



**PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT.
XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 - 2017**

SKRIPSI

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

OLEH

**GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM. 13 230 0236**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2018



**PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT.
XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 - 2017**

SKRIPSI

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

OLEH

**GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM. 13 230 0236**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2018



**PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. XL
AXIATA Tbk PERIODE 2009-2017**

SKRIPSI

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

OLEH :

**GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM. 13 230 0236**

Pembimbing I

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

Pembimbing II

Damri Batubara, MA

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2018



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 SititangPadangsidimpuan 22733
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **GINDA ISMAIL HASIBUAN**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, November 2018
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **GINDA ISMAIL HASIBUAN** yang berjudul **"PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. XL AXIATA Tbk PERIODE 2009-2017**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Akuntansi dan Keuangan pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak/Ibu kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumWr. Wb.

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

Damri Batubara, MA

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang.
Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM : 13 230 0236
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam ES-6
Judul Skripsi : **PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA
PT. XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 - 2017**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah 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.

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

Padangsidempuan, Oktober 2018

Saya yang menyatakan,



GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM. 13 230 0236

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

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

Nama : GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM : 13 230 0236
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institusi Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **"PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 - 2017"**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, 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 : 29 Oktober 2018

Yang menyatakan,

The image shows an official stamp of Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan (IAIN) with the text "TERAI MPEL" and "43AC 679999384". Overlaid on the stamp is a handwritten signature in black ink.

**GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM. 13 230 0236**



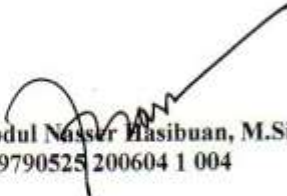
**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidimpuan, 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022


**DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SARJANA**

Nama : GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM : 13 230 00236
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA
PT. XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 - 2017.

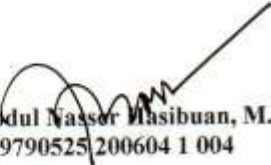
Ketua


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004


Sekretaris



Nofinawati, MA
NIP. 19821116 201101 2 003

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004


Nofinawati, MA
NIP. 19821116 201101 2 003


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


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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah:

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Sabtu / 10 November 2018
Pukul : 13.00 s/d 16.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/ 78,5 (B)
IPK : 3,10
Predikat : Amat Baik



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

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA
PT. XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 - 2017.**

NAMA : GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM : 13 230 0236

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

Padangsidimpuan, November 2018
Dekan,


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



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang. Padangsidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximile(0634) 24022

Nomor : 1480/In.14/G.1/PP.00.9/10/2018
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

03 Oktober 2018

Yth. Bapak;

1. Muhammad Isa : Pembimbing I
2. Damri Batubara : Pembimbing II


Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Ginda Ismail Hasibuan
NIM : 132300236
Program Studi : Ekonomi Syariah
Konsentrasi : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh Tingkat Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT. XL Axiata Tbk 2009-2017).

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik


Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

ABSTRAK

NAMA : GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM : 132300236
JUDUL : PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. XL AXIATA Tbk PERIODE 2009 – 2017

Setiap perusahaan menginginkan suatu tingkat pertumbuhan ekonomi yang baik. Pertumbuhan tersebut tercermin dengan pencapaian tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan. Perolehan laba bersih perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh penjualan, selain itu faktor lain yang mempengaruhi besarnya laba bersih perusahaan adalah harga jual dari produk tersebut, harga jual merupakan masalah tersendiri yang harus mendapat perhatian dari pihak manajemen karena dengan harga jual yang wajar maka target penjualan akan tercapai dan perusahaan akan memperoleh laba bersih sesuai dengan yang diharapkan. Terjadinya kenaikan laba pada perusahaan tersebut disebabkan oleh efisiensi perusahaan dalam mengendalikan operasionalnya. Untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasi digunakan perbandingan antara biaya operasional dan pendapatan operasional.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan ilmu akuntansi keuangan dan analisis laporan keuangan. Sehubungan dengan itu, pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan Tingkat Penjualan, Biaya Operasional, dan Laba Bersih atau bagian-bagian tertentu dari keilmuan tersebut.

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, sumber data berasal dari data sekunder dengan bentuk *time series* sebanyak 36 sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan studi kepustakaan dan dokumentasi, teknik analisis data menggunakan metode regresi linier berganda, dengan uji asumsi klasik, koefisien determinasi, dan uji T. Proses pengolahan data menggunakan program komputer SPSS Versi 23.

Berdasarkan hasil pengujian menggunakan uji t pada tingkat penjualan dapat diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,860 > 2,034$) maka H_0 ditolak dan perhitungan biaya operasional dapat diketahui bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-3,694 < -2,034$) maka H_0 diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa tingkat penjualan berpengaruh secara parsial terhadap laba bersih pada PT. XL. Axiata Tbk periode 2009-2017 dan biaya operasional tidak berpengaruh secara parsial terhadap laba bersih pada PT. XL. Axiata Tbk periode 2009-2017. Secara simultan Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba Bersih yang dibuktikan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($5,750 > 2,87$). Diketahui nilai dari *Adjusted R Square* sebesar 0.273, tingkat penjualan dan biaya operasional menunjukkan bahwa 27.3% mempengaruhi laba bersih. Sebanyak 72.7% laba bersih dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian yang dilakukan oleh peneliti.

Kata Kunci : Tingkat Penjualan, Biaya Operasional, dan Laba Bersih

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-nya, sehingga peneliti berhasil menyelesaikan skripsi ini. Untaian *shalawat* serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul ‘ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. XL AXIATA Tbk Periode 2009-2017”**, disusun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan dan bimbingan serta petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Dr. Darwis Dasopang M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar M.A selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum Perencanaan dan

Keuangan, dan Bapak Dr. H. Sumper Mulia Harahap M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Drs. Kamaluddin, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Delima Sari Lubis, S. EI., M.A selaku Ketua Prodi Ekonomi Syari'ah, serta Bapak/Ibu dosen dan pegawai administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Muhammad Isa ST, MM selaku pembimbing I dan bapak Damri Batubara, MA selaku pembimbing II, yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Kepala perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen IAIN Padangsidempuan khususnya dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.

7. Teristimewa kepada ayahanda Imran Hasibuan dan Ibunda Derliana, yang tanpa pamrih memberikan kasih sayang, dukungan moril dan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan yang tiada hentinya kepada peneliti serta kepada saudara dan saudari saya Khairil Anwar dan Fauziah Nur yang memberikan semangat .
8. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2013 khususnya sahabat seperjuangan Jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Keuangan Syariah-6, kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2013 khususnya sahabat yang ada di balik layar keluarga besar ANTAN EMLINAM yaitu: Syahrudin SE, Hartono Hasibuan SE, Muhammad Syukur Siregar, Wahyu Hidayat, Dayat Chaniago SE, Heriansyah Panjaitan SE, Ardiansyah SE, Ibnu Fadhil Harahap SE, Iswanto SE, Sahrolan SE, Farid, Dedi, Abdul Kohar Siregar S. Sos, semoga kita menjadi orang-orang yang sukses di dunia dan di akhirat.
9. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga segala amalan yang baik tersebut akan memperoleh balasan rahmat dan hidayah dari Allah SWT. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, peneliti berharap semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi kita semua.

Padangsidempuan, Oktober 2018
Peneliti,

GINDA ISMAIL HASIBUAN
NIM. 13 230 0236

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

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

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

2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	fathah	A	A
— /	Kasrah	I	I
— /	ḍommah	U	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
...ي	fathahdanya	Ai	a dan i
و ...	fathahdanwau	Au	a dan u

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
...ا...ى	fathahdanalifatauya	ā	a dangaris atas
...ى	Kasrahdanya	ī	i dangaris di bawah
و...و	ḍommahdanwau	ū	u dangaris di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

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

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

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

4. Syaddah (Tasydid)

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

5. Kata Sandang

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

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

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

6. Hamzah

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

7. Penulisan Kata

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

8. Huruf Kapital

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

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

9. Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH	
PENGESAHAN DEKAN FAKULTAS	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	vi
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR GRAFIK	xv

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Definisi Operasional Variabel	8
F. Tujuan Penelitian	9
G. Manfaat Penelitian	9

BAB II LANDASAN TEORITIS

A. Kerangka Teori	11
1. Laba Bersih	11
2. Tingkat Penjualan	15
3. Biaya Operasional.....	20
B. Penelitian Terdahulu.....	22
C. Kerangka Pikir	24
D. Hipotesis Penelitian	24

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	26
B. Jenis Penelitian	26
C. Populasi dan Sampel.....	26
D. Sumber Data	27
E. Teknik Pengumpulan Data	28
F. Teknik Analisis Data	29
G. Analisis Data.....	32

H. Uji Hipotesis	33
------------------------	----

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. XL Axiata Tbk	35
1. Sejarah PT. XL. Axiat Tbk	35
2. Visi dan Misi	36
3. Manajemen Organisasi	37
B. Deskripsi Data Penelitian	38
1. Tingkat Penjualan	38
2. Biaya Operasional	41
3. Laba Bersih	43
C. Hasil Analisis Data	45
1. Uji Statistik Deskriptif	45
2. Uji Asumsi Klasik	46
a. Uji Normalitas	46
b. Uji Multikolinearitas	48
c. Uji Autokorelasi	49
d. Uji Heteroskedastisitas	50
3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	51
4. Hasil Uji Hipotesis	53
a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	53
b. Uji t (T-test)	54
c. Uji F	56
D. Pembahasan Hasil Penelitian	57
1. Pengaruh Tingkat Penjualan terhadap Laba Bersih	57
2. Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih	58
3. Pengaruh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih	58

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	60
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Table I.1 Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada PT. XL Axiata Tbk Tahun 2009-2016	6
Tabel I.2 Definisi Operasional Variabel	8
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu.....	23
Tabel IV.1 Tingkat Penjualan	39
Tabel IV.2 Biaya Operasional.....	41
Tabel IV.3 Laba Bersih	43
Tabel IV.4 Deskriptif Data Penelitian.....	45
Tabel IV.5 Uji Multikolinearitas.....	48
Tabel IV.6 Uji AutoKorelasi.....	50
Tabel IV.7 Analisis Regresi Linier Berganda	52
Tabel IV.8 Uji Koefisien Determinasi	54
Tabel IV.9 Uji T.....	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar IV.1 Kurva <i>p-plot</i>	47
Gambar IV.2 Uji Heteroskedastisitas	51

DAFTAR GRAFIK

Grafik IV.1 Perkembangan Tingkat Penjualan	40
Grafik IV.2 Perkembangan Biaya Operasional.....	42
Grafik IV.3 Perkembangan Laba Bersih	44

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau *performance* yang baik yang akan bertahan. Perkembangan dunia usaha dalam era globalisasi ekonomi sekarang ini, telah memicu persaingan yang ketat dan diantara perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang jasa, perdagangan maupun industri. Perusahaan bersama dengan perusahaan lainnya mengetahui bahwa bila mereka memperhatikan kebutuhan konsumennya maka pangsa pasar dan laba akan dapat diperoleh.

Setiap perusahaan menginginkan suatu tingkat pertumbuhan ekonomi yang baik. Pertumbuhan tersebut tercermin dengan pencapaian tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan. Setiap elemen-elemen yang ada dalam perusahaan akan berusaha untuk meningkatkan laba yang telah ditargetkan atau bahkan melebihi target yang telah ditetapkan. Pertumbuhan perusahaan tersebut dapat dilihat dari laporan keuangan yang disusun oleh perusahaan. Salah satu laporan keuangan adalah laporan laba rugi. Laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dan laba rugi dalam suatu periode tertentu.¹

¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta : PT. Grafindo Persada, 2012), hlm, 45.

Dengan Penilaian kinerja keuangan perusahaan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan perusahaan dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun sebelum dan sesudahnya. Dengan diketahuinya kinerja keuangan kemungkinan kesulitan keuangan yang akan terjadi sedini mungkin maka pihak manajemen dapat melakukan antisipasi dengan mengambil langkah-langkah yang perlu dilakukan agar dapat mengatasinya dengan cara meningkatkan laba perusahaan pada setiap periode tahun mendatang.

Salah satu tujuan dari perusahaan adalah mampu meningkatkan laba dari tahun ke tahun. Apabila perusahaan telah mampu meningkatkan laba, maka manajemen perusahaan tersebut dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses. Laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktivitas atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi investor.² Ada berbagai faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu perubahan volume produksi atau penjualan. Perubahan harga jual, perubahan biaya dan perubahan volume produksi. Faktor-faktor ini bersumber dari besaran-besaran yang diperlukan dalam analisis atau perhitungan titik impas.

Laba bersih adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban, selisih antara pendapatan dengan beban perusahaan baik operasional maupun non operasional jikalau pendapatan melebihi beban, maka hasilnya adalah laba

²*Ibid.*, hlm, 196.

bersih.³ Laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam satu periode tertentu termasuk pajak, laba bersih disajikan dalam laporan laba- rugi dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya.⁴

Perolehan laba bersih perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh penjualan, selain itu faktor lain yang mempengaruhi besarnya laba bersih perusahaan adalah harga jual dari produk tersebut, harga jual merupakan masalah tersendiri yang harus dapat perhatian dari pihak manajemen karena dengan harga jual yang wajar maka target penjualan akan tercapai dan perusahaan akan memperoleh laba bersih sesuai dengan yang diharapkan.⁵

Terjadinya kenaikan laba pada perusahaan tersebut disebabkan oleh efisiensi perusahaan dalam mengendalikan operasionalnya. Untuk mengukur tingkat efisiensi dan kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan operasi digunakan perbandingan antara biaya operasional dan pendapatan operasional. Laporan laba rugi yang menghasilkan laba atau rugi ditentukan oleh dua unsur yaitu pendapatan dan beban. Laba memegang peranan penting dalam perusahaan dan selalu menarik perhatian para pemiliknya maupun para investor. Oleh karena itu, data tentang laba biasanya dipandang sebagai informasi yang penting dilakukan dibanding informasi keuangan lainnya.

Salah satu alternatif dalam penelitian ini untuk mengetahui informasi keuangan yang menghasilkan laba adalah tingkat penjualan. Dari hasil

³Henry simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 25.

⁴ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta : PT.Raja Grafindo Persada, 2008), hlm.303.

⁵Hendro, *Kewirausahaan*(Jakarta: Erlangga, 2010), hlm, 86.

penjualan yang diperoleh sebagian akan digunakan untuk menutup harga pokok penjualan dan biaya-biaya usaha dan sisanya merupakan laba. Kegiatan penjualan merupakan salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Dalam setiap penjualan harus ada perencanaan dan strategi serta kerja sama antara bagian yang terkait untuk dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan.

Volume penjualan atau tingkat penjualan merupakan faktor penentu dalam perolehan laba bersih, bila laba bersih yang diperoleh perusahaan naik dari tahun ke tahun maka kelangsungan perusahaan dimasa yang akan datang bisa terjamin selama perusahaan bisa membuat perencanaan perusahaannya dengan baik. Dengan kata lain volume penjualan naik maka laba bersih yang diperoleh perusahaan akan mengalami kenaikan juga.⁶

Penjualan (*sales*) merupakan rekening pendapatan yang paling lazim di dalam perusahaan. Pendapatan penjualan meliputi jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa yang disediakan selama periode berjalan. Untuk menentukan pendapatan penjualan bersih (*net sales revenue*) atau penjualan bersih setiap retur dan keringanan penjualan yang diberikan kepada pelanggan dan setiap diskon yang dimanfaatkan oleh pelanggan haruslah dikurangkan dengan pendapatan penjualan.⁷

Apabila volume dicapai dengan biaya-biaya usaha yang bertambah besar, ini akan mengurangi laba usaha, dan akibatnya mungkin tidak

33. ⁶ Budi Rahardjo, *Memahami Laporan Keuangan* (Yogyakarta : Graha Ilmu, 2000), hlm.

⁷ Henry Simamora, *Op. Cit*, hlm. 24.

diperoleh laba yang cukup untuk membayar beban bunga dan dividen (bagian keuntungan bagi pemegang saham). Kenaikan dalam volume penjualan belum tentu menguntungkan bagi perusahaan apabila kenaikan volume penjualan itu diikuti kenaikan biaya-biaya usaha yang cukup besar.

Alternatif lain yang digunakan dalam penelitian ini untuk menganalisis dan menilai kondisi keuangan serta prospek laba bersih adalah biaya operasional. Biaya operasional adalah seluruh pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai kegiatan operasi perusahaan demi mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Biaya operasional itu sendiri meliputi biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum. Dalam biaya operasional tersebut sudah termasuk segala pemeliharaan suatu aktivitas dan peralatan milik perusahaan serta biaya penggantian bagian-bagian peralatan untuk mempertahankan norma-norma teknis yang ada. Biaya untuk kegiatan tidak pokok perusahaan dimasukkan sebagai biaya lain-lain. Setiap biaya dan besarnya biaya yang dikeluarkan tergantung pada besarnya kegiatan dan ruang lingkup usaha perusahaan.⁸

PT. XL Axiata Tbk atau disingkat XL adalah sebuah perusahaan operator di Indonesia dan merupakan perusahaan swasta pertama yang menyediakan layanan telepon di Indonesia. Berikut adalah tabel laporan keuangan PT. XL Axiata Tbk periode 2009 – 2017.

⁸Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar Edisi Keempat*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 2008), hlm. 36.

Tabel. I. 1
Pengaruh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada PT. XL Axiata Tbk Tahun 2009-2017

Tahun	Tingkat Penjualan (Rupiah)	Biaya Operasional (Rupiah)	Lab bersih (Rupiah)
2009	13.879.513	11.244.207	1.709.468
2010	17.636.895	12.294.152	2.891.261
2011	18.921.070	14.210.511	2.830.101
2012	20.969.806	16.617.343	2.743.915
2013	21.265.060	19.606.772	1.055.965
2014	23.460.015	23.031.603	(917.315)
2015	22.876.182	19.736.905	7.871
2016	21.341.425	19.654.551	396.549
2017	22.875.662	21.217.401	403.443

Sumber : *idx.co.id* data diolah

Dari tabel di atas dapat kita lihat bahwa antara tahun 2009-2010 diperoleh laba bersih sebesar 1.709.468 dan mengalami peningkatan menjadi 2.891.261, antara tahun 2011-2012 laba bersih sebesar 2.830.101 dan mengalami penurunan menjadi 2.743.915, antara tahun 2013-2014 laba bersih sebesar 1.055.965 dan mengalami penurunan laba menjadi 917.315, tahun 2015-2016 laba bersih sebesar 7.871 dan mengalami peningkatan laba menjadi 396.549 dan ditahun 2017 mengalami penurunan menjadi 403.443. Dari tabel diatas dapat juga dilihat rata-rata laba bersih PT. XL Axiata Tbk tahun 2009-2017 mengalami penurunan`.

Bedasarkan konsep pemikiran yang dituangkan dalam latar belakang diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“PENGARUH TINGKAT PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN PT. XL AXIATA TBK PERIODE 2009-2017”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan di atas peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini. Identifikasi masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Laba bersih yang berfluktuasi pada laporan keuangan perusahaan PT. XL Axiata Tbk.
2. Terjadinya penurunan laba dari tahun 2011 bahkan mengalami kerugian pada tahun 2014 pada PT. XL Axiata Tbk.
3. Peningkatan dan penurunan penjualan yang tidak diikuti oleh laba bersih perusahaan PT. XL Axiata Tbk.
4. Peningkatan dan penurunan biaya operasional yang tidak diikuti oleh laba bersih perusahaan PT. XL Axiata Tbk.
5. Hasil laporan keuangan yang didapat tidak sejalan dengan teori.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah di uraikan di atas, maka penulis perlu membatasi masalah- masalah yang akan dibahas. Untuk itu pembahasan akan dibatasi sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh Tingkat Penjualan terhadap Laba Bersih Pada PT. XI Axiata, Tbk?
2. Bagaimana pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Pada PT. XI Axiata, Tbk?
3. Bagaimana pengaruh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Pada PT. XI Axiata, Tbk?

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah di atas maka perumusan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah Tingkat Penjualan berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan pada PT. XL Axiata Tbk?
2. Apakah Biaya Operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk?
3. Apakah Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional berpengaruh terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk?

E. Definisi Operasional Variabel

Defenisi operasional adalah penjelasan dari defenisi variabel yang telah dipilih oleh peneliti. Penelitian yang berjudul Pengaruh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. Penelitian ini memiliki tiga variabel, dimana variabel terikat (dependen) yaitu Laba Bersih, variabel bebas (indevenden) Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional.

Tabel 1.2
Defenisi Operasional Variabel

Variabel	Defenisi Variabel	Indikator	Skala
Tingkat Penjualan (X1)	Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun rupiah.	Penjualan	Rasio

Sambungan Tabel 1.2 Defenisi Operasional Varriabel

Biaya Operasional (X2)	Tato merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perputaran semua aktiva yang dimiliki perusahaan dan mengukur beberapa jumlah penjualan yang diperoleh dari tiap rupiah aktiva	Biaya Operasional	Rasio
Laba Bersih (Y)	Laba adalah keuntungan hasil nominal setelah pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya.	Laba Bersih	Rasio

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh Tingkat Penjualan terhadap laba Bersih Pada PT. XL Axiata, Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba bersih Pada PT. XI Axiata, Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Pada PT. XI Axiata, Tbk

G. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang dilakukan adalah :

1. Bagi Perusahaan

Penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran sekaligus sebagai masukan agar dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan masalah bidang keuangan terutama dalam rangka memaksimumkan kinerja perusahaan.

2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan pengalaman belajar dan kesempatan untuk menerapkan ilmu yang diperoleh selama di bangku kuliah sekaligus sebagai bahan perbandingan antara hal-hal teoritis dan praktis guna menambah wawasan ilmu pengetahuan.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan wawasan pembaca tentang Pengaruh tingkat penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk , yang produknya sebagian besar sudah dinikmati masyarakat.

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Laba Bersih

a. Pengertian laba bersih

Perusahaan harus berusaha untuk menghasilkan laba yang optimal dalam rangka memuaskan pihak – pihak yang berkepentingan yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah dan investor. Penilaian kinerja perusahaan biasanya adalah dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun – tahun sebelum dan sesudahnya. Dari sudut pandangan investor, salah satu indikator penting untuk menilai prospek perusahaan di masa yang akan datang adalah dengan melihat sejauh mana pertumbuhan *profitabilitas* perusahaan.

Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban – beban usaha dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha. Laba bersih merupakan kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya dalam suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Laba bersih dapat dijadikan ukuran kinerja perusahaan selama satu periode tertentu. Laba bersih ini antara lain terdiri dari pendapatan, beban, pajak.¹

¹ Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi*, (Surakarta: Aksara Sinergi Media, 2012), hlm, 175

Penghasilan bersih (laba) menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) dalam buku Standar Akuntansi Keuangan (SAK) per 1 September 2007 adalah sebagai ukuran kinerja atau sebagai dasar bagi ukuran yang lain seperti imbal hasil investasi (*return on investment*) atau laba per saham (*earning per share*).

Unsur yang langsung berkaitan dengan pengukuran penghasilan bersih (laba) adalah penghasilan dan beban. Pengakuan dan pengukuran penghasilan dan beban, dan karenanya juga penghasilan bersih (laba) tergantung sebagian pada konsep dan pemeliharaan modal yang digunakan perusahaan dalam penyusunan laporan keuangannya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah semua pendapatan yang diterima perusahaan setelah dikurangi jumlah biaya – biaya dan bunga maka hasil dari pengurangan maka disebut dengan laba bersih.

Laba adalah penambahan pada modal pokok perdagangan atau dapat juga dikatakan sebagai penambahan nilai yang timbul dari barter atau ekspedisi dagang. Seseorang akan dapat terpenuhi kebutuhan – kebutuhannya secara terhormat apabila ia bekerja dan berusaha. Berdiam diri menantikan pertolongan orang lain atau berusaha mencukupkan kebutuhan dengan jalan meminta – minta tidak dapat dibenarkan, bahkan amat tercela. Berikut ini dijelaskan beberapa ayat Al-quran tentang hal tersebut

Surah Al- Jumuah Ayat 10:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.²

Ayat di atas menjelaskan memeberikan keleluasaan dengan mencari penghidupan dengan jalan perniagaan yang diridhoi – Nya, “Apabila sudah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah SWT.³

b. Jenis – jenis Laba

Laba Bersih

Laba dalam laporan laba rugi dapat diperoleh dengan pengurangan antara pendapatan dan semua beban.Laba bersih diperoleh jika jumlah pendapatan lebih besar daripada jumlah beban.Untuk tujuan internal, laba difokuskan pada laba operasi, yaitu laba sebelum memperhitungkan bunga dan pajak.Sedangkan untuk tujuan eksternal, laba yang diperhitungkan adalah laba bersih, yaitu laba setelah meperhitungkan bunga dan pajak.⁴

²Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), hlm, 78

³*Ibid*, hlm, 78.

⁴ M. Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 2005), hlm.

Laba Bruto

Laba bruto adalah laba bersih dikurangi harga pokok penjualan, laba bruto kadang disebut juga laba kotor. Selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut dengan laba kotor (*gross profit*) atau margin kotor (*gross margin*).⁵

Laba usaha

Laba usaha adalah balas jasa yang diterima seorang pengusaha atau wirausaha.⁶ Laba usaha adalah laba yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan.

c. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Laba

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba tersebut, faktor – faktor ini bersumber dari besaran – besaran yang diperlukan dalam analisis atau perhitungan titik impas.⁷

1) Perubahan volume produksi atau penjualan

Apabila volume produksi atau penjualan berubah, sedang faktor – faktor yang lain (harga jual, rasio biaya variabel, biaya tetap) tidak berubah maka perubahan laba juga akan berubah.

2) Perubahan harga jual

Apabila harga jual per unit mengalami perubahan, sedangkan volume penjualan biaya variabel per unit, dan biaya tetap tidak berubah, maka perubahan laba juga akan mengalami perubahan.

⁵ Jumingan, *Op.Cit.*, hlm. 148.

⁶ Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi*, (Surakarta: PT. Aksara Sinergi Media, 2012), hlm. 175.

⁷ *Ibid*, hlm. 201.

3) Perubahan Biaya

Apabila biaya variabel per unit dan biaya tetap berubah sedangkan biaya penjualan dan harga per unit tidak berubah, maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan.

4) Perubahan volume produksi

Volume produksi yang semua jumlah unit kemudian jumlah unit yang baru.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba tersebut. Faktor – faktor ini bersumber dari besaran – besaran yang diperlukan dalam analisis/perhitungan titik impas. Dalam analisis titik impas besarnya laba ditentukan oleh selisih antara nilai penjualan dengan total biaya pada tingkat volume produksi/penjualan, harga jual per unit, biaya tetap, biaya variabel. Apabila besaran – besaran ini berubah maka laba juga akan berubah.

2. Tingkat Penjualan

a. Pengertian penjualan

Penjualan adalah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun rupiah. Besar kecil nya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Penjualan adalah sumber utama yang paling penting dari penghasilan, biasanya

selalu ditempatkan pada baris pertama laporan Laba/Rugi.⁸ Sementara itu penjualan dipengaruhi oleh:

- 1) Faktor harga jual
- 2) Faktor jumlah barang yang dijual

Harga jual adalah persatuan atau unit atau kilogram lainnya yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan 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 satu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu akan kemungkinan terjadi penurunan penjualan.⁹

b. Tujuan penjualan

Penjualan yang menguntungkan adalah tujuan konsep pemasaran, sehingga memperoleh laba melalui kepuasan konsumen. Artinya laba merupakan pencerminan dari usaha perusahaan untuk memberikan kepuasan terhadap konsumen baik dari segi mutu, harga, pelayanan dan lain-lain.

⁸ Charles T. Homgren dkk, *Pengantar Akuntansi Keuangan/ Edisi Keenam/ Jilid 1*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 1998) , hlm. 293

⁹ Kasmir, *OP, Cit.* hlm, 305-306

Penjualan yang direncanakan harus diberitahukan kepada manager produksi, akan memproduksi sesuai dengan rencana penjualan produksi mendekati kapasitas penuh. Sedangkan perencanaan laba target ditetapkan oleh pimpinan.

Manager produksi mengusulkan rencana pemasaran yang dapat menghasilkan tingkat laba yang telah ditetapkan. Kadang-kadang ada juga perusahaan dimana manager produksilah yang mengajukan tingkat laba target dengan harapan memuaskan pimpinannya. Dasar hukum permintaan bahwa hubungan dimana keadaan tidak berubah, akan terjadi penjualan lebih banyak, pada harga yang lebih murah.¹⁰

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

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

1) Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli barang atau jasa itu pada prinsipnya melibatkan dua pihak yaitu penjual pada pihak pertama dan pembeli pada pihak kedua. Disini penjual harus dapat menyakinkan pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjual yang diharapkan.

Untuk maksud tersebut penjual harus dapat mengatasi beberapa masalah penting yang berkaitan, yaitu jenis dan

¹⁰ Mursid, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), hlm,22

karakteristik barang yang akan ditawarkan, syarat penjualan, harga produk dan kondisi pasar.¹¹

2) Modal

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

Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha seperti usaha promosi lain sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk itu.

3) Kondisi organisasi perusahaan

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

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

¹¹ Sinar Bulan, *Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor* (Skripsi: IAIN Padangsidempuan), hlm, 27-29.

4) Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah. Faktor-faktor tersebut jika dilakukan dengan baik juga akan dapat mempengaruhi penjualan, karena juga bisa sebagai media informasi kepada konsumen terhadap suatu produk atau jasa yang sedang kita jual.

d. Penjualan perspektif islam

Penjualan menurut perspektif islam merupakan suatu kegiatan menukar barang dengan uang dengan suka rela diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sesuai dengan ketentuan syara.¹²

Hal ini dijelaskan dalam Al-Quran surat An-Nisa ayat: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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.

Ayat diatas menjelaskan larangan membunuh diri sendiri mencakup juga larangan membunuh orang lain, sebab membunuh orang lain berarti membunuh diri sendiri, karena umat merupakan suatu kesatuan.

¹² Hendi Suhandi, *Fiqih Muamalah* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hlm, 68.

3. Biaya Operasional

a. Pengertian Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya pokok perusahaan selain harga pokok penjualan atau semua biaya yang berhubungan langsung dengan kegiatan usaha. Soemarso mengemukakan bahwa biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan kegiatan operasional perusahaan.

Biaya operasional itu sendiri meliputi biaya penjualan dan biaya administrasi umum. Dalam biaya operasional tersebut sudah termasuk segala pemeliharaan suatu aktifitas dan peralatan milik perusahaan serta biaya penggantian bagian-bagian peralatan untuk mempertahankan norma-norma teknis yang ada. Biaya untuk kegiatan tidak pokok perusahaan dimaksudkan sebagai biaya lain-lain. Setiap biaya dan besarnya biaya yang dikeluarkan tergantung pada besarnya kegiatan dan ruang lingkup usaha perusahaan.

Dari penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional adalah biaya yang dikeluarkan untuk perusahaan, dimana kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan perusahaan.

b. Jenis-jenis Biaya Operasional

Biaya operasional terdiri dari dua bagian, yaitu biaya administrasi dan umum dan biaya penjualan penjelasannya sebagai berikut:

1) Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan-kegiatan diluar kegiatan penjualan. Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang dikeluarkan dalam rangka mengarahkan, mengendalikan, dan mengoperasikan perusahaan.

Biaya administrasi dan umum meliputi biaya pengawasan umum dan penyelenggaraan administrasi kantor, pemeliharaan catatan akuntansi, pembelian, korespondensi umum, dan lain-lain. Yang termasuk biaya administrasi umum ini misalnya:¹³

- a) Biaya yang berhubungan dengan bangunan kantor dan administrasi kantor
- b) Biaya pemeriksaan pembukuan dan *fee* lainnya
- c) Biaya kredit dan penagihannya
- d) Penyusunan prabot dan peralatan kantor
- e) Gaji direktur
- f) Gaji karyawan kantor
- g) Donasi-donasi
- h) Kertas, surat-surat, cetakan, dan ongkos kantor lainnya
- i) Biaya asuransi
- j) Biaya pemakaian telepon dan telegraf
- k) Kerugian piutang karena tidak tertagih

¹³ Sofyan Syafri Harahap. *Teori Akuntansi Edisi Revisi*, 2011 (Jakarta :Rajawali Pers, 2012), hlm 86.

- 1) Biaya umum lainnya
- 2) Biaya penjualan

Biaya penjualan adalah seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan penjualan sampai barang itu berada ditangan konsumen. Yang termasuk biaya penjualan ini misalnya:

- a) Biaya Advertasi
- b) Biaya pengiriman (upah, bahan bakar, reverasi alat angkut, penyusunan alat angkut, pajak atau pungutan yang berkaitan dengan pengiriman barang dagangan)
- c) Biaya yang berhubungan dengan bangunan toko
- d) Biaya gaji salesmen
- e) Biaya pengapalan
- f) Biaya transportasi penjualan
- g) Biaya penjualan lainnya
- h) Biaya gaji manajer penjualan
- i) Biaya gaji pegawai toko atau pelayanan toko

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan erat kaitannya dengan masalah-masalah yang terdapat dengan masalah yang akan diteliti. Peneliti lampirkan penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan peneliti yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian peneliti. Namun peneliti

mengangkat beberapa teori sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian ini. Berikut merupakan penelitian terdahulu terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti.

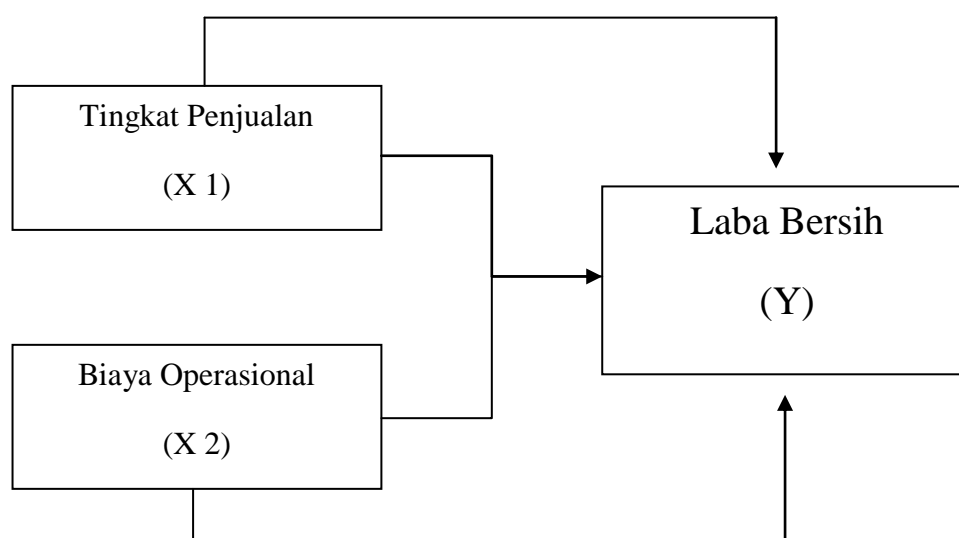
Tabel. II. 1
Penelitian terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Astri Fitri Hartani S (2014)	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasioanal terhadap Laba Bersih (studi kasus pada perusahaan batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014). Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.	Volume penjuala dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sektor batubara yang terdaftar di Bursak Efek Indonesia periode 2011-2014.
2	Hernalisa (2017)	Pengaruh Penjualan Usaha dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Dagang PT. Bintang Central Imada. (studi kasus perusahaan distributor makanan di Batam 2013-2016). Program Studi Akuntansi Akademi Akuntansi Permata Harapan Batam.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hasil data yang diuji Normal dengan hasil uji Normaliras yang menggunakan tabel Histogram dan <i>p-p plot</i> , dan kedua variabel indeviden berpengaruh terhadap variabel devenden dengan signifikansi Uji t. Dan signifikansi Uji F.
3	Fhadillah Ramadhani Nasution (2011)	Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih pada Bank Swasta Nasional yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2011. Jurnal, Staf Pengajar Departemen Manajement FE USU.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel beban bunga, beban administrasi dan umum dan beban tenaga kerja terhadap laba bersih pada Bank Swasta Nasional di BEI periode 2009-2011

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Berdasarkan landasan teori yang dipaparkan diatas maka kerangka pikir penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar. II. 1
Kerangka pikir



D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau yang akan terjadi. Dengan kata lain, hipotesis merupakan suatu pendapat atau jawaban sementara yang disusun oleh peneliti, yang kemudian akan diuji kebenarannya melalui penelitian yang dilakukan. Hipotesis juga adalah suatu pernyataan mengenai nilai suatu parameter populasi yang dikembangkan untuk maksud pengujian.

Pengujian hipotesis adalah suatu prosuder yang didasarkan kepada bukti sampel dan teori hipotesis yang dipakai untuk menentukan apakah hipotesis yang bersangkutan merupakan pernyataan yang wajar dan oleh karenanya tidak ditolak, atau hipotesis tersebut tidak wajar dan oleh karena itu harus ditolak.¹⁴

Dalam pengujian hipotesis kita akan menghadapi sekumpulan sampel, sampel tersebut akan kita tarik dalam kesimpulan umum yang merupakan kesimpulan populasi. Dalam penelitian ini hipotesis yang diajukan peneliti adalah sebagai berikut:

- H₀₁ : Tidak terdapat pengaruh tingkat penjualan terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk.
- H_{a1} : Terdapat pengaruh tingkat penjualan terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk.
- H₀₂ : Tidak terdapat pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk.
- H_{a2} : Terdapat pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk.
- H₀₃ : Tidak terdapat pengaruh tingkat penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk.
- H_{a3} : Terdapat pengaruh tingkat penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk.

¹⁴ Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2004), hlm, 170

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan PT. XL Axiata Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Adapun waktu penelitian ini dilaksanakan dari bulan Desember 2017 sampai dengan bulan November 2018.

B. Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang angkanya berwujud bilangan yang dianalisis menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi suatu variabel yang lain.¹

Statistik deskriptif adalah metode-metode yang digunakan untuk menggambarkan data yang telah dikumpulkan. Statistik pengambilan kesimpulan adalah metode-metode yang digunakan untuk mengetahui tentang sebuah populasi berdasarkan suatu sampel.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah serumpun atau sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian atau keseluruhan gejala/satuan yang ingin diteliti.

Populasi adalah sekelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa

¹Asmadi Alsa, *Pendekatan Kuantitatif dan Kualitatif serta Kombinasi dalam Penelitian Psikologi*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 13.

orang, objek, transaksi, atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajarinya atau menjadi objek penelitian.²

Populasi pada penelitian ini adalah laporan keuangan yaitu dengan melihat tingkat penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. XL Axiata Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2009-2017 yaitu sebanyak yaitu 36 triwulan.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang ingin diteliti.³ Diharapkan dapat mewakili populasi penelitian. Sampel ini juga adalah suatu porsi atau bagian dari populasi tertentu yang menjadi perhatian. Teknik pengambilan sampel yang dilakukan adalah *purposive sampling*. Sampel penelitian ini adalah data keuangan triwulan PT. XL Axiata Tbk selama 9 tahun atau 36 sampel.

D. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data skunder. Data sekunder adalah data yang dikumpulkan oleh lembaga pengumpulan data dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data. Dengan menggunakan data statistik yang diambil dari Bursa Efek Indonesia yang dipublikasikan oleh PT. XL Axiata Tbk melalui website *www.idx.co.id*. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. XL Axiata Tbk Periode 2009-2017.

²Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm. 72.

³Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT, Raja Grafindo Persada, 2013), hlm.77.

E. Teknik Pengumpulan Data

Prosedur pengumpulan data berpengaruh terhadap kualitas data, oleh karena itu harus diikuti secara tertib. Instrument pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah studi keputusan serta dokumentasi melalui penelusuran data sekunder dengan manual. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti ada dua yaitu:

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan (*literatur review*) merupakan langkah penting di dalam penelitian.⁴ Setelah masalah dirumuskan, maka langkah selanjutnya adalah mencari teori, konsep, generalisasi yang dapat dijadikan landasan teoritis bagi peneliti yang akan dilakukan. Untuk mendapatkan informasi mengenai berbagai hal sehingga penelitian harus melakukan penelahan kepustakaan.

2. Dokumentasi

Dokumentasi ditunjukkan untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film *documenter*, dan yang relevan penelitian.⁵ Data yang digunakan oleh peneliti adalah data skunder yang telah dipublikasikan oleh Otoritas Jasa Keuangan dan data di ambil dari Bursa Efek Indonesia melalui *www.idx.co.id*. Data sekunder adalah data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain. Data tersebut terdiri dari Tingkat

⁴Mudrajad Kuncoro, *Op.Cit.*, hlm. 34.

⁵Ridwan dan Pranata Dwija Iswara, *Op. Cit.*, hlm. 43.

Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Bersih pada PT. XL Axiata Tbk periode 2009-2017.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis regresi. Analisis regresi adalah analisis yang digunakan untuk melihat hubungan variabel bebas (independen) terhadap variabel terikat (dependen).

1. Statistik Deskriptif

Salah satu bentuk analisis adalah kegiatan menyimpulkan data mentah dalam jumlah yang besar sehingga hasilnya dapat ditafsirkan. Mengelompokkan atau memisahkan komponen atau bagian yang relevan dari keseluruhan data juga merupakan salah satu bentuk analisis untuk menjadikan data mudah dikelola. Pengaturan, pengurutan atau manipulasi data bisa memberikan data deskriptif yang akan menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam definisi masalah. Semua bentuk analisis tersebut mencoba untuk menggambarkan pola-pola yang konsisten dalam data, sehingga hasilnya dapat dipelajari dan ditafsirkan secara singkat dan penuh makna.⁶

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data

⁶Mudrajad Kuncoro, *Op, Cit.*, hlm., 198.

yang telah berkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik terdiri dari multikolinearitas, heterokedastisitas linieritas dan autokorelasi, tetapi sebelum menguji ketiga hal tersebut, terlebih dahulu harus menguji normalitas data penelitian.

3. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan hal yang sangat penting karena data yang terdistribusi normal, maka data tersebut dapat mewakili populasi. Pengujian normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode grafik yaitu dengan melihat penyebaran data pada sumbu diagonal pada grafik normal P-P *Plot of regression standardized residual*. Sebagai dasar keputusannya, jika titik-titik menyebar sekitar garis dan mengikuti garis diagonal, maka nilai residual tersebut normal.⁷

4. Uji Linieritas

Uji linieritas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel atau lebih mempunyai hubungan yang linier atau tidak secara signifikan. Data yang baik seharusnya terdapat hubungan yang linear antara variabel prediktor (X) dengan variabel kriterium (Y). Uji Linearitas ini biasanya digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi atau regresi linier.

⁷Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), hlm. 91.

Pengujian dilakukan dengan bantuan program SPSS versi 22 dengan menggunakan *Test Fost Linearity* dimana taraf signifikan ditetapkan sebesar 0.05.

5. Uji Multikolinearitas

Istilah multikolinearitas pertama kali ditemukan oleh Ragnar Frisch, yang berarti adanya hubungan linear yang sempurna atau pasti di antara beberapa atau semua variabel penjelas dari model regresi ganda. Selanjutnya istilah multikolinearitas digunakan dalam arti yang lebih luas, yaitu untuk terjadinya korelasi linear yang tinggi diantara variabel-variabel penjelas.⁸

Situasi adanya korelasi variabel-variabel bebas diantara satu dengan yang lainnya. Dalam hal ini variabel-variabel bebasnya tidak ortogonal. Variabel-variabel bebas yang bersifat ortogonal adalah variabel bebas yang nilai korelasi di antara sesamanya sama dengan nol.⁹

6. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedestisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual pengamatan ke pengamatan lain.¹⁰

Adapun metode heteroskedastisitas yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan metode grafik (melihat pola titik-titik pada grafik regresi). Dasar kriteria dalam pengambilan keputusan, yaitu

⁸Setiawan dan Dwi Indah Kusri, *Ekonometrika* (Yogyakarta: C.V Andi Offset, 2010), hlm. 82.

⁹Sritua Arief, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1993), hlm. 23.

¹⁰Husein Umar, *Op, Cit.*, hlm. 179.

jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas, tetapi jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar.

7. Uji Autokorelasi

Autokorelasi dalam konsep regresi linear berarti komponen *error* berkorelasi berdasarkan urutan waktu (pada data berkala) atau urutan ruang atau korelasi pada dirinya sendiri. Sedangkan menurut Husein Umar autokorelasi ialah “korelasi antara sesama urutan pengamatan dari waktu ke waktu”.¹¹ Ada beberapa prosedur atau cara untuk mengetahui adanya masalah autokorelasi pada suatu model regresi. Tetapi uji ada tidaknya autokorelasi yang paling banyak digunakan adalah uji Durbin Watson (Uji DW).¹²

G. Analisis Data

Keseluruhan data yang telah dikumpulkan selanjutnya akan dianalisis untuk dapat memberikan jawaban dari masalah yang dibahas dalam penelitian ini. Adapun untuk menganalisis data, peneliti menggunakan program SPSS 22. Adapun metode data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.

Analisis regresi linier berganda adalah analisis mengenai dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen. Uji regresi linier

¹¹*Ibid.* hlm. 143.

¹²Muhammad Firdaus, *Ekonometrika*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), hlm. 160.

dengan dua atau lebih variabel independen digunakan untuk meramalkan suatu variabel dependen dengan dua atau lebih variabel independen (X_1, X_2, X_3) dalam suatu persamaan linier.¹³ Pada hakikatnya asumsi yang digunakan dalam model regresi berganda sama dengan model regresi sederhana. Adapun persamaan regresi sederhana adalah :¹⁴

$$\text{Rumus: } Y = a + b_1x_1 + b_2x_2$$

Keterangan

Y = Variabel dependen

X_1, X_2 = Variabel independen

a = Konstanta

b_1, b_2 = Koefisien regresi

H. Uji Hipotesis

Hipotesis statistik adalah pernyataan tentang populasi yang diteliti.¹⁵ Uji hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji Kofisien Determinasi (R^2)

Uji Kofisien Determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Semakin angkanya mendekati 1 maka semakin baik garis regresi karena mampu menjelaskan data aktualnya, tetapi apabila mendekati angka nol maka kita mempunyai garis regresi yang kurang baik.

¹³Trihendradi Cornelius, *Step by Step IBM SPSS 21 Analisis Data Statistik*, (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2013), hlm. 141.

¹⁴Muhamad Firdaus, *Op. Cit.*, hlm. 123.

¹⁵Moc. Idochi Anwar, *Dasar-dasar Statistika*, (Bandung: Alfabeta, 2014), hlm.174.

2. Uji Signifikansi Parsial (Uji-t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara *individual* dalam menerangkan variasi variabel terikat.¹⁶

Pengambilan keputusan uji t:

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

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

3. Uji Signifikansi Simultan (Uji-F)

Uji yang menunjukkan apakah semua variabel bebas yang terdapat dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat.¹⁷ Pengujian hipotesis koefisien regresi secara simultan dilakukan dengan menggunakan analisis varian. Dengan analisis varian ini akan dapat diperoleh pengertian tentang bagaimana pengaruh sekelompok variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel tidak bebas.

Keputusan yang diambil dari uji F ini adalah:

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak, dan H_a diterima.

Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka H_0 diterima, dan H_a ditolak.

Jika signifikan $< 0,05$ maka H_0 ditolak.

Jika signifikan $> 0,05$ maka H_0 diterima .¹⁸

¹⁶*Ibid.*, hlm.245.

¹⁷*Ibid.*, hlm. 246.

¹⁸Muhammad Firdaus, *Op. Cit.*, hlm. 147.

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT.XL Axiata Tbk.

1. Sejarah PT. XL Axiata Tbk

PT XL Axiata Tbk. ("XL") didirikan pada tanggal 6 Oktober 1989 dengan nama PT Grahametropolitan Lestari, bergerak di bidang perdagangan dan jasa umum. Enam tahun kemudian, XL mengambil suatu langkah penting seiring dengan kerja sama antara Rajawali Group – pemegang saham PT Grahametropolitan Lestari – dan tiga investor asing (NYNEX, AIF, dan Mitsui). Nama XL kemudian berubah menjadi PT Excelcomindo Pratama dengan bisnis utama di bidang penyediaan layanan telepon dasar.

Pada tahun 1996, XL mulai beroperasi secara komersial dengan fokus cakupan area di Jakarta, Bandung dan Surabaya. Hal ini menjadikan XL sebagai perusahaan tertutup pertama di Indonesia yang menyediakan jasa telepon dasar bergerak seluler. Bulan September 2005 merupakan suatu tonggak penting untuk XL. Dengan mengembangkan seluruh aspek bisnisnya, XL menjadi perusahaan publik dan tercatat di Bursa Efek Jakarta (sekarang Bursa Efek Indonesia). Kepemilikan saham XL saat ini mayoritas dipegang oleh Axiata Group Berhad ("Axiata") melalui *Indocel Holding Sdn Bhd* (66,7%) dan *Emirates Telecommunications Corporation* (Etisalat) melalui Etisalat International Indonesia Ltd. (13,3%).

XL pada saat ini merupakan penyedia layanan telekomunikasi seluler dengan cakupan jaringan yang luas di seluruh wilayah Indonesia bagi pelanggan ritel dan menyediakan solusi bisnis bagi pelanggan korporat. Layanan XL mencakup antara lain layanan suara, data dan layanan nilai tambah lainnya (*value added services*). Untuk mendukung layanan tersebut, XL beroperasi dengan teknologi GSM 900/DCS 1800 serta teknologi jaringan bergerak seluler sistem IMT-2000/3G. XL juga telah memperoleh Ijin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Tertutup, Ijin Penyelenggaraan Jasa Akses Internet (Internet Services Protocol/ISP), Ijin Penyelenggaraan Jasa Internet Teleponi untuk Keperluan Publik (*Voice over Internet Protocol/VoIP*), dan Ijin Penyelenggaraan Jasa Interkoneksi Internet (“NAP”).

2. Visi dan Misi PT. XL Axiata Tbk

Visi perusahaan :

Menjadi juara seluler Indonesia memuaskan pelanggan, pemegang saham, dan karyawan.

Misi perusahaan :

- 1) Harga terjangkau dengan pilihan produk dan layanan yang menarik dan memberikan nilai lebih bagi pelanggan.
- 2) Meningkatkan pengalaman pelanggan.
- 3) Memastikan pengolaan beban jaringan yang memadai dan memaksimalkan kapasitas serta kualitas.

- 4) Mempertahankan keuntungan dengan terus meningkatkan pangsa pasar seiring dengan upaya untuk tetap mempertahankan organisasi yang ramping dan manajemen biaya yang cermat.
- 5) Menggunakan kesempatan dalam layanan data dan *value added services*.
- 6) Meningkatkan efisiensi dalam system distribusi untuk menghasilkan jaringan distributor dengan kinerja yang tinggi, loyal, dan produktif.
- 7) Memperkuat atribut merk.

3. Manajemen Organisasi PT. XL Axiata Tbk

Dian Siswarini	:PRESIDEN DIREKTUR
Willem L. Timmermans	:DIREKTUR
Mohamed Adlan bin Ahmad Tajudin	:DIREKTUR
Yessie D. Yosetya	:DIREKTUR
Muhamad Chatib Basri	:PRESIDEN KOMISARIS
Tan Sri Jamaludin bin Ibrahim	:KOMISARIS
Vivek Sood	:KOMISARIS
Dato Mohamed Shazalli Ramly	:KOMISARIS
Mohd Khairil Abdullah	:KOMISARIS
Peter J Chambers	:KOMISARIS INDEPENDENT
Yasmin S. Wirjawan	:KOMISARIS INDEPENDENT

David R. Dean	:KOMISARIS INDEPENDENT
Yasmin Stamboel Wirjawan	:KETUA KOMITE AUDIT
Haryanto Thamrin	:ANGGOTA
Paul Capelle	:ANGGOTA

B. Deskriptif Data Penelitian

Deskriptif statistik merupakan gambaran umum hasil penelitian di lapangan. Dari hasil penelitian tersebut dapat ditentukan rata-rata (*mean*), standar deviasi, serta nilai maksimum dan minimum dari penelitian tersebut. Berdasarkan hasil penelusuran yang dilakukan peneliti, peneliti mengumpulkan data yang diperoleh dari PT. XL Axiata Tbk. melalui situs resmi www.idx.co.id, maka data yang dimuat dalam penelitian ini adalah Tingkat Penjualan, Biaya Operasional, dan Laba Bersih.

1. Tingkat Penjualan

Penjualan adalah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun rupiah. Besar kecil nya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Perkembangan Tingkat Penjualan PT. XL Axiata Tbk. dari tahun 2009 sampai 2017 dapat dilihat melalui tabel IV. 1 dibawah ini:

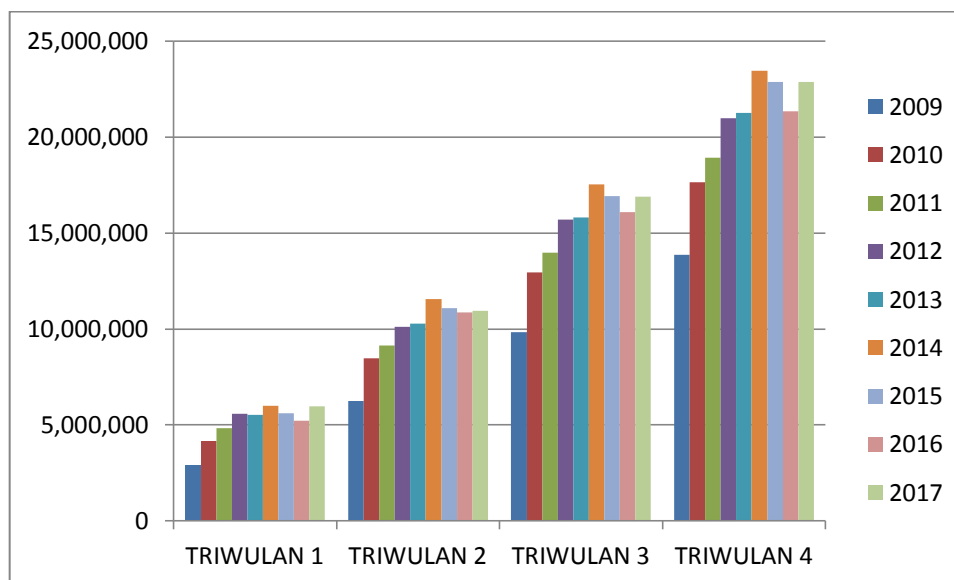
Tabel IV.1
Tingkat Penjualan PT. XL Axiata Tbk.
Periode 2009 - 2017
(dalam Jutaan Rupiah)

TAHUN	TINGKAT PENJUALAN			
	TRIWULAN I	TRIWULAN II	TRIWULAN III	TRIWULAN IV
2009	2,925,867	6,254,346	9,846,610	13,879,513
2010	4,166,186	8,470,735	12,954,915	17,636,895
2011	4,827,065	9,137,753	13,964,818	18,921,070
2012	5,573,967	10,121,319	15,695,286	20,969,806
2013	5,517,716	10,290,761	15,808,477	21,265,060
2014	5,993,797	11,546,958	17,540,755	23,460,015
2015	5,610,276	11,091,325	16,922,091	22,876,182
2016	5,229,441	10,853,641	16,083,082	21,341,425
2017	5,969,732	10,933,553	16,903,285	22,875,662

Sumber: www.idx.co.id

Dari Tabel IV.1 diatas dapat diketahui bahwa Tingkat Penjualan PT. XL Axiata Tbk. selalu mengalami peningkatan setiap triwulannya jika dibandingkan pada triwulan yang sama di periode sebelumnya. Untuk melihat perkembangan tentang Tingkat Penjualan lebih jelasnya dapat dilihat melalui Grafik IV.1 dibawah ini:

Grafik IV.1
Tingkat Penjualan PT. XL Axiata Tbk.
Periode 2009 - 2017
(dalam Jutaan Rupiah)



Berdasarkan Tabel IV.1 dan Grafik IV.1 diatas dapat dilihat bahwa pada Triwulan I tahun 2009 Tingkat Penjualan PT. XL Axiata Tbk. sebesar Rp. 2.925.867.000.000. Jumlah ini terus mengalami peningkatan sepanjang tahun 2009 hingga mencapai Rp.13.879.513.000.000 pada Triwulan IV. Pada awal tahun 2010 tepatnya pada Triwulan I, Tingkat Penjualan PT. XL Axiata Tbk. mengalami penurunan menjadi Rp.4.166.186.000.000. Namun, sama halnya dengan tahun 2009, pada Triwulan IV tahun 2010, Tingkat Penjualan melonjak naik menjadi Rp.17.636.895.000.000. Dari tahun 2009 hingga 2017 sepertinya terdapat pola pada strategi penjualan di PT. XL Axiata Tbk. Dimana setiap awal tahun penjualan berada pada titik yang rendah, namun selalu mengalami

peningkatan di setiap akhir tahunnya hingga mencapai Rp.22.875.662.000.000 pada Triwulan IV tahun 2017.

2. Biaya Operasional

Biaya operasional adalah biaya pokok perusahaan selain harga pokok penjualan atau semua biaya yang berhubungan langsung dengan kegiatan usaha. Perkembangan Biaya Operasional PT. XL Axiata Tbk. dari tahun 2009 sampai 2017 dapat dilihat melalui tabel IV.2 dibawah ini:

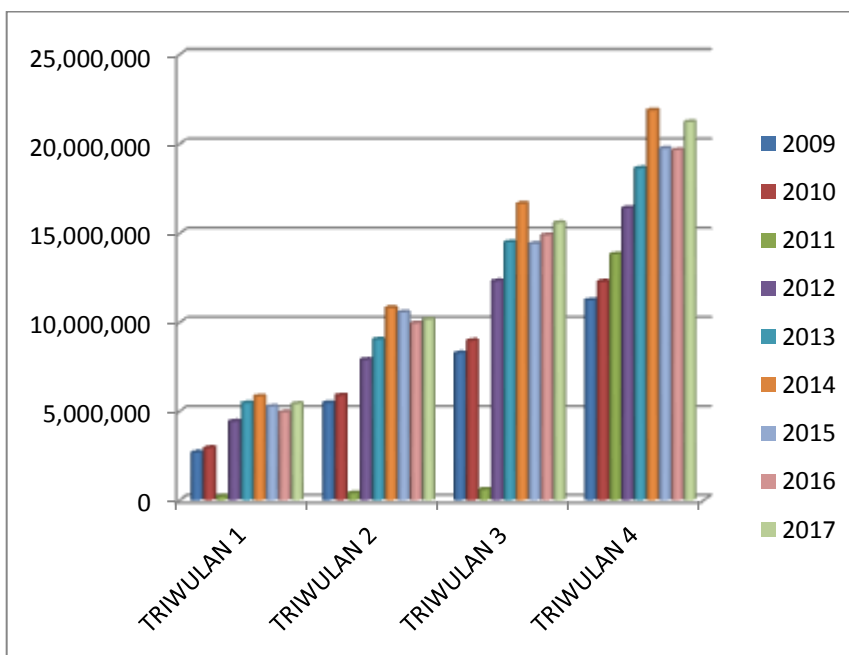
Tabel IV.2
Perkembangan Biaya Operasional PT. XL Axiata Tbk
Periode 2009 - 2017
(dalam Jutaan Rupiah)

TAHUN	BIAYA OPERASIONAL			
	TRIWULAN I	TRIWULAN II	TRIWULAN III	TRIWULAN IV
2009	2,676,924	5,461,372	8,265,573	11,242,207
2010	2,937,147	5,884,237	8,969,683	12,294,152
2011	202,286	383,927	586,213	13,816,781
2012	4,426,243	7,893,940	12,320,183	16,409,577
2013	5,457,360	9,034,940	14,491,700	18,632,576
2014	5,833,445	10,813,866	16,647,311	21,873,433
2015	5,260,086	10,564,182	14,405,315	19,736,905
2016	4,945,611	9,945,283	14,890,894	19,654,551
2017	5,419,294	10,159,850	15,579,144	21,217,401

Sumber: www.idx.co.id

Dari Tabel IV.2 diatas, dapat dilihat bahwa Biaya Operasional cenderung mengalami peningkatan setiap tahunnya walaupun di setiap awal tahun selalu dimulai dengan jumlah yang kecil. Untuk mengetahui perkembangan Biaya Operasional PT. XL Axiata Tbk. lebih jelasnya dapat dilihat melalui Grafik IV.2 dibawah ini:

Grafik IV.2
Perkembangan Biaya Operasional PT. XL Axiata Tbk
Periode 2009 - 2017
(dalam Jutaan Rupiah)



Berdasarkan Tabel IV.2 dan Grafik IV.2 diatas dapat diketahui bahwa pada Triwulan I tahun 2009 Biaya Operasional PT. XL Axiata Tbk. sebesar Rp.2.676.924.000.000. Jumlah ini mengalami peningkatan hingga akhir tahun 2009 pada Triwulan IV yakni sebesar Rp.11.242.207.000.000. Perkembangan Biaya Operasional sama persis dengan Tingkat Penjualan. Dimana selalu berada paa jumlah yang relatif kecil pada awal tahun dan cenderung mengalami peningkatan jumlah di akhir tahun, dan begitu seterusnya hingga pada awal tahun 2017 yaitu pada Triwulan I jumlah Biaya Operasional sebesar Rp.5.419.294.000.000 dan berakhir pada angka Rp.21.217.401.000.000 pada Triwulan IV di tahun yang sama.

3. Laba Bersih

Laba bersih adalah selisih lebih pendapatan atas beban – beban usaha dan merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha. Perkembangan Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk. dari tahun 2009 sampai 2017 dapat dilihat melalui tabel IV.3 dibawah ini:

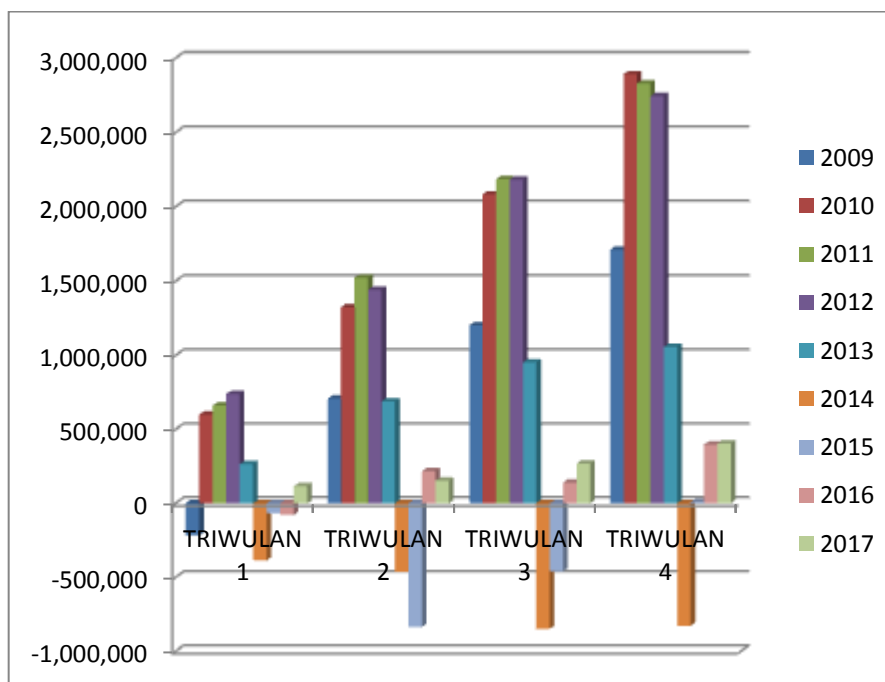
Tabel IV.3
Perkembangan Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk
Periode 2009 - 2017
(dalam Jutaan Rupiah)

TAHUN	LABA BERSIH			
	TRIWULAN I	TRIWULAN II	TRIWULAN III	TRIWULAN IV
2009	-217,221	706,382	1,201,513	1,709,468
2010	598,431	1,323,790	2,082,468	2,891,261
2011	661,127	1,522,814	2,183,941	2,830,101
2012	739,664	1,441,588	2,181,252	2,743,915
2013	262,916	689,072	951,988	1,055,965
2014	-385,072	-464,555	-849,627	-829,966
2015	-68,931	-835,871	-460,613	7,871
2016	-77,973	216,254	138,281	396,549
2017	114,260	152,002	266,262	403,443

Sumber: www.idx.co.id

Dari Tabel IV.3 diatas dapat dilihat bahwa Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk. mengalami fluktuasi dari tahun 2009 hingga 2017. Pada tahun 2014 mengalami kerugian sepanjang tahun. Untuk mengetahui perkembangan Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk. dapat dilihat melalui Grafik IV.3 dibawah ini:

Grafik IV.3
Perkembangan Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk
Periode 2009 - 2017
(dalam Jutaan Rupiah)



Berdasarkan Tabel IV.3 dan Grafik IV.3 diatas dapat diketahui bahwa Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk. mengalami fluktuasi selama periode 2009 hingga 2017. Terlihat pada Triwulan I tahun 2009, PT. XL Axiata Tbk mengalami kerugian sebesar Rp.217.221.000.000. Namun pada Triwulan berikutnya berhasil memperoleh keuntungan hingga akhir tahun 2009 PT. XL Axiata memperoleh keuntungan sebesar Rp.1.709.468.000.000. Sepanjang tahun 2014 PT. XL Axiata Tbk. mengalami kerugian. Pada Triwulan I 2014 PT. XL Axiat Tbk. mengalami kerugian sebesar Rp.385.072.000.000. Kerugian ini terus bertambah hingga mencapai Rp.829.966.000.000 pada akhir tahun 2014. Tapi tampaknya PT. XL Axiata Tbk. berhasil mengatasi keterpurukan

dimana setelah tahun 2014 mengalami keuntungan hingga akhir tahun 2017 telah memperoleh keuntungan sebesar Rp.403.443.000.000.

C. Hasil Analisis Data

1. Hasil Uji Analisis Deskriptif

Penelitian ini merupakan penelitian dengan mengolah data sekunder yang diperoleh dari publikasi laporan keuangan oleh PT.XL Axiata Tbk. melalui situs resmi www.idx.co.id. Dari laporan tersebut peneliti menggunakan sampel sebanyak 36 sampel, yaitu Tingkat Penjualan, Biaya Operasional, dan Laba Bersih.

Berikut ini *output* SPSS yang menggambarkan Statistik Deskriptif pada penelitian ini:

Tabel IV.4
Deskriptif Data Penelitian

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tgkt_Penjualan	36	2925867	23460015	12596094.03	6155753.999
B_Operasional	36	202286	21873433	10418994.39	6111996.719
Laba_Bersih	36	-849627	2891261	702298.58	1044232.548
Valid N (listwise)	36				

Sumber: *Output* SPSS

Dari Tabel IV.4 diatas, dapat diketahui bahwa nilai minimum untuk variabel Tingkat Penjualan adalah 2.925.867 dan nilai maksimumnya adalah 23.460.015, sedangkan untuk nilai rata-rata dari variabel Tingkat Penjualan adalah 12.596.094,03. Sementara itu untuk variabel Biaya Operasional diperoleh nilai minimum sebesar 202.286 dengan nilai maksimum sebesar 21.873.433, sedangkan nilai rata-rata untuk variabel

Biaya Operasional adalah 10.418.994,39. Untuk variabel Laba Bersih diketahui nilai minimum -849.627 dan nilai maksimum sebesar 2.891.261, sedangkan untuk nilai rata-rata dari Laba Bersih adalah 702.298.58.

2. Uji Asumsi Klasik

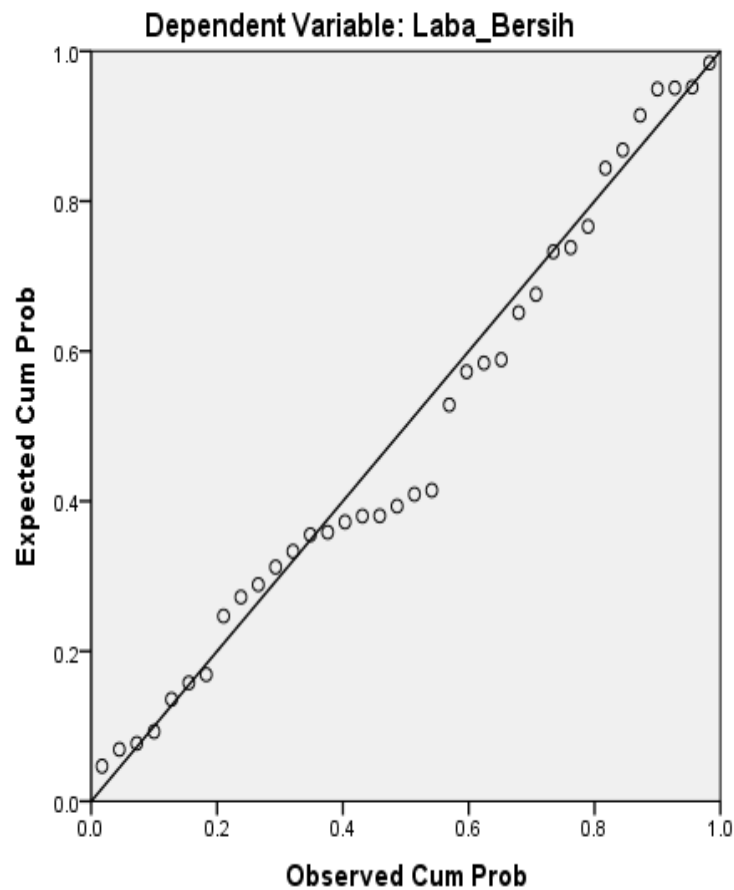
Statistik parametrik memerlukan beberapa pengujian pendahuluan sebagai prasyarat analisis. Hal tersebut terjadi karena pengujian statistik dalam beberapa jenis analisis memang lazimnya disyaratkan untuk memenuhi asumsi-asumsi tertentu sebelum analisis dilakukan. Persyaratan distribusi data merupakan unsur yang sangat penting dalam menentukan pemilihan statistik alat uji karena beberapa analisis statistik memang memiliki persyaratan data tertentu. Data yang diperoleh oleh peneliti masih berupa data mentah, maka dalam hal ini data di Ln (Logaritma Natural) kan untuk memudahkan peneliti menguji dan menganalisis data. Penggunaan Ln (Logaritma Natural) juga bertujuan untuk mendapatkan hasil yang konsisten dan valid.

a. Uji Normalitas

Pengujian analisa data dilakukan dengan menguji normalitas data dengan menggunakan SPSS versi 22. Untuk mengetahui normal atau tidaknya dapat dilihat melalui gambar IV.1 dibawah ini:

Gambar IV.1
Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber: *Output SPSS*

Untuk menentukan data terdistribusi normal atau tidak dapat dilihat melalui Grafik P-Plot pada Gambar IV.1 diatas. Jika grafik pencar residual menjauhi garis diagonal, maka data tidak terdistribusi normal. Sebaliknya jika grafik pencar residual mendekati garis diagonal maka data terdistribusi normal.

Berdasarkan gambar IV.1 diatas dapat dilihat bahwa grafik pencar residual mendekati garis diagonal sehingga dapat dinyatakan bahwa data dalam penelitian ini telah terdistribusi dengan normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel Tingkat Penjualan, Biaya Operasional, dan Laba Bersih. Model regresi yang baik sebaiknya tidak terjadi korelasi diantara variabel-variabel tersebut. Pendeteksian multikolinearitas dapat dilihat melalui nilai *Variance Inflation Factors* (VIF). Kriteria pengujiannya yaitu apabila nilai VIF < 10 maka tidak terdapat multikolinearitas diantara variabel independent, dan sebaliknya.¹ Untuk mengetahui data terdeteksi multikolinearitas dari data dalam penelitian ini dapat dilihat melalui tabel IV.5 dibawah ini:

Tabel IV.5
Uji Multikolinearitas

		Coefficients ^a				
		Correlations			Collinearity Statistics	
Model		Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)					
	Tgkt_Penjualan	.176	.558	.556	.186	5.382
	B. Operasional	-.071	-.541	-.532	.186	5.382

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

Sumber: *Output SPSS*

¹ Agus Tri Basuki dan Nano Prawoto, *Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h. 62.

Dari Tabel IV.5 diatas dapat dilihat bahwa nilai VIF dari variabel Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional sama-sama menunjukkan angka 5,382 ($VIF < 10$). Dengan kata lain berarti data dalam penelitian ini terhindar dari multikolinearitas.

c. Uji Autokorelasi

Alat uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Secara praktis, bisa dikatakan bahwa nilai residu yang ada tidak berkorelasi satu dengan yang lainnya. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Tentu saja model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi.²

Untuk mengetahui terjadi atau tidaknya autokorelasi antarvariabel pada penelitian ini maka dapat dilihat melalui hasil uji autokorelasi menggunakan SPSS versi 22 dengan melihat nilai Durbin-Watson (D-W). panduan mengenai angka D-W untuk mendeteksi autokorelasi bisa dilihat pada tabel D-W dengan mengambil acuan sebagai berikut:³

- 1) Angka D-W dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
- 2) Angka D-W diantara -2 sampai +2, berarti tidak ada autokorelasi.
- 3) Angka D-W berada diatas +2, berarti ada autokorelasi negatif.

² Singih Santoso, *Menguasai Statistik Parametrik*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2015), h. 192.

³ *Ibid.*, h. 194.

Tabel IV.6 dibawah ini menunjukkan hasil dari uji autokorelasi menggunakan SPSS versi 22:

Tabel IV.6
Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.561 ^a	.314	.273	.89039	.731

a. Predictors: (Constant), B_Operasional, Tgkt_Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_Bersih

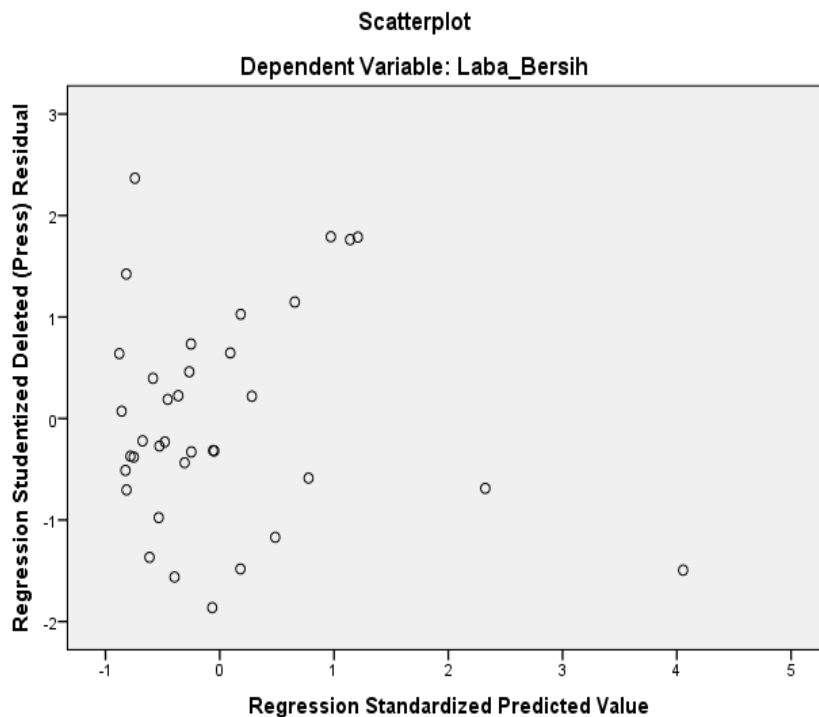
Sumber: *Output* SPSS

Berdasarkan tabel IV.6 diatas, dapat diketahui bahwa nilai D-W berada diantara -2 dan +2 ($-2 < 0,731 < +2$). Artinya data dalam peneitian ini terhindar dari autokorelasi.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan agar suatu persamaan regresi tidak bias. Bias yang dimaksud adalah garis regresi tidak dapat mewakili pergerakan variabel terikat secara tepat. Untuk mengetahui terjadi atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilihat melalui grafik pancar residual. Dimana jika didalam grafik pancar residual membentuk pola, maka dapat dikatakan terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui hal tersebut dapat dilihat mealui gambar IV.2 dibawah ini:

Gambar IV.2
Uji Heteroskedastisitas



Sumber: *Output SPSS*

Berdasarkan Gambar IV.2 diatas terlihat bahwa grafik pancar residual tidak membentuk pola apapun. Sesuai dengan kriteria Uji Heteroskedastisitas maka dapat dikatakan data dalam penelitian ini terhindar dari Heteroskedastisitas.

3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda yaitu suatu model dimana variabel tak bebas tergantung pada dua atau lebih variabel yang bebas atau teknik untuk menentukan korelasi antara dua atau lebih variabel bebas (*independent*) dengan variabel terikat (*dependent*). Model regresi

berganda yang paling sederhana adalah regresi tiga variabel, yang terdiri dari dua variabel bebas dan satu variabel terikat.

Dalam penelitian ini akan menentukan bagaimana hubungan Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. Dalam hal ini peneliti menggunakan program SPSS versi 22 untuk sebagai alat hitung. Untuk mengetahui hasil perhitungan tersebut dapat dilihat melalui Tabel IV.7 di bawah ini:

Tabel IV.7
Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	.143	.345		.415
	Tgkt_Penjualan	.219	.057	1.291	3.860
	B_Operasional	-.211	.057	-1.235	-3.694

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

Sumber: *Output SPSS*

Berdasarkan hasil perhitungan regresi linier berganda diatas, maka dapat dibentuk persamaan sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = 0,143 + 0,219 \text{ Tingkat Penjualan} - 0,211 \text{ Biaya Operasional} + 0,345$$

Dari persamaan diatas maka dapat diartikan bahwa:

- a. Konstanta = 0,143, artinya jika Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional diasumsikan 0, maka Laba Bersih sebesar 0,345

- b. Tingkat Penjualan = 0,219, artinya jika Tingkat Penjualan naik 1 satuan dan variabel lain tetap, maka Laba Bersih akan mengalami peningkatan sebesar 0,219.
- c. Biaya Operasional = -0,211, artinya jika Biaya Operasional naik 1 satuan dan variabel lain tetap, maka Laba Bersih akan mengalami penurunan sebesar 0,211.
- d. Standard Error = 0,345. Angka ini menunjukkan kemampuan model untuk memprediksi variabel dependen. Semakin kecil angka ini, maka model regresi semakin tepat digunakan untuk memprediksi Laba Bersih.

4. Hasil Uji Hipotesis

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai koefisien determinasi adalah di antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.

Untuk mengetahui nilai koefisien determinasi pada penelitian ini, dapat dilihat melalui hasil uji yang dilakukan dengan menggunakan

SPSS versi 22 dengan melihat nilai *Adjusted R Square* seperti tabel IV.8 dibawah ini:

Tabel IV.8
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.561 ^a	.314	.273	.89039	.731

a. Predictors: (Constant), B_Operasional, Tgkt_Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_Bersih

Sumber: *Output* SPSS

Berdasarkan Tabel IV.8 diatas dapat diketahui bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,273. Artinya 27,3% pertumbuhan Laba Bersih dapat dipengaruhi oleh variabel Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional, selebihnya 72,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

b. Uji t (T-test)

Untuk mengetahui apakah koefisien regresi signifikan atau tidak, maka digunakan uji t untuk menguji signifikansi konstanta dan variabel. Caranya sebagai berikut:

1) Merumuskan hipotesis

Ho = koefisien regresi tidak signifikan

Ha = koefisien regresi signifikan

2) Menentukan nilai t tabel dengan ketentuan nilai $\alpha/2 = 0,05/2 = 0,025$ dan derajat kebebasan (df) = $n-3 = 36-3 = 33$. Sehingga diperoleh nilai t tabel sebesar 2,034

3) Kriteria pengujian hipotesis:

a) Jika $-t \text{ tabel} \leq t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima.

b) Jika $-t \text{ hitung} < -t \text{ tabel}$ atau $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak.

Berdasarkan nilai signifikansi:

a) Jika signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima.

b) Jika signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak.

4) Kesimpulan Uji t

Untuk mengetahui nilai dari t hitung dapat dilihat melalui tabel IV.9 dibawah ini:

Tabel IV.9
Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	.143	.345		.415
	Tgkt_Penjualan	.219	.057	1.291	3.860
	B_Operasional	-.211	.057	-1.235	-3.694

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

Sumber: *Output SPSS*

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial atau sendiri-sendiri variabel Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional

berpengaruh secara signifikan terhadap Laba Bersih. Dari tabel IV.9 diatas, maka hasil uji t dapat diketahui sebagai berikut:

- 1) Nilai t hitung variabel Tingkat Penjualan yaitu 3,860 dan t tabel yang diperoleh sebesar 2,034. Jadi $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ($3,860 > 2,034$) maka H_0 ditolak, sehingga dapat dinyatakan bahwa Tingkat Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba Bersih. Karena Tingkat Penjualan memiliki arah yang positif, maka hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Tingkat Penjualan memiliki hubungan yang lurus terhadap Laba Bersih. Artinya semakin tinggi Tingkat Penjualan, maka Laba Bersih akan mengalami peningkatan. Sebaliknya penurunan yang dialami oleh Tingkat Penjualan akan berdampak pada penurunan Laba Bersih.
- 2) Nilai t hitung yang diperoleh pada variabel Biaya Operasional menunjukkan angka -3,694 dan t tabel yang diperoleh sebesar 2,034. Karena t hitung bernilai negatif, maka t tabel juga harus negatif. Jadi, $-t \text{ hitung} < -t \text{ tabel}$ ($-3,694 < -2,034$), maka H_0 diterima, sehingga dapat dikatakan bahwa variabel Biaya Operasional memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap Laba Bersih.

c. Uji F

Uji yang menunjukkan apakah semua variabel bebas yang terdapat dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap

variabel terikat. Untuk mengetahui hasil dari uji simultan (uji F), dapat dilihat melalui Tabel IV.10 dibawah ini:

Tabel IV.10
Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.002	2	6.001	7.570	.002 ^b
	Residual	26.162	33	.793		
	Total	38.165	35			

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

b. Predictors: (Constant), B_Operasional, Tgkt_Penjualan

Sumber: Output SPSS

Berdasarkan tabel IV.10 diatas dapat dilihat bah nilai F hitung sebesar 7,570. Sementara itu F tabel yang ditemukan sebesar 2,87. Dengan kata lain bahwa F hitung lebih besar dari pada F tabel ($7,570 > 2,87$). Artinya jika diuji secara simultan, maka dapat diketahui bahwa Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba Bersih.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil analisis data, pengujian hipotesis, dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Pengaruh Tingkat Penjualan terhadap Laba Bersih

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan Tingkat Penjualan terhadap Laba Bersih. Hal ini dapat dibuktikan melalui Uji t. Dimana ditemukan nilai t hitung sebesar 3,860, sementara t tabel yang diperoleh sebesar 2,034. Jadi,

t hitung $>$ t tabel ($3,860 > 2,034$). Maka H_0 ditolak. Kesimpulannya adalah jika Tingkat Penjualan mengalami Peningkatan, maka akan berdampak pada peningkatan Laba Bersih. Sebaliknya jika Tingkat Penjualan mengalami penurunan, maka akan berdampak pada penurunan Laba Bersih. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Kasmir dalam buku Analisis Laporan Keuangan yang menyatakan bahwa Jumlah atau tingkat penjualan akan berpengaruh pada keuntungan perusahaan.

2. Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang tidak signifikan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. Hal ini dapat dibuktikan melalui Uji t . Dimana ditemukan nilai t hitung sebesar $-3,694$, sementara t tabel yang diperoleh sebesar $2,034$. Karena t hitung bernilai negatif, maka t tabel juga harus bernilai negatif. Jadi, $-t$ hitung $<$ $-t$ tabel ($-3,694 > -2,034$). Maka H_0 diterima. Kesimpulannya adalah bahwa dalam penelitian ini selama periode 2009 hingga 2017 pada PT. XL Axiata Tbk. Biaya Operasional memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap Laba Bersih. Artinya kenaikan maupun penurunan yang dialami oleh Biaya Operasional tidak terlalu mempengaruhi Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk.

3. Pengaruh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara Tingkat Penjualan dan

Biaya Operasional terhadap Laba Bersih. Hal ini dapat dibuktikan melalui Uji F. Dimana ditemukan nilai F hitung sebesar 7,570, sementara F tabel yang diperoleh sebesar 2,87 ($7,570 > 2,87$). Maka H_0 ditolak. Kesimpulannya adalah bahwa dalam penelitian ini selama periode 2009 hingga 2017 pada PT. XL Axiata Tbk. Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional memiliki pengaruh signifikan terhadap Laba Bersih. Artinya kenaikan maupun penurunan yang dialami oleh Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional akan mempengaruhi Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan pada Bab I dan hasil penelitian pada Bab IV, dapat disimpulkan bahwa:

1. Pengujian yang dilakukan terhadap Tingkat Penjualan, ditemukan bahwa Tingkat Penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Bersih. Artinya, semakin bertambahnya Tingkat Penjualan pada PT. XL Axiata Tbk., maka akan semakin meningkatkan Laba Bersih perusahaan, dan sebaliknya.
2. Pengujian yang dilakukan terhadap Biaya Operasional, ditemukan bahwa Biaya Operasional memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap Laba Bersih. Artinya, perubahan yang terjadi pada Biaya Operasional tidak terlalu mempengaruhi Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk. selama periode 2009 hingga 2017.
3. Pengujian yang dilakukan terhadap Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional, ditemukan bahwa jika diuji secara simultan Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Laba Bersih. Artinya, perubahan yang terjadi pada Tingkat Penjualan dan Biaya Operasional secara bersama-sama akan mempengaruhi Laba Bersih PT. XL Axiata Tbk. sepanjang periode 2009 hingga 2017.

B. Saran

1. Tingkat Penjualan sebaiknya terus ditingkatkan, karena sejak tahun 2014 terlihat Laba Bersih mengalami penurunan jika dibandingkan dengan sebelum tahun 2014.
2. Biaya Operasional harus tetap ditekan walaupun memiliki pengaruh yang tidak signifikan, sebab Biaya Operasional akan mampu menekan pengeluaran perusahaan.
3. Perluasan sampel penelitian dan menambah variabel sebaiknya jadi perhatian bagi peneliti selanjutnya jika ingin fokus terhadap Laba Bersih. Mengingat pada penelitian ini sampel dan variabel yang digunakan masih terbatas.
4. Bagi pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi untuk menambah wawasan dan melakukan pengembangan penelitian khususnya di bidang manajemen keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asmadi Alsa, *Pendekatan kuantitatif dan Kualitattif serta Kombinasi dalam Penelitian Psikologi*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Budi Rahardjo, *Memahami Laporan Keuangan* Yogyakarta: Graha Ilmu, 2000.
- Charles T. Homgren dkk, *Pengantar Akuntansi Keuangan/ Edisi Keenam/ jilid 1*, Jakarta: PT. Glora Aksara Pratama, 1998.
- Dwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014.
- Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Hendi Suhandi, *Fiqih Muamalah*, Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Hendro, *Kewirausahaan*, Jakarta: Erlangga, 2010.
- Simamora Hendry, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2000
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012.
- M. Fuad dkk, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum, 2005.
- Moc. Idochi Anwar, *Dasar-dasar Statistika*, Bandung : Alfabeta, 2014.
- Muhammad Firdaus, *Ekonometrika*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011.
- Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara, 2003.
- Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi*, Surakarta: PT. Aksara Sinergi Media, 2012.
- Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Publik Relation dan Komunikasi*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004
- Setiawan dan Dwi Indah Kusri, *Ekonometrika*, Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2010.

Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar Edisi Keempat*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2008.

Harahap Sofyan syafri, *Teori Akuntansi Edisi Revisi*, 2011 Jakarta: Rajawali Pers, 2012.

Sritua Arief, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia, 1993.

Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2014.

Trihendradi Cornelius, *Step By Step IBM SPSS 21 Analiss Data Statistik*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2013.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

A. DATA PERKEMBANGAN TINGKAT PENJUALAN, BIAYA OPERASIONAL DAN LABA BERSIH

TAHUN	TINGKAT PENJUALAN			
	TRIWULAN 1	TRIWULAN 2	TRIWULAN 3	TRIWULAN 4
2009	2,925,867	6,254,346	9,846,610	13,879,513
2010	4,166,186	8,470,735	12,954,915	17,636,895
2011	4,827,065	9,137,753	13,964,818	18,921,070
2012	5,573,967	10,121,319	15,695,286	20,969,806
2013	5,517,716	10,290,761	15,808,477	21,265,060
2014	5,993,797	11,546,958	17,540,755	23,460,015
2015	5,610,276	11,091,325	16,922,091	22,876,182
2016	5,229,441	10,853,641	16,083,082	21,341,425
2017	5,969,732	10,933,553	16,903,285	22,875,662

TAHUN	BIAYA OPERASIONAL			
	TRIWULAN I	TRIWULAN II	TRIWULAN III	TRIWULAN IV
2009	2,676,924	5,461,372	8,265,573	11,242,207
2010	2,937,147	5,884,237	8,969,683	12,294,152
2011	202,286	383,927	586,213	13,816,781
2012	4,426,243	7,893,940	12,320,183	16,409,577
2013	5,457,360	9,034,940	14,491,700	18,632,576
2014	5,833,445	10,813,866	16,647,311	21,873,433
2015	5,260,086	10,564,182	14,405,315	19,736,905
2016	4,945,611	9,945,283	14,890,894	19,654,551
2017	5,419,294	10,159,850	15,579,144	21,217,401

TAHUN	LABA BERSIH			
	TRIWULAN I	TRIWULAN II	TRIWULAN III	TRIWULAN IV
2009	-217,221	706,382	1,201,513	1,709,468
2010	598,431	1,323,790	2,082,468	2,891,261
2011	661,127	1,522,814	2,183,941	2,830,101
2012	739,664	1,441,588	2,181,252	2,743,915
2013	262,916	689,072	951,988	1,055,965
2014	-385,072	-464,555	-849,627	-829,966
2015	-68,931	-835,871	-460,613	7,871
2016	-77,973	216,254	138,281	396,549
2017	114,260	152,002	266,262	403,443

B. LAMPIRAN *OUTPUT SPSS*

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.561 ^a	.314	.273	.89039	.314	7.570	2	33	.002	.731

a. Predictors: (Constant), B_Operasional, Tgkt_Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_Bersih

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
		1	(Constant)	.143			.345		.415	.681	
	Tgkt_Penjualan	.219	.057	1.291	3.860	.000	.176	.558	.556	.186	5.382
	B_Operasional	-.211	.057	-1.235	-3.694	.001	-.071	-.541	-.532	.186	5.382

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

ANOVA^a

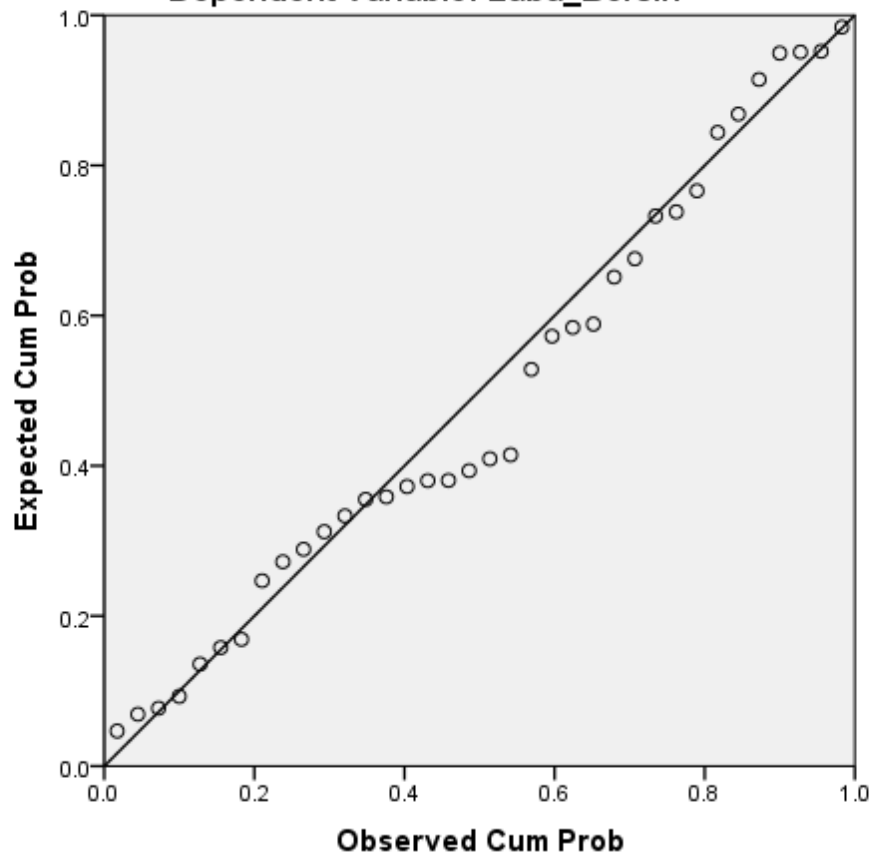
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12.002	2	6.001	7.570	.002 ^b
	Residual	26.162	33	.793		
	Total	38.165	35			

a. Dependent Variable: Laba_Bersih

b. Predictors: (Constant), B_Operasional, Tgkt_Penjualan

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Laba_Bersih



Scatterplot

Dependent Variable: Laba_Bersih

