupati Tapanuli Selatan (Ir. Ongku P. Hasibuan), menyampaikan pendapatnya dan masyarakat Tobotan yang ingin membentuk sebuah koperasi produktif, mereka yakin bahwa koperasi ini bisa mengambil tenaga kerja dari masyarakat sekitar dan mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat, yang sejalan dengan visi dan misi Bupati Tapanuli Selatan yaitu menciptakan masyarakat yang produktif dan kreatif.

¹Rosnani Siregar, dkk, "Peran Koperasi Agraria Terhadap Peningkatan Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat Muslim Petani Salak Di Kecamatan Padangsidempuan Barat" (Penelitian Kolektif, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2010), hlm.39.

Setelah mendapat dukungan dari Bupati maka terbentuklah sebuah Koperasi Agro Nusantara (ARGINA) di bawah pimpinan Mariana Ongku (Ketua Dekranasda) pada 25 September tahun 2007. Koperasi beroperasi secara aktif mulai tahun 2008. Gulma mengatakan bahwa “saya pikir untuk mengolah salak (*salacca edulis*) ini agar daya tahannya lebih lama, awet dan masyarakat mendapat hasil yang lebih besar. Selama ini buah salak hanya bertahan selama kira-kira 1-7 hari saja.” Apabila salak lebih dari 7 hari maka salak akan mudah busuk. Sedangkan olahan hasil dedikasi Gulma, lebih jelas dan tahan lebih lama, fakta ini supaya dapat dibuktikan bahwa salak olahannya bisa bertahan sampai delapan bulanan lebih.²

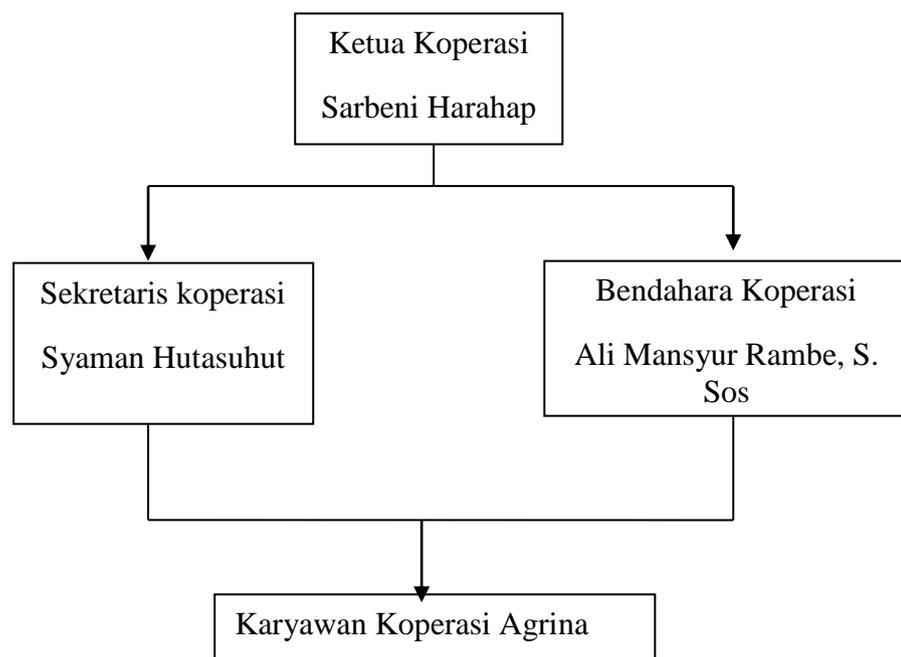
Koperasi Agrina adalah koperasi produktif pertama di Tapanuli Selatan yang mempunyai usaha dalam bidang pengolahan salak segar menjadi makanan ringan yang penuh dengan gizi yang sehat bagi manusia. Maka sejak tahun 2007 Koperasi Agrina pertama kali berdiri sudah punya usaha yang menangani pengolahan salak menjadi beberapa makanan dan minuman seperti, dodol salak, keripik salak, kurma salak, dan sirup salak yang terkenal oleh-oleh khas Tapanuli Selatan. Pemasaran olahan salak ini sudah memasuki wilayah Batam, Bali, Jakarta, Yogyakarta, Tapanuli Tengah, dan sekitar Kota Padangsidimpuan. Sedangkan pemasaran luar Negeri baru sampai ke Malaysia.

Salah satu cabang penjualan hasil olahan Koperasi Agrina adalah di kota Medan dengan alamat kuliner rumah salak Agrina didirikan di

²*Ibid.*, hlm.40.

Jalan Raya Karya Wisata, depan Kompleks Johor Indah Permai, Medan Johor untuk memasarkan produk-produk tersebut. Hasil olahan pabrik Koperasi Agrina Tapanuli Selatan, hasil produk koperasi tersebut dikirim ke Medan untuk pemasarannya, maka dibuat rumah salak untuk hasil produksi Koperasi Agrina tersebut.

2. Struktur Organisasi



3. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

a. Ketua Koperasi

1) Tugas ketua Koperasi Agrina

- a) Melaksanakan kebijakan pengurus dalam pengolahan usaha koperasi.
- b) Mengendalikan dan mengkoordinir semua kegiatan usaha koperasi yang dilaksanakan oleh karyawan.

- c) Melakukan pembagian tugas secara jelas dan tegas mengenai bidang dan pelaksanaannya.
 - d) Mentaati segala ketentuan yang diatur dalam anggaran dasar, anggaran rumah tangga, keputusan rapat anggota, kontrak kerja dan ketentuan lainnya yang berlaku pada koperasi yang berkaitan dengan pekerjaannya.
- 2) Tanggung jawab ketua Koperasi Agrina Parsalakan
- a) Menanggung kerugian usaha koperasi sebagai akibat dari kelalaian dan tindakan yang disengaja atas pelaksanaan tugas yang dilimpahkan.

b. Sekretaris Koperasi Agrina Parsalakan

- 1) Tugas sekretaris Koperasi Agrina Parsalakan
- a) Bertanggung jawab untuk administrasi dan kantor
 - b) Memastikan kelengkapan organisasi.
 - c) Mengatur kantor.
 - d) Mengumpulkan dan menyusun laporan kegiatan dengan bendahara dan pengawas.
 - e) *Draft* rencana program kerja dan organisasi adil.
 - f) Pengambilan keputusan di bidang sekretaris.
 - g) Menandatangani surat-surat dengan ketua.
 - h) Menetapkan pedoman pelaksanaan dan organisasi konseling.
- 2) Tanggung jawab kepada dewan pertemuan dengan wakil ketua.

c. Bendahara Koperasi Agrina Parsalakan

- 1) Tugas bendahara Koperasi Agrina Parsalakan
 - a) Bertanggung jawab untuk koperasi masalah keuangan.
 - b) Mengatur catatan akuntansi.
 - c) Menyiapkan anggaran setiap bulan.
 - d) Mengawasi penerimaan dan pengeluaran uang.
 - e) Menyiapkan anggaran rencana penerimaan koperasi.
 - f) Menyiapkan laporan keuangan.
- 2) Tanggung jawab bendahara Koperasi Agrina Parsalakan
 - a) Mengontrol anggaran.
 - b) Pengambilan keputusan di bidang manajemen keuangan dan bisnis.
 - c) Bersama dengan ketua menandatangani surat yang berhubungan dengan keuangan dan bisnis.

4. Tujuan dan fungsi

Tujuan didirikan koperasi adalah untuk meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota khususnya, masyarakat daerah kerja pada umumnya.

B. Deskripsi Data Penelitian

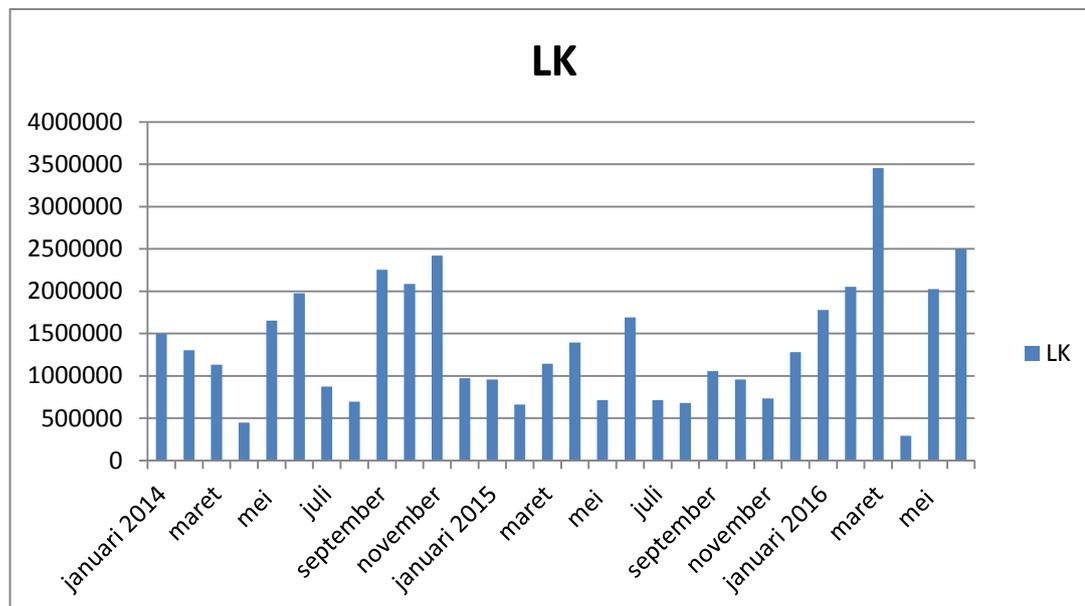
1. Laba kotor

Laba kotor merupakan penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan. Adapun jumlah pembiayaan yang disalurkan oleh laba kotor tersebut dari periode 2014-Juni 2016 dapat dilihat dalam tabel berikut ini.

Tabel IV. 1
Laba Kotor Koperasi Agrina Parsalakan

NO.	Periode	Laba kotor	
1	2014	Januari	1500000
2		Februari	1303500
3		Maret	1134000
4		April	450000
5		Mei	1651500
6		Juni	1976000
7		Juli	873600
8		Agustus	695600
9		Septtember	2254500
10		Oktober	2088000
11		November	2419600
12		Desember	974400
13	2015	Januari	958000
14		Februari	660800
15		Maret	1144000
16		April	1394800
17		Mei	714400
18		Juni	1962000
19		Juli	714000
20		Agustus	680400
21		September	1057800
22		Oktober	959400
23		November	732000
24		Desember	1280600
25	2016	Januari	1779400
26		Februari	2050900
27		Maret	3455300
28		April	293400
29		Mei	2025600
30		Juni	2500000

Grafik IV. 1
Laba Kotor Koperasi Agrina Parsalakan



Berdasarkan tabel data dan grafik tersebut terlihat bahwa laba kotor dari Koperasi Agrina Parsalakan dari periode satu ke periode lain mengalami fluktuasi. Dimulai dari bulan Januari 2014 laba kotor mengalami peningkatan sebesar 13,1 persen pada bulan Februari turun sebesar 13,0 persen, Maret sebesar 60,3 persen, dan April turun sebesar 2,67 persen, Mei naik sebesar 19,6 persen, Juni sebesar 55,8 persen, Juli turun sebesar 20,38 persen, Agustus sebesar 2,24 persen, September naik sebesar 7,38 persen, Oktober turun sebesar -15,9 persen, November mengalami peningkatan sebesar 59,7 persen, Desember mengalami penurunan sebesar 1,68 persen.

Pada periode 2015 yang mengalami penurunan dan peningkatan juga. Dimulai dari bulan Januari mengalami peningkatan sebesar 31,02 persen, Februari turun sebesar -73,1 persen, Maret mengalami turun sebesar -21,9 persen, April naik sebesar 48,8 persen, Mei turun sebesar -1,74 persen, Juni naik kembali

sebesar 63,6 persen, Juli turun sebesar 4,7 persen, Agustus turun sebesar -55,7 persen, September naik sebesar 9,3 persen, Oktober naik sebesar 23,7 persen dan Nopember turun sebesar -74,9 persen, Desember mengalami turun sebesar -38,9 persen.

Pada periode 2016 yang mengalami penurunan dan peningkatan juga. Dimana pada bulan Januari sebesar -15,2 persen, Februari naik sebesar -68,5 persen, Maret naik sebesar 91,5 persen, April turun sebesar -5,7 persen, Mei naik sebesar -23,4 persen, Juni mengalami peningkatan sebesar 18,9 persen.

2. Harga Pokok Penjualan

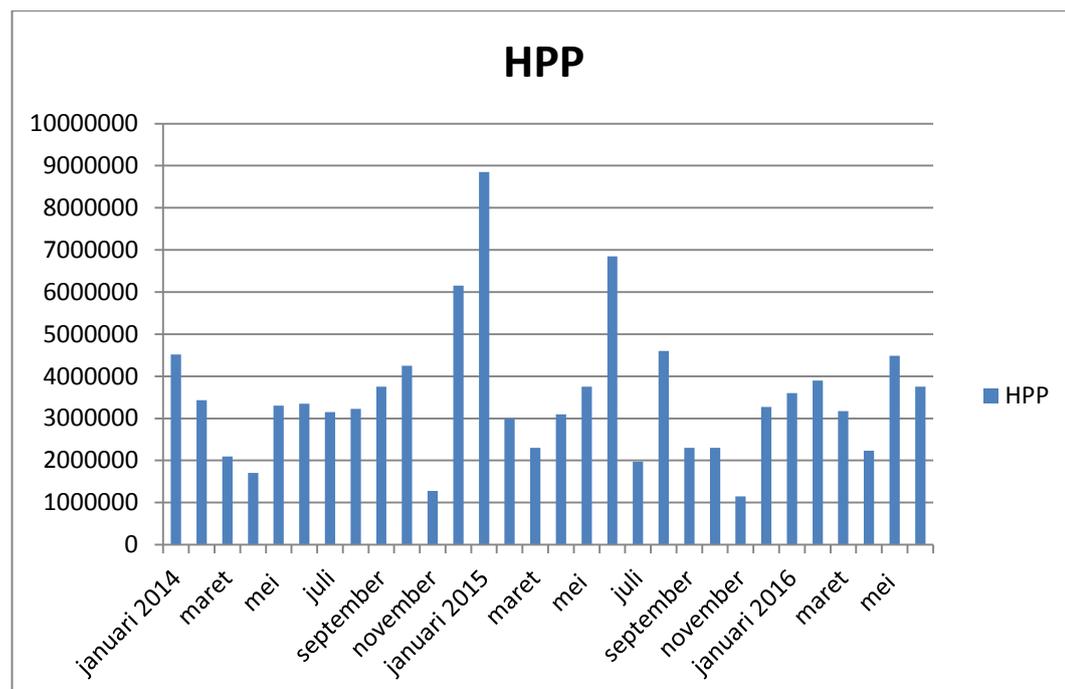
Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa yang diperoleh dari penjualan ditambah dengan harga pokok persediaan barang jadi awal periode dikurangi harga pokok persediaan barang jadi akhir periode.

Tabel VI.2
Harga Pokok Penjualan

NO.	Periode	Harga Pokok Penjualan
1	2014 Januari	4520000
2	Februari	3430000
3	Maret	2095000
4	April	1705000
5	Mei	3300000
6	Juni	3350000
7	Juli	3150000
8	Agustus	3225000
9	September	3750000
10	Oktober	4250000
11	November	1275000
12	Desember	6150000
13	2015 Januari	8850000
14	Februari	3000000
15	Maret	2300000
16	April	3100000
17	Mei	3750000

18		Juni	6850000
19		Juli	1975000
20		Agustus	4600000
21		September	2300000
22		Oktober	2300000
23		November	1150000
24		Desember	3275000
25	2016	Januari	3600000
26		Februari	3895000
27		Maret	3171000
28		April	2230000
29		Mei	4490000
30		juni	3750000

Grafik IV.2
Harga Pokok Penjualan



Berdasarkan tabel data dan grafik tersebut terlihat bahwa HPP dari Koperasi Agrina Parsalakan dari periode satu ke periode lain mengalami fluktuasi. Dimulai dari tahun 2014. Pada bulan Januari mengalami peningkatan sebesar 24,1 persen, Februari naik sebesar 38,9 persen, Maret turun sebesar 18,6 persen, April

turun sebesar -93,5 persen, Mei turun sebesar -1,5 persen, Juni naik sebesar 5,97 persen, Juli turun sebesar -2,4 persen, Agustus naik sebesar -16,2 persen, September naik sebesar -13,3 persen, Oktober naik sebesar 70 persen, November turun sebesar -3,82 persen, Desember naik sebesar -43,9 persen.

Pada periode 2015 yang mengalami penurunan dan peningkatan juga. Dimana pada bulan Januari mengalami peningkatan sebesar 66,1 persen, Februari turun sebesar 23,3 persen, Maret turun sebesar -34,7 persen, April naik sebesar -20,7 persen, Mei naik sebesar -82,7 persen, Juni naik sebesar 71,1 persen, Juli naik sebesar 71,1 persen, Agustus turun sebesar -1,32 persen, September naik sebesar 15,6 persen, Oktober naik sebesar 50 persen, November turun sebesar -1,84 persen, Desember naik sebesar -9,92 persen.

Pada tahun Januari 2016 sebesar -81,9 persen, Februari naik sebesar 18,58 persen, Maret naik sebesar 29,7 persen, April turun sebesar -1,01 persen, Mei naik sebesar 16,5 persen, Juni turun sebesar -19,7 persen.

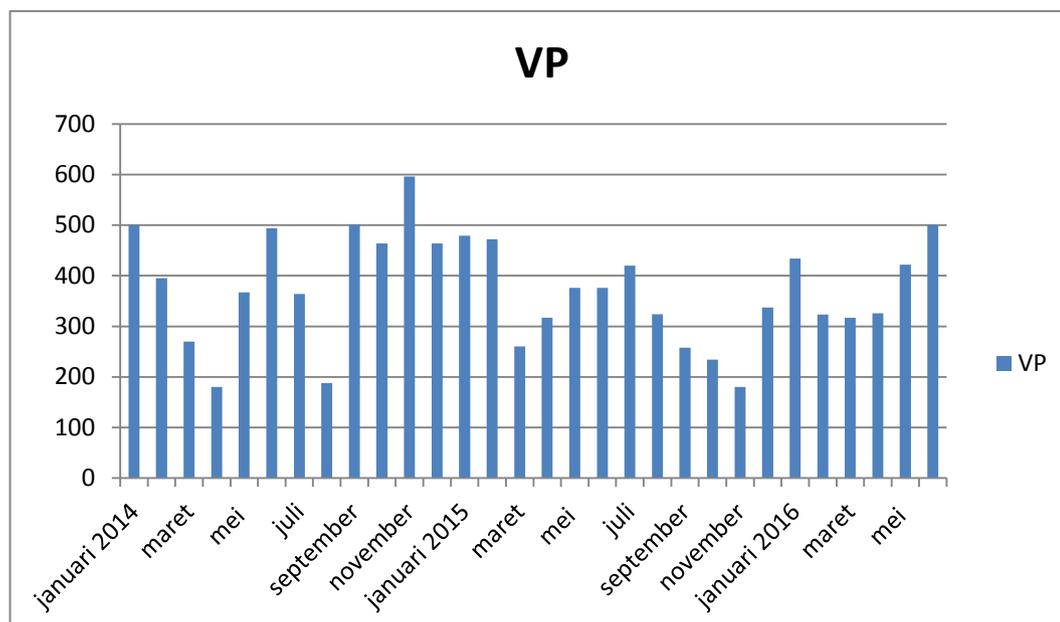
3. Volume Penjualan

Volume Penjualan merupakan jumlah barang yang dibebankan kepada konsumen terhadap barang dagangan yang dijual oleh perusahaan, yang menjadi tulang punggung dari fungsi pemasaran, baik yang meliputi penjualan yang tunai maupun penjualan secara kredit.

Tabel IV.3
Volume Penjualan

NO.	Periode	Volume Penjualan
1	2014	Januari
2		Februari
3		Maret
4		April
5		Mei
6		Juni
7		Juli
8		Agustus
9		September
10		Oktober
11		November
12		Desember
13	2015	Januari
14		Februari
15		Maret
16		April
17		Mei
18		Juni
19		Juli
20		Agustus
21		September
22		Oktober
23		November
24		Desember
25	2016	Januari
26		Februari
27		Maret
28		April
29		Mei
30		Juni

Grafik IV. 3
Volume Penjualan



Berdasarkan tabel data dan grafik tersebut terlihat bahwa volume penjualan dari Koperasi Agrina Parsalakan dari periode satu ke periode lain mengalami fluktuasi. Dimulai dari bulan Januari 2014 naik sebesar 21 persen, Februari naik sebesar 31,6 persen, Maret naik sebesar 33,3 persen, April turun sebesar 1,03 persen, Mei turun sebesar -34,6 persen, Juni naik sebesar 26,3 persen, Juli naik sebesar 48,3 persen, Agustus turun sebesar -1,6 persen, September naik sebesar 7,38 persen, Oktober turun sebesar -28,4 persen, November naik sebesar 22,1 persen, Desember turun sebesar -3,23 persen.

Pada periode 2015 volume penjualan yang mengalami penurunan dan peningkatan juga. Dimana pada bulan Januari 2015 naik sebesar 1,46 persen, Februari naik sebesar 44,9 persen, Maret turun sebesar -21,9 persen, April turun sebesar -18,6 persen, Mei naik sebesar 0 persen, Juni turun sebesar -1,11 persen, Juli naik sebesar 22,8 persen, Agustus naik sebesar 20,3 persen, September turun

sebesar 9,3 persen, Oktober naik sebesar 23,1 persen, November naik sebesar 87,2 persen, Desember turun sebesar -28,8 persen.

Pada periode 2016 volume penjualan yang mengalami penurunan dan peningkatan juga. Januari naik sebesar 25,6 persen, Februari turun sebesar 1,85 persen Maret turun sebesar -2,8 persen, April naik sebesar -29,4 persen, Mei turun sebesar -18,5 persen, Juni naik sebesar 15,6 persen.

C. Hasil Analisis Data

Laba merupakan penghasilan yang diperoleh dari hasil usaha dimana laba kotor penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan dan belum dikurangi dengan laba sebelum pajak. Laba kotor dipengaruhi oleh volume penjualan dan harga pokok penjualan.

Berdasarkan kerangka fikir jika volume penjualan maka laba akan naik, begitu juga sebaliknya. Jika harga pokok penjualan naik maka laba kotor juga akan naik, begitu juga sebaliknya.

Adapun hasil analisis data yang dilakukan peneliti adalah sebagai berikut.

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif dilakukan peneliti untuk mengolah data dan menggambarkan data penelitian agar mudah dimengerti

Tabel IV. 4
Hasil Analisis Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
LN_HPP	30	13.96	16.00	14.9712	.44674
LN_VP	30	5.19	6.39	5.8706	.32112
LN_LK	30	12.59	15.17	14.0010	.56785
Valid N (listwise)	30				

Sumber: *Output SPSS 22*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa variabel harga pokok penjualan, jumlah data (N) adalah 30, biaya minimum 13.96 , biaya maksimum 16.00 , biaya rata-rata 14.9712, dan standar deviasi adalah 0,44674. untuk variabel volume penjualan jumlah data (N) adalah 30, biaya minimum 5.19, biaya maksimum 6.39, biaya rata-rata 5.8706 dan standar deviasi adalah 0,32112. Untuk variabel laba kotor jumlah data (N) adalah 30, biaya minimum 22,59 , biaya maksimum 15,17 biaya rata-rata 14.0010, dan standar deviasi adalah 0,56785.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data penelitian peneliti berdistribusi dengan normal atau tidak sesuai data penelitian yang peneliti cantumkan pada bagian gambaran umum objek penelitian, maka setelah uji normalitas data melalui SPSS versi 22, diperoleh *output* data berupa tabel berikut ini.

Tabel IV. 5
Hasil Uji Normalitas
output One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal	Mean	.0000000
Parameters ^{a,b}	Std.	.50223189
	Deviation	
Most Extreme	Absolute	.157
Differences	Positive	.133
	Negative	-.157
Test Statistic		.157
Asymp. Sig. (2-tailed)		.058 ^c

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

Dari *output* di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (*Asymp. Sig 2-tailed*) sebesar 0,058. Karena nilai signifikansi lebih dari 0,05 ($0,058 > 0,05$) yang artinya data dalam penelitian ini terdistribusi dengan normal.

3. Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan peneliti untuk mengetahui apakah terjadi hubungan yang tinggi (korelasi) di antara variabel-variabel independen penelitian ini. Data yang baik adalah data yang bebas dari asumsi multikolinearitas.

Tabel IV.6
Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	8.519	3.242		2.627	.014		
LN_HPP	.053	.243	.041	.216	.830	.786	1.273
LN_VP	.800	.338	.452	2.363	.026	.786	1.273

a. Dependent Variable: LN_LK

Dari *output* asumsi multikolinearitas di atas dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* ke dua variabel (volume penjualan dan

harga pokok penjualan) lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10. Dimana nilai *tolerance* volume penjualan adalah 0,786 dan nilai VIFnya 1,273, nilai *tolerance* harga pokok penjualan adalah 0,786 dan nilai VIFnya 1,273. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas dalam penelitian ini.

Tabel IV.7
Hasil nilai *tolerance* dan VIF

No	Variabel	Uji multikolinearits		Kesimpulan
		Nilai <i>tolerance</i> >0,10	Nilai VIF < 10	
1	Harga pokok penjualan	0,786	1,273	Tidak terjadi multikolinearitas
2	Volume penjualan	0,786	1,273	Tidak terjadi multikolinearitas

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan peneliti untuk mengetahui apakah terjadi korelasi antar periode satu dengan periode lainnya. Data yang baik adalah data yang bebas dari asumsi autokorelasi.

Tabel IV.8
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.482 ^a	.232	.175	.50851	2.184

a. Predictors: (Constant), Ln_HPP, Ln_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

Nilai DU yang diperoleh dari tabel statistik Durbin Watson. Dengan $n = 30$, dan $k = 3$ didapat nilai DU adalah 1,65. Dengan pengambilan keputusan pada uji Durbin Watson adalah $DU < DW < 4 - DU$. Sehingga $1,65 < 2,184 < 2,35$, hasilnya tidak ada autokorelasi pada model regresi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan peneliti untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu ke pengamatan lain. Data yang baik adalah data yang bebas dari asumsi heteroskedastisitas. Asumsi heteroskedastisitas dalam dilihat pada gambar dibawah ini:

Tabel IV.9
Hasil Uji heteroskedastisitas
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-.195	2.009		-.097	.923
LN_HPP	-.030	.151	-.043	-.201	.842
LN_VP	.176	.210	.179	.838	.409

a. Dependent Variable: ABS_RES

Dari *output* di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi ke dua variabel independen (VP, HPP), lebih dari 0,05. Dimana nilai signifikansi VP adalah 0,409, nilai signifikansi HPP adalah 0,842. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi penelitian ini.

Tabel IV.10
Tabel Kesimpulan Uji Heteroskedastisitas

No	Variabel	Nilai signifikansi	Kesimpulan
1	Harga pokok penjualan	0,842 > 0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas
2	Volume Penjualan	0,409 > 0,05	Tidak terjadi heteroskedastisitas

4. Uji Statistik

Uji statistik dilakukan peneliti untuk mengetahui pengaruh sekelompok variabel yang saling berhubungan yang terdapat dalam penelitian ini. Uji analisis statistik dalam penelitian ini terdiri dari:

- a. Uji Model dengan Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel IV.11
Uji Koefisien Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.482 ^a	.232	.175	.50851	2.184

a. Predictors: (Constant), Ln_HPP, Ln_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

Dari hasil *output* dengan model *summary* di atas, dapat diketahui bahwa nilai *adjusted R square* dalam tabel di atas sebesar 0,175. Angka *adjusted R square* disebut juga sebagai koefisien determinasi yang disesuaikan. Besarnya angka koefisien determinasi, 0,175 atau sama dengan 17,5 persen. Angka tersebut menjelaskan bahwa laba kotor yang terjadi dapat dijelaskan dengan menggunakan variabel harga pokok penjualan, volume penjualan. Sementara sisanya, yaitu 82,5 persen (100-

17,5 persen) dijelaskan oleh faktor-faktor ataupun variabel lainnya di luar penelitian ini.

Dengan kata lain, besarnya pengaruh volume penjualan, harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan sebesar 17,5 persen, sedangkan sisanya sebesar 82,2 persen dipengaruhi oleh faktor atau variabel lain di luar model regresi penelitian ini.

b. Uji Parsial dengan T-Test

Tabel IV.12
Hasil Uji Parsial

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	8.519	3.242		2.627	.014
LN_HPP	.053	.243	.041	.216	.830
LN_VP	.800	.338	.452	2.363	.026

a. Dependent Variable: LN_LK

Dari hasil *output* di atas menggambarkan persamaan regresi yang menghasilkan nilai konstanta, nilai koefisien regresi variabel, dan uji hipotesis koefisien regresi. Nilai-nilai pada *output* tersebut kemudian akan dimasukkan ke dalam persamaan regresi linear berganda sebagaimana persamaannya sebagai berikut.

$$LK = b + b_1VP + b_2HPP + e$$

Keterangan:

LK = laba kotor

b = konstanta

b_1, b_2 = koefisien regresi

VP	= Volume penjualan
HPP	= harga pokok penjualan
e	= <i>error</i> (tingkat kesalahan baku)

Persamaan regresi linear berganda yang akan dimasukkan nilai-nilai tersebut sebagai berikut.

$$LK = 8,519 + 0,053 HPP + 0,800 VP$$

Adapun arti-arti angka tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Nilai konstanta (8,519) berasal dari nilai B *unstandardized coefficient*. Angka tersebut dapat diartikan, jika harga pokok penjualan, volume penjualan adalah 0, maka laba kotor bernilai 8,519.
- 2) Nilai koefisien regresi variabel HPP (β_1) bernilai positif, yaitu 0,053. Angka tersebut dapat diartikan, bahwa setiap peningkatan VP sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan laba kotor sebesar 0,053 satuan.
- 3) Nilai koefisien regresi variabel volume penjualan (β_2) bernilai positif, yaitu 0,800. Angka tersebut dapat diartikan, bahwa setiap peningkatan volume penjualan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan laba kotor sebesar 0,800 satuan.

Uji parsial dengan t-test digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial harga pokok penjualan, volume penjualan memiliki pengaruh atau tidak terhadap laba kotor. Pengujian yang dilakukan peneliti berdasarkan nilai T hitung. Hasil pengujian variabel-variabel penelitian secara parsial adalah sebagai berikut.

1) Harga pokok penjualan terhadap laba kotor

a) Perumusan Hipotesis

H_{01} : Harga pokok penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

H_{a1} : Harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

b) Penentuan T hitung

Dari *output* di atas diperoleh T hitung sebesar 0,216

c) Penentuan T tabel

T tabel dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai $0,05/2 = 0,025$ dengan derajat kebebasan $df = n-k-1$ atau $30-2-1 = 27$, hasil diperoleh untuk T tabel sebesar -2,052 (lihat pada lampiran T tabel).

d) Kriteria Pengujian

1. Jika $t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima

2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

Berdasarkan kriteria pengujian di atas dapat diketahui bahwa, $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($0,216 > -2,052$), artinya harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

e) Kesimpulan Uji Parsial volume penjualan

Nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($0,216 > -2,052$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan secara parsial memiliki pengaruh terhadap laba kotor. Nilai T

hitung positif artinya harga pokok penjualan berpengaruh positif, yaitu jika harga pokok penjualan meningkat, maka juga laba kotor akan menurun.

2) Volume penjualan terhadap laba kotor

a) Perumusan Hipotesis

H_{02} : Volume penjualan tidak memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

H_{a2} : Volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan

b) Penentuan T hitung

Dari *output* di atas diperoleh T hitung sebesar 2.363.

c) Penentuan T Tabel

T tabel dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai $\alpha/2$ atau $0,05/2 = 0,025$ dengan derajat kebebasan $df = n-k-1$ atau $30-2-1 = 27$, hasil diperoleh untuk T tabel sebesar -2,052 (lihat pada lampiran T tabel).

d) Kriteria Pengujian

1. Jika $t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima
2. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak.

Berdasarkan kriteria pengujian di atas dapat diketahui bahwa, T hitung > T tabel ($2.363 > -2,052$), artinya volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

e) Kesimpulan Uji Parsial Volume penjualan

Nilai T hitung $>$ T tabel ($2,363 > -2,052$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa volume penjualan secara parsial memiliki pengaruh terhadap laba kotor. Nilai T hitung positif artinya volume penjualan berpengaruh positif, yaitu jika volume penjualan meningkat, maka laba kotor akan meningkat.

c. Uji Simultan dengan F-Test

Uji simultan dengan F-test digunakan untuk mengetahui apakah volume penjualan, harga pokok penjualan secara simultan memiliki pengaruh positif atau negatif yang signifikan atau tidak memiliki pengaruh positif atau negatif terhadap laba kotor. Pengujian yang dilakukan peneliti pada tingkat signifikansi 0,05 dan berdasarkan nilai F hitung. Pengujian variabel-variabel penelitian secara simultan dilakukan peneliti melalui *output* ANOVA (SPSS Versi 22).

Tabel IV.13
Hasil Uji Simultan
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	2.090	2	1.045	3.886	.033 ^b
Residual	7.261	27	.269		
Total	9.351	29			

a. Dependent Variable: LN_LK

b. Predictors: (Constant), LN_HPP, LN_VP

Dari *output* ANOVA di atas peneliti akan melakukan pengujian variabel penelitian secara simultan melalui langkah-langkah berikut ini:

1) Perumusan Hipotesis

H_{03} : Harga pokok penjualan, volume penjualan secara simultan tidak memiliki pengaruh terhadap laba kotor Koperasi Agrina Parsalakan.

H_{a3} : Harga pokok penjualan, volume penjualan secara simultan memiliki pengaruh terhadap laba kotor Koperasi Agrina Parsalakan.

2) Penentuan F Hitung

Dari *output* ANOVA di atas diperoleh F hitung sebesar 3.886

3) Kriteria Pengujian

(a) Jika F hitung $>$ F tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

(b) Jika F hitung $<$ F tabel, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

4) Penentuan F Tabel

F tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikansi 0,05 = dengan $df_2 = n-k-1$ atau $30-2-1 = 27$, hasil diperoleh untuk F tabel sebesar 3,354 (lihat pada lampiran F tabel).

5) Kriteria Pengujian

1. Jika F hitung $>$ F tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

2. Jika F hitung $<$ F tabel, maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Berdasarkan kriteria pengujian di atas dapat diketahui bahwa, $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($3,886 > 3,328$), artinya harga pokok penjualan, volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

d) Kesimpulan Uji Simultan (volume penjualan, harga pokok penjualan)

$F_{hitung} > F_{tabel}$ ($3,886 > 3,328$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan, volume penjualan secara bersama-sama (simultan) memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian yang dilakukan disini adalah penelitian dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Pada Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan”.

1. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Keberlangsungan perusahaan akan terus berlanjut jika tingkat penjualan tersebut semakin meningkat, peningkatan penjualan pada perusahaan tidak terlepas dari jumlah produk yang dihasilkan dan dipasarkan. Penjualan pada Koperasi Agrina Parsalakan tidak mengalami peningkatan pada tiap bulannya, melainkan pada bulan-bulan tertentu misalkan pada hari-hari besar. Menurut Hery penjualan merupakan “total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang

dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan kredit”.

Hal ini dikuatkan oleh Kasmir yang menyatakan bahwa jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Jadi volume penjualan merupakan jumlah yang dibebankan kepada jumlah omzet barang atau jasa yang dijual baik dalam unit maupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi 22, maka dapat disimpulkan volume penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba kotor. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai T hitung yang bernilai positif yakni 2,363 lebih besar dari T tabel yakni -2,052 ($2,363 > -2,052$), yang artinya jika volume penjualan naik maka laba kotor akan mengalami kenaikan dan sebaliknya.

Dalam ekonomi Islam volume penjualan berpengaruh terhadap laba kotor. Dengan kata lain berdasarkan hipotesis yang telah diuraikan oleh peneliti maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan Sumayah tahun 2011, dimana hasil Sumayah menyatakan bahwa volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor.

2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Setiap perusahaan baik perusahaan industri maupun manufaktur akan menghitung harga pokok penjualan yang berkaitan dengan harga

barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa ditambah biaya-biaya. Di samping biaya bahan, perusahaan juga akan memasukkan biaya tenaga kerja. Pada koperasi agraria harga pokok penjualan mengalami fluktuasi yang akan berpengaruh pada laba kotor. Menurut Jumingan faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan yang dijual yang dihasilkan.

Hal ini dikuatkan oleh Kasmir perubahan harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dari periode sebelumnya. Perubahan ini disebabkan karena adanya kenaikan harga dari sumber utamanya, misalnya penurunan atau peningkatan harga bahan baku. Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau per kilogram atau lainnya produk barang dan jasa juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap laba kotor. Hal ini dapat dibuktikan dengan nilai T hitung sebesar 0,216 lebih besar dari T tabel yakni -2,052 ($0,216 > -2,052$), yang artinya jika harga pokok naik maka laba dapat mengalami penurunan, dan sebaliknya, jika laba kotor turun maka harga pokok penjualan akan naik.

Dengan kata lain berdasarkan hipotesis yang telah diuraikan oleh peneliti maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan Arief Darmawan dan Rifki Alifka tahun 2011 menyatakan bahwa hasil yang diperoleh dalam penelitian ini

dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

3. Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan

Dalam suatu perusahaan, laba kotor merupakan salah satu pondasi yang berperan dalam berdirinya perusahaan tersebut. Karena laba kotor sangat berguna untuk mengambil keputusan untuk masa yang sekarang maupun masa yang akan datang. Laba kotor merupakan laba keseluruhan yang pertama kali perusahaan peroleh. Penyebab besar kecilnya perolehan laba kotor yang didapat setiap periode perlu dilakukan analisis lebih lanjut. Dalam penelitian ini secara simultan (bersama-sama) ke dua variabel dalam penelitian ini yaitu harga pokok penjualan, volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Hal ini dikuatkan oleh Jumingan bahwa perubahan laba kotor dipengaruhi oleh adanya naik atau turunnya volume penjualan dan harga pokok penjualan. Hal ini tersebut dapat dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 3,886 lebih besar dari F tabel yakni 3,328 ($3,886 > 3,328$). Dengan kata lain berdasarkan hipotesis yang telah diuraikan oleh peneliti maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya volume penjualan, harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

E. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan dan disusun dengan langkah-langkah yang sesuai dengan pedoman skripsi IAIN Padangsidimpuan. Proses dalam penelitian ini dijalankan dengan sebaik-baiknya untuk memperoleh

hasil yang baik. Tetapi untuk mendapatkan hasil yang sempurna sangatlah sulit karena dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa kekurangan dan keterbatasan. Keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

1. Peneliti hanya meneliti tentang pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.
2. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 30 bulan yaitu Januari 2014-Juni 2016 pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Keterbatasan yang ada dan dihadapi dalam melakukan penelitian ini, tidak mengurangi makna dari hasil penelitian ini. Segala kerja keras dan bantuan dari semua pihak yang terlibat dalam penelitian ini sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dari penelitian ini yang berjudul: "Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan".

1. Secara parsial harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor. Dimana nilai T hitung positif (0,216) yang artinya harga pokok penjualan berpengaruh positif, yaitu jika harga pokok penjualan meningkat maka laba kotor akan turun.
2. Secara parsial volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor. Dimana nilai T hitung positif (2.363) yang artinya volume penjualan berpengaruh positif yaitu jika volume penjualan meningkat maka laba kotor akan naik.
3. Secara simultan harga pokok penjualan, volume penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap laba kotor dengan nilai F hitung sebesar 3.886 dan semua variabel independen yakni volume penjualan, harga pokok penjualan mampu menjelaskan laba kotor sebesar 17,5 persen. Sisanya sebesar 82,5 persen dijelaskan oleh variabel lainnya di luar model penelitian ini.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti ingin mengemukakan beberapa saran untuk pihak-pihak yang berkepentingan di masa yang akan datang demi pencapaian manfaat yang optimal dan pengembangan dari hasil penelitian ini. Adapun saran-saran peneliti sebagai berikut.

1. Bagi Pihak Koperasi Agrina Parsalakan

Peneliti berharap semoga penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi Pihak Koperasi Agrina Parsalakan untuk meningkatkan kualitas laba dan meningkatkan volume penjualan.

2. Bagi Para Pembaca dan Peneliti Selanjutnya

Peneliti berharap semoga penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber inspirasi, motivasi dan menambah wawasan serta ilmu pengetahuan. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan variabel di luar penelitian ini agar hasil yang diperoleh lebih bervariasi yang dapat menggambarkan hal-hal apa saja yang dapat mempengaruhi laba kotor.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012.
- _____, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Haq, 2004.
- Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.
- Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2002.
- Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1989.
- Departemen Agama RI, *Al-Jumanatul Ali Al-Quran dan Terjemahannya*, Jakarta: CV.J-Art, 2004.
- Donald E. Kieso, *Akuntansi Intermediate*, Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2008.
- Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014.
- Dwi Swiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009.
- Harahap, Sofyan Syafri, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta: PT: Raja Grafindo Persada, 1999.
- _____, *Teori Akuntansi*, PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Hery, *Teori Akuntansi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009.
- _____, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Buku Seru, 2015.
- Horngren Harrison, *Akuntansi*, Jakarta: Erlangga, 2007.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2009.

- Kementrian Agama, *Al-Qur'an Karim dan Terjemahan*, Depok: Sabiq, 2009.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Muhammad Firdaus, *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
- Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta:Liberty Yogyakarta, 2007.
- Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara,2003.
- Nur Asnawi dan Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang: UIN Maliki Press, 2011.
- Rambe, Ali Mansyur, *Wawancara Singkat Untuk Menggambarkan Perusahaan Agrina*, 20 Mei 2016, Pukul 16.00 Wib
- Rosnani Siregar, dkk,"*Peran Koperasi Agrina Terhadap Peningkatan Pendapatan Dan Kesejahteraan Masyarakat Muslim Petani Salak Di Kecamatan Padangsidempuan Barat*" Penelitian Kolektif, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Padangsidempuan, 2010.
- Setiawan dan Dwi Endah Kusri, *Ekonometrika* , Yogyakarta: Andi, 2010.
- Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT, Rineka Cipta, 2008.
- _____, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT, Salemba Empat, 2004.
- Sugiyono dan Agus Susanto, *Cara Mudah Belajar SPSS Dan Lisrel Teori Dan Aplikasi Untuk Analisis Data Penelitian* ,Bandung: Alfabeta, 2015.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2005.
- _____,*Metodologi Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.
- Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian* , Jakarta: Rineka Cipta, 2009.

Walter T. Harrison Jr., dkk. *Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Erlangga, 2012.

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

CURUCULUM VITAE **(Daftar Riwayat Hidup)**

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Saripa Hannum Siregar
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Tempat/Tgl. Lahir : Tambiski /20 September 1993
4. Kewarganegaraan : Indonesia
5. Agama : Islam
6. Alamat : Tambiski, Kecamatan Angkola Barat
7. No. Telepon/HP : 0852 7731 6072

II. PENDIDIKAN FORMAL

1. 2000-2006 : SD Negeri 200413, Tinjoman
2. 2006-2009 : MTs N Padangsidempuan
3. 2009-2012 : MAN 1 Padangsidempuan
4. 2012-2016 : IAIN Padangsidempuan (Jurusan Ekonomi Syariah)

III. Prestasi Akademik

1. IPK : 3,70
2. Karya Tulis Ilmiah : Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan

Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan
Pada Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016

No		Periode	Ln VP	Ln HPP	Ln LK
1	2014	Januari	6.21	15.32	14.22
2		Februari	5.98	15.05	14.08
3		Maret	5.60	14.56	13.94
4		April	5.19	14.35	13.02
5		Mei	5.91	15.01	14.32
6		Juni	6.20	15.02	14.50
7		Juli	5.90	14.96	13.68
8		Agustus	5.24	14.99	13.45
9		September	6.22	15.14	14.63
10		Oktober	6.14	15.26	14.55
11		November	6.39	14.06	14.70
12		Desember	6.14	15.63	13.79
13	2015	Januari	6.17	16.00	13.77
14		Februari	6.16	14.91	13.40
15		Maret	5.56	14.65	13.95
16		April	5.76	14.95	14.15
17		Mei	5.93	15.14	13.48
18		Juni	5.93	15.74	14.34
19		Juli	6.04	14.50	13.48
20		Agustus	5.78	15.34	13.43
21		September	5.55	14.65	13.87
22		Oktober	5.46	14.65	13.77
23		November	5.19	13.96	13.50
24		Desember	5.82	15.00	14.06
25	2016	Januari	6.07	15.10	14.39
26		Februari	5.78	15.18	14.53
27		Maret	5.76	14.97	15.06
28		April	5.79	14.62	12.59
29		Mei	6.05	15.32	14.52
30		Juni	6.21	15.14	14.73

Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan
Pada Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016

No	Periode	HPP	LK	Volume penjualan
1	Januari	4520000	1500000	500

2	Februari	3430000	1303500	395
3	Maret	2095000	1134000	270
4	April	1705000	450000	180
5	Mei	3300000	1651500	367
6	Juni	3350000	1976000	494
7	Juli	3150000	873600	364
8	Agustus	3225000	695600	188
9	September	3750000	2254500	501
10	Oktober	4250000	2088000	464
11	November	1275000	2419600	596
12	Desember	6150000	974400	464
13	Januari	8850000	958000	479
14	Februari	3000000	660800	472
15	Maret	2300000	1144000	260
16	April	3100000	1394800	317
17	Mei	3750000	714400	376
18	Juni	6850000	1692000	376
19	Juli	1975000	714000	420
20	Agustus	4600000	680400	324
21	September	2300000	1057800	258
22	Oktober	2300000	959400	234
23	November	1150000	732000	180
24	Desember	3275000	1280600	337
25	Januari	3600000	1779400	434
26	Februari	3895000	2050900	323
27	Maret	3171000	3455300	317
28	April	2230000	293400	326
29	Mei	4490000	2025600	422
30	Juni	3750000	2500000	500

Data yang diolah

Laba Kotor, Harga Pokok Penjualan, Volume Penjualan
Pada Koperasi Agrina Parsalakan Periode 2014-Juni 2016

No		Periode	Ln VP(X1)	Ln HPP(X2)	Ln LK(Y)
1	2014	Januari	6.21	15.32	14.22
2		Februari	5.98	15.05	14.08
3		Maret	5.60	14.56	13.94
4		April	5.19	14.35	13.02
5		Mei	5.91	15.01	14.32
6		Juni	6.20	15.02	14.50
7		Juli	5.90	14.96	13.68
8		Agustus	5.24	14.99	13.45
9		September	6.22	15.14	14.63
10		Oktober	6.14	15.26	14.55
11		November	6.39	14.06	14.70
12		Desember	6.14	15.63	13.79
13	2015	Januari	6.17	16.00	13.77
14		Februari	6.16	14.91	13.40
15		Maret	5.56	14.65	13.95
16		April	5.76	14.95	14.15
17		Mei	5.93	15.14	13.48
18		Juni	5.93	15.74	14.34
19		Juli	6.04	14.50	13.48
20		Agustus	5.78	15.34	13.43
21		September	5.55	14.65	13.87
22		Oktober	5.46	14.65	13.77
23		November	5.19	13.96	13.50
24		Desember	5.82	15.00	14.06
25	2016	Januari	6.07	15.10	14.39
26		Februari	5.78	15.18	14.53
27		Maret	5.76	14.97	15.06
28		April	5.79	14.62	12.59
29		Mei	6.05	15.32	14.52
30		Juni	6.21	15.14	14.73

Hasil Uji Normalitas

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
LN_HPP	30	13.96	16.00	14.9712	.44674
LN_HPP	30	5.19	6.39	5.8706	.32112
LN_LK	30	12.59	15.17	14.0010	.56785

Valid N (listwise)	30			
-----------------------	----	--	--	--

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.50223189
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.157
	Positive	.133
	Negative	-.157
Test Statistic		.157
Asymp. Sig. (2-tailed)		.058 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Hasil Uji Multikolinearitas

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LN_HPP, LN_VP ^b		. Enter

a. Dependent Variable: LN_LK

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.473 ^a	.224	.166	.51858

a. Predictors: (Constant), LN_HPP, LN_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.090	2	1.045	3.886	.033 ^b
	Residual	7.261	27	.269		
	Total	9.351	29			

a. Dependent Variable: LN_LK

b. Predictors: (Constant), LN_HPP, LN_VP

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.473 ^a	.224	.166	.51858

a. Predictors: (Constant), LN_HPP, LN_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.519	3.242		2.627	.014
	LN_HPP	.053	.243	.041	.216	.830
	LN_VP	.800	.338	.452	2.363	.026

a. Dependent Variable: LN_LK

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	LN_VP	LN_HPP
1	1	2.998	1.000	.00	.00	.00
	2	.002	43.204	.14	.92	.04
	3	.000	86.079	.86	.08	.96

a. Dependent Variable: LN_LK

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8.519	3.242		2.627	.014		
	LN_HPP	.053	.243	.041	.216	.026	.786	1.273
	LN_VP	.800	.338	.452	.2363	.830	.786	1.273

a. Dependent Variable: LN_LK

Hasil Uji Heterokedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.195	2.009		-.097	.923
	LN_HPP	-.030	.151	-.043	-.201	.842
	LN_VP	.176	.210	.179	.838	.409

a. Dependent Variable: ABS_RES

Hasil Uji Autokorelasi

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	LN_HPP, LN_VP ^b		Enter

a. Dependent Variable: LN_LK

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson

1	.482 ^a	.232	.175	.50851	2.184
---	-------------------	------	------	--------	-------

a. Predictors: (Constant), Ln_HPP, Ln_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.090	2	1.045	3.886	.033 ^b
	Residual	7.261	27	.269		
	Total	9.351	29			

a. Dependent Variable: LN_LK

b. Predictors: (Constant), LN_HPP, LN_VP

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.519	3.242		2.627	.014
	LN_HPP	.053	.243	.041	.216	.830
	LN_VP	.800	.338	.452	2.363	.026

a. Dependent Variable: LN_LK

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	13.4056	14.3685	14.0010	.26847	30
Residual	-1.32611	1.25982	.00000	.50037	30
Std. Predicted Value	-2.217	1.369	.000	1.000	30
Std. Residual	-2.557	2.429	.000	.965	30

a. Dependent Variable: LN_LK

Collinearity Diagnostics

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	LN_VP	LN_HP P
1	1	2.998	1.000	.00	.00	.00
	2	.002	43.204	.14	.92	.04
	3	.000	86.079	.86	.08	.96

a. Dependent Variable: LN_LK

Model summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.482 ^a	.232	.175	.50851	2.184

a. Predictors: (Constant), Ln_HPP, Ln_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

Model summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.473 ^a	.224	.166	.51858

a. Predictors: (Constant), LN_HPP, LN_VP

b. Dependent Variable: LN_LK

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.519	3.242		2.627	.014
	LN_HPP	.053	.243	.041	.216	.830
	LN_VP	.800	.338	.452	2.363	.026

a. Dependent Variable: LN_LK

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.090	2	1.045	3.886	.033 ^b
	Residual	7.261	27	.269		

Total	9.351	29			
-------	-------	----	--	--	--

a. Dependent Variable: LN_LK

T Table Statistics

Level Of Significance				
DF	0,005	0,01	0,025	0,05
1	-63,657	-25,452	-12,706	-6,314
2	-9,925	-6,205	-4,303	-2,920
3	-5,841	-4,177	-3,182	-2,353
4	-4,604	-3,495	-2,776	-2,132
5	-4,032	-3,163	-2,571	-2,015
6	-3,707	-2,969	-2,447	-1,943
7	-3,499	-2,841	-2,365	-1,895
8	-3,355	-2,752	-2,306	-1,860
9	-3,250	-2,685	-2,262	-1,833
10	-3,169	-2,634	-2,228	-1,812
11	-3,106	-2,593	-2,201	-1,796
12	-3,055	-2,560	-2,179	-1,782
13	-3,012	-2,533	-2,160	-1,771
14	-2,977	-2,510	-2,145	-1,761
15	-2,947	-2,490	-2,131	-1,753
16	-2,921	-2,473	-2,120	-1,746
17	-2,898	-2,458	-2,110	-1,740
18	-2,878	-2,445	-2,101	-1,734
19	-2,861	-2,433	-2,093	-1,729
20	-2,845	-2,423	-2,086	-1,725
21	-2,831	-2,414	-2,080	-1,721
22	-2,819	-2,405	-2,074	-1,717
23	-2,807	-2,398	-2,069	-1,714
24	-2,797	-2,391	-2,064	-1,711
25	-2,787	-2,385	-2,060	-1,708
26	-2,779	-2,379	-2,056	-1,706
27	-2,771	-2,373	-2,052	-1,703
28	-2,763	-2,368	-2,048	-1,701
29	-2,756	-2,364	-2,045	-1,699
30	-2,750	-2,360	-2,042	-1,697
31	-2,744	-2,356	-2,040	-1,696
32	-2,738	-2,352	-2,037	-1,694
33	-2,733	-2,348	-2,035	-1,692
34	-2,728	-2,345	-2,032	-1,691
35	-2,724	-2,342	-2,030	-1,690
36	-2,719	-2,339	-2,028	-1,688
37	-2,715	-2,336	-2,026	-1,687
38	-2,712	-2,334	-2,024	-1,686
39	-2,708	-2,331	-2,023	-1,685
40	-2,704	-2,329	-2,021	-1,684
41	-2,701	-2,327	-2,020	-1,683
42	-2,698	-2,325	-2,018	-1,682

43	-2,695	-2,323	-2,017	-1,681
44	-2,692	-2,321	-2,015	-1,680
45	-2,690	-2,319	-2,014	-1,679
46	-2,687	-2,317	-2,013	-1,679
47	-2,685	-2,315	-2,012	-1,678
48	-2,682	-2,314	-2,011	-1,677
49	-2,680	-2,312	-2,010	-1,677
50	-2,687	-2,311	-2,009	-1,676
51	-2,676	-2,310	-2,008	-1,675
52	-2,674	-2,308	-2,007	-1,675
53	-2,672	-2,307	-2,006	-1,674
54	-2,670	-2,306	-2,005	-1,674
55	-2,668	-2,304	-2,004	-1,673
56	-2,667	-2,303	-2,003	-1,673
57	-2,665	-2,302	-2,002	-1,672
58	-2,663	-2,301	-2,002	-1,672
59	-2,662	-2,300	-2,001	-1,671
60	-2,660	-2,299	-2,000	-1,671

Sumber: Duwi Priyatno, *Pengolahan Data Terpraktis* (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2014), hlm. 208-209.

**F Table Statistics
(Level Of Significance 0,05)**

DF2	DF 1				
	1	2	3	4	5
1	161,448	199,500	215,707	224,583	230,162
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773

19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545
30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534
31	4,160	3,305	2,911	2,679	2,523
32	4,149	3,295	2,901	2,668	2,512
33	4,139	3,285	2,892	2,659	2,503
34	4,130	3,276	2,883	2,650	2,494
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485
36	4,113	3,259	2,866	2,634	2,477
37	4,105	3,252	2,859	2,626	2,470
38	4,098	3,245	2,852	2,619	2,463
39	4,091	3,238	2,845	2,612	2,456
40	4,085	3,232	2,839	2,606	2,449
41	4,079	3,226	2,833	2,600	2,443
42	4,073	3,220	2,827	2,594	2,438
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400
51	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397
52	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393
53	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389
54	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386
55	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383
56	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380
57	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377
58	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374
59	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371
60	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368

Sumber: Duwi Priyatno, *Pengolahan Data Terpraktis* (Yogyakarta: CV ANDI OFFSET, 2014), hlm 210-211.

Tabel Statistik d dari Durbin Watson, 0,05

Tabel Statistik d dari Durbin Watson, 0,05										
	K'=1		K'=2		K'=3		K'=4		K'=5	
N	DL	DU								
15	1,08	1,36	0,95	1,54	0,82	1,75	0,69	1,97	1,56	2,21
16	1,10	1,34	0,98	1,58	0,86	1,73	0,74	1,93	0,65	2,15
17	1,13	1,38	1,02	1,54	0,90	1,71	0,89	1,90	0,67	2,10
18	1,16	1,39	1,05	1,53	0,93	1,69	0,82	1,87	0,87	2,06
19	1,18	1,40	1,08	1,53	0,98	1,68	0,86	1,85	0,75	2,02
20	1,20	1,41	1,10	1,54	1,00	1,68	0,90	1,83	0,79	1,99
21	1,22	1,42	1,13	1,54	1,03	1,67	0,93	1,81	0,83	1,96
22	1,24	1,43	1,15	1,54	1,05	1,66	0,96	1,80	0,86	1,94
23	1,26	1,44	1,17	1,54	1,08	1,66	0,99	1,79	0,90	1,92
24	1,27	1,45	1,19	1,55	1,10	1,66	1,01	1,48	0,93	1,90
25	1,29	1,45	1,21	1,55	1,12	1,66	1,04	1,77	0,95	1,98
26	1,30	1,46	1,22	1,55	1,14	1,65	1,06	1,43	0,98	1,88
27	1,32	1,48	1,24	1,56	1,16	1,65	1,08	1,79	1,01	1,86
28	1,33	1,48	1,26	1,56	1,18	1,65	1,10	1,75	1,03	1,85
29	1,34	1,48	1,28	1,56	1,20	1,65	1,12	1,74	1,05	1,84
30	1,35	1,49	1,29	1,57	1,21	1,65	1,14	1,84	1,07	1,83
31	1,36	1,50	1,30	1,57	1,23	1,65	1,16	1,74	1,07	1,83
32	1,37	1,50	1,31	1,57	1,24	1,65	1,18	1,76	1,11	1,82
33	1,38	1,51	1,32	1,58	1,26	1,65	1,19	1,73	1,13	1,81
34	1,39	1,51	1,33	1,58	1,27	1,65	1,21	1,73	1,15	1,81
35	1,40	1,52	1,34	1,58	1,28	1,65	1,22	1,76	1,16	1,80
36	1,41	1,52	1,35	1,59	1,29	1,65	1,24	1,73	1,18	1,80
37	1,42	1,53	1,36	1,59	1,31	1,66	1,25	1,72	1,19	1,80
38	1,43	1,54	1,37	1,59	1,32	1,66	1,23	1,72	1,24	1,79
39	1,43	1,54	1,38	1,60	1,33	1,66	1,27	1,71	1,22	1,79
40	1,44	1,54	1,39	1,60	1,34	1,66	1,29	1,72	1,23	1,79
45	1,48	1,57	1,43	1,62	1,38	1,67	1,34	1,72	1,29	1,78
50	1,50	1,59	1,46	1,63	1,42	1,67	1,38	1,72	1,34	1,77
60	1,55	1,62	1,51	1,65	1,48	1,69	1,44	1,73	1,41	1,77
65	1,57	1,63	1,54	1,66	1,50	1,70	1,47	1,73	1,44	1,77
70	1,58	1,64	1,55	1,67	1,52	1,70	1,49	1,74	1,46	1,77
75	1,60	1,65	1,57	1,68	1,54	1,71	1,51	1,74	1,19	1,77
80	1,61	1,66	1,59	1,69	1,56	1,72	1,53	1,74	1,51	1,77
85	1,62	1,67	1,60	1,70	1,57	1,72	1,55	1,75	1,52	1,77
90	1,63	1,66	1,67	1,70	1,59	1,73	1,57	1,75	1,54	1,78
95	1,64	1,69	1,62	1,71	1,60	1,73	1,58	1,75	1,56	1,78
100	1,65	1,69	1,63	1,72	1,61	1,74	1,59	1,76	1,57	1,78

Sumber :Muhammad Firdaus, *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*, Jakarta: Bumi Aksara, 2011.
Hlm.192



**SENTRA INDUSTRI KECIL
PENGOLAHAN BUAH SALAK
KOPERASI AGRINA**

**Jl. Sibolga KM. 12 Desa Parsalakan, Kec. Angkola Barat
Kabupaten Tapanuli selatan**

Nomor : 77/KOP - AGR / Mei/2016
Lampiran :

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan (IAIN)
di -

Padangsidempuan
Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dengan hormat, Sehubungan dengan surat bapak No. B-
874/In.14/G/G.4b/TL.00/05/2016 tentang seorang mahasiswa :

Nama : Saripa Hannum Siregar
Nim : 12 230 0078
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Semester : Ekonomi Syariah

Adalah benar untuk melaksanakan penelitian di Koperasi Agrina
sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi Fakultas yang
bapak pimpin. Maka dengan ini kami sampaikan bahwa Koperasi Agrina
menerima kehadiran mahasiswa tersebut.

Demikian surat ini kami sampaikan atas kerjasama yang baik kami
ucapkan terima kasih.

Angkola Barat, 16 Mei 2016
Bend. Koperasi Agrina



ALI MANSYUR RAMBE S.Sos



**SENTRA INDUSTRI KECIL
PENGOLAHAN BUAH SALAK
KOPERASI AGRINA**
Jl. Sibolga KM. 12 Desa Parsalakan, Kec. Angkola Barat
Kabupaten Tapanuli selatan

SURAT KETERANGAN MELAKUKAN PENELITIAN

NOMOR: 79/KOP-AGR/MEI/2016

Yang bertanda tangan dibawah ini, bendahara Koperasi Agrina Desa Parsalakan Kabupaten Tapanuli selatan menerangkan bahwa:

Nama : Saripa Hannum Siregar
Nim : 12 230 0078
Semester : VIII (Delapan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Semester : Ekonomi Syariah

Bahwa nama tersebut diatas telah selesai melakukan penelitian di Koperasi Agrina Desa Parsalakan, Kecamatan Angkola Barat, Kabupaten Tapanuli Selatan dengan judul "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan".

Demikian surat keterangan ini dibuat sebenarnya untuk dapat digunakan sebagaimana seperlunya.

Angkola Barat, 19 Mei 2016
Bend. Koperasi Agrina


ALI MANSYUR RAMBE S.Sos