



**PENGARUH PENJUALAN DAN BEBAN USAHA TERHADAP  
LABA USAHA PERIODE 2008-2016 DI PT. NUSANTARA INTI  
CORPORA TBK**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ekonomi Syariah  
Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan*

**Oleh**

**LELA WATI HARAHAP**  
**NIM. 13 230 0244**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2017**



**PENGARUH PENJUALAN DAN BEBAN USAHA TERHADAP  
LABA USAHA PERIODE 2008-2016 DI PT. NUSANTARA INTI  
CORPORA TBK**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Serjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ekonomi Syariah  
Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan*

**Oleh**

**LELA WATI HARAHAP**  
**NIM. 13 230 0244**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2017**



**PENGARUH PENJUALAN DAN BEBAN USAHA TERHADAP  
LABA USAHA PERIODE 2008-2016 DI PT. NUSANTARA INTI  
CORPORA TBK**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Salah Satu Syarat-syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang  
Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan*

**Oleh**

**LELA WATI HARAHAP  
NIM. 13 230 0244**

**PEMBIMBING I**

**ROSNANI SIREGAR, M.Ag**  
NIP. 19740626 200312 2 001

**PEMBIMBING II**

**UTARI EVY CAHYANI, SP.MM**  
NIP. 19870521 201503 2 004

**JURUSAN EKONOMI ISLAM**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
PADANGSIDIMPUAN  
2017**



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

Hal : Lampiran Skripsi  
a.n.Lela Wati Harahap  
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 10 Agustus 2017  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n Lela Wati Harahap yang berjudul: "**Pengaruh Penjualan dan Beban Usaha Terhadap Laba Usaha Periode 2008-2016 di PT. Nusantara Inti Corpora Tbk**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang akuntansi dan keuangan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

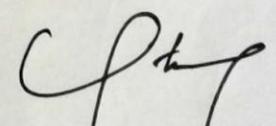
Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqosyah. Demikian kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

PEMBIMBING I

  
Rosnani Siregar, M.Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001

PEMBIMBING II

  
Utari Evy Cahyani, SE.MM  
NIP. 19870521 201503 2 004

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : LELA WATI HARAHAP  
NIM : 13 230 0244  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ES-6  
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Beban Usaha Terhadap Laba  
Usaha Periode 2008-2016 Di Pt. Nusantara Inti Corpora  
Tbk

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

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

Padangsidempuan, 10 Agustus 2017

Saya yang menyatakan,

METERAI  
TEMPEL  
D4925AEF121425205

6000  
ENAM RIBU RUPIAH

  
LELA WATI HARAHAP  
NIM. 13 230 0244

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

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

Nama : Lela Wati Harahap  
Nim : 13 230 0244  
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 Noneksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Pengaruh Penjualan Dan Beban Usaha Terhadap Laba Usaha Periode 2008-2016 Di. PT. Nusantara Inti Corpora Tbk.** 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 : 10 Agustus 2017  
Yang menyatakan,



**Lela Wati Harahap**  
**NIM. 13 230 0244**

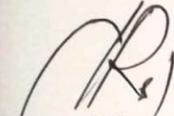


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan, 22733  
Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI  
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI**

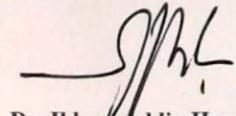
**NAMA** : LELA WATI HARAHAP  
**NIM** : 13 230 0244  
**Fakultas/Jurusan** : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/ EKONOMI SYARIAH  
**JUDUL SKRIPSI** : PENGARUH PENJUALAN DAN BEBAN USAHA TERHADAP LABA USAHA PERIODE 2008-2016 DI PT. NUSANTARA INTI CORPORA TBK

**Ketua**



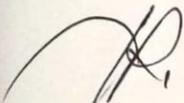
Rosnani Siregar, M.Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001

**Sekretaris**

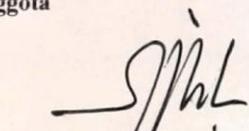


Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag  
NIP. 19750103 200212 1 001

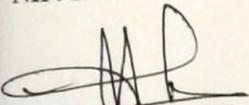
**Anggota**



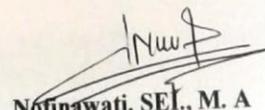
Rosnani Siregar, M.Ag  
NIP. 19740626 200312 2 001



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



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



Nofinawati, SEI., M. A  
NIP. 19821116 201101 2 003

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah  
Di : Padangsidempuan  
Hari/Tanggal : Kamis/ 2 November 2017  
Pukul : 13.30 WIB s/d 16.00 WIB  
Hasil/Nilai : Lulus / 74, 88 (B)  
IPK : 3,35  
Predikat : Amat Baik



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

Jl. H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733  
Telp. (0634) 22080 Fax. (0634) 24022

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN BEBAN USAHA TERHADAP  
LABA USAHA PERIODE 2008-2016 DI. PT. NUSANTARA INTI  
CORPORA TBK.**

**NAMA : LELA WATI HARAHAP  
NIM : 13 230 0244**

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

Padangsidempuan, November 2017  
Dekan,

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

## ABSTRAK

**Nama : LELA WATI HARAHAAP**  
**Nim : 13 230 0244**  
**Judul : Pengaruh Penjualan dan Beban Usaha Terhadap Laba usaha  
Periode 2008-2016 di PT. Nusantara Inti Corpora Tbk**

Masalah yang terjadi pada penelitian ini adalah terjadinya fluktuasi penjualan, beban usaha dan laba usaha pada tahun 2008-2016. Serta adanya ketidaksesuaian teori penjualan pada tahun 2009-2012 dan tidak sesuai dengan teori beban usaha pada tahun 2009-2016. Rumusan masalah penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh penjualan, beban usaha secara parsial maupun simultan terhadap laba usaha di PT. Nusantara Inti Corpora Tbk tahun 2008-2016. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan beban usaha secara parsial maupun simultan terhadap laba usaha di PT. Nusantara Inti Corpora Tbk tahun 2008-2016.

Teori dalam penelitian berkaitan dengan analisis laporan keuangan yang membahas tentang teori penjualan, teori beban usaha dan teori laba usaha, faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Serta bagaimana penjualan, beban usaha dan laba usaha dalam islam.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data sekunder melalui *www.idx.co.id*. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan per triwulan PT. Nusantara Inti Corpora Tbk periode 2008-2016. Metode pengambilan sampel adalah *purposive sampling* yaitu sampel dengan kriteria tertentu. Metode statistik yang digunakan adalah regresi linier berganda menggunakan perhitungan statistik dengan bantuan komputer yaitu SPSS versi 22.

Hasil penelitian ini dengan pengujian regresi parsial atau uji t, diketahui bahwa ada pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba usaha, sedangkan beban usaha terdapat pengaruh negatif terhadap laba usaha secara parsial. Sementara berdasarkan hasil pengujian secara simultan atau uji f, diketahui bahwa terdapat pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha. Dan hasil analisis koefisien determinasi sebesar 0,926. Maksud nilai ini adalah bahwa 92,6 % memberikan sumbangan pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha. Sedangkan sisanya 7,4 % dipengaruhi atau dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian .

**Kata Kunci : Penjualan, Beban Usaha, Laba Usaha**

## KATA PENGANTAR



Syukur alhamdulillah, peneliti ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan, beserta keluarga dan para sahabatnya. Amin.

Skripsi ini berjudul pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha periode 2008-2016 di PT. Nusantara Inti Corpora Tbk, ditulis untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Jurusan Ekonomi Syariah, Konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunte, M.A Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu

Rosnani Siregar, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Bapak Muhammad Isa, ST., MM, Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, Ibu Delima Sari Lubis, M.A, Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah, serta Bapak/Ibu Dosen dan Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Rosnani Siregar M.Ag, sebagai Pembimbing I dan ibu Utari Evy Cahyani,S.P., M.M, sebagai Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak 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 yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi Peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
7. Teristimewa kepada Ayah tercinta Basri Harahap serta Ibu tercinta Nurhamijah Siregar yang telah membimbing dan memberikan dukungan moril dan materil demi kesuksesan studi sampai saat ini, serta memberi doa yang tiada lelahnya serta berjuang demi kami anak-anaknya.
8. Teristimewa kepada kakak (Enni Juliani Harahap, Sri Nuriani Harahap) dan abang saya (Eddi Halomoan Partomuan Harahap) yang selalu membantu dan memberikan motivasi kepada Peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.

9. Sahabat-sahabat saya (Nurhasanah Harahap, Fitri Handayani , Nurbasana Hasibuan, Juni Andriani , Sri Rahmadani, Juliani, ) dan seluruh rekan mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah-6/AK angkatan 2013, yang selama ini telah berjuang bersama-sama.
10. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu Penulis dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Ungkapan terima kasih, Peneliti hanya mampu berdoa semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada Peneliti, diterima di sisi-Nya dan dijadikan-Nya amal shaleh serta mendapatkan imbalan yang setimpal, juga peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, mengingat keterbatasan, kemampuan dan pengalaman peneliti, untuk itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat memperbaiki.

Padangsidempuan, Oktober 2017

Peneliti,

**LELA WATI HARAHAHAP**  
**NIM. 13 230 0244**  
**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	ša	š	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	Es dan Ye
ص	ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wau	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	..’..	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

## 2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	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 Huruf dan	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
.....و	fathah dan wau	Au	a dan u

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

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

### 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- a. Ta marbutah hidup yaitu Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

### 4. Syaddah (Tasydid)

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

## **5. Kata Sandang**

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

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

- a. Kata sandang yang diikuti huruf syamsiah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
- b. Kata sandang yang diikuti huruf qamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan 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 kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

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

## **9. Tajwid**

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

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

<b>DAFTAR ISI</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANLITERASI ARAB .....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR BAGAN .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xv</b>

## **BAB I PENDAHULUAN**

<b>A. Latar Belakang Masalah .....</b>	<b>1</b>
<b>B. Identifikasi Masalah.....</b>	<b>7</b>
<b>C. Batasan Masalah .....</b>	<b>8</b>
<b>D. Defenisi Ope rasional Variabel .....</b>	<b>8</b>
<b>E. Rumusan Masalah.....</b>	<b>9</b>
<b>F. Tujuan Penelitian .....</b>	<b>10</b>
<b>G. Manfaat Penelitian .....</b>	<b>10</b>
<b>H. Sistematika Pembahasan .....</b>	<b>11</b>

## **BAB II LANDASAN TEORI**

<b>A. Kerangka Teori.....</b>	<b>14</b>
1. Laporan Keuangan .....	14
a. Neraca .....	16
b. Laporan Laba Rugi.....	17
c. Laporan Perubahan Modal .....	17
d. Laporan Arus Kas .....	17
e. Catatan Atas Laporan Keuangan.....	18
2. Penjualan.....	18
a. Definisi Penjualan .....	18
b. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan .....	19
c. Pandangan Islam Tentang Penjualan.....	24
d. Mode Pembayaran Penjualan.....	27
3. Beban Usaha .....	28
a. Definisi Beban Usaha .....	28
b. Kelompok Beban Usaha .....	29
c. Pandangan Islam Tentang Beban Usaha .....	32
4. Laba Usaha.....	33
a. Definisi Laba Usaha .....	33
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Besarnya Laba.....	34
c. Pengukuran Laba Usaha .....	35
d. Pandangan Islam Tentang Laba .....	36
e. Batas Maksimal Laba .....	39
<b>B. Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>42</b>
<b>C. Kerangka Pikir .....</b>	<b>43</b>

<b>D. Hipotesis .....</b>	<b>44</b>
 <b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
<b>A. Lokasi dan Waktu Penelitian .....</b>	<b>45</b>
<b>B. Jenis Penelitian.....</b>	<b>45</b>
<b>C. Populasi dan Sampel.....</b>	<b>45</b>
1. Populasi.....	45
2. Sampel.....	46
<b>D. Teknik Pengumpulan Data .....</b>	<b>47</b>
<b>E. Analisis Data.....</b>	<b>48</b>
1. Uji Normalitas.....	48
2. Asumsi Klasik .....	48
a) Uji Multikolinieritas.....	49
b) Uji Heterokedastisitas .....	49
c) Uji Autokorelasi.....	50
3. Uji Regresi Linier Berganda .....	51
4. Uji Hipotesis .....	52
a) Uji t .....	52
b) Uji f .....	52
c) Koefisien Determinasi.....	52
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
<b>A. Gambaran Umum Perusahaan.....</b>	<b>54</b>
1. Sejarah Perusahaan .....	54
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	55
a. Visi.....	55
b. Misi .....	55
<b>B. Hasil Analisis Data.....</b>	<b>56</b>
1. Uji Normalitas.....	56
2. Uji Asumsi Klasik .....	57
a. Uji Multikolinieritas .....	57
b. Uji heteroskedastisitas.....	58
c. Uji Autokorelasi.....	60
3. Uji Regresi Linier Berganda .....	61
4. Uji Hipotesis .....	63
a. Uji t.....	63
b. Uji f .....	63
c. Koefisien Determinasi.....	64
<b>C. Pembahasan Hasil Penelitian.....</b>	<b>66</b>
<b>D. Keterbatasan Hasil Penelitian .....</b>	<b>69</b>
 <b>BAB V PENUTUP</b>	
<b>A. Kesimpulan.....</b>	<b>70</b>
<b>B. Saran .....</b>	<b>70</b>

**DAFTAR PUSTAKA**  
**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**  
**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan dan Laba Usaha .....	4
Tabel I.2 Data Beban Usaha dan Laba usaha .....	5
Tabel I.3 Definisi Operasional Variabel .....	9
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	42
Tabel 3.1 Kriteria pengambilan sampel .....	47
Tabel 4.1 Data per triwulan PT. Nusantara Inti Corpora Tbk .....	55
Tabel 4.2 Tolerance dan VIF / hasil uji multikolinearitas .....	58
Tabel 4.3 Hasil Uji Durbin Watson .....	61
Tabel 4.4 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda .....	62
Tabel 4.5 Hasil Uji t .....	63
Tabel 4.6 Hasil Uji f .....	64
Tabel 4.7 Hasil Analisis Koefisien Determinasi .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Metode Grafik Uji Normalitas .....	57
Gambar 4.2 Uji <i>scatterplots</i> Uji Heteroskedastisitas .....	59
Gambar 4.3 Model Uji Autokorelasi Durbin Watson.....	61

## DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Kerangka Fikir .....	45
--------------------------------	----

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Data Variabel Independen dan Variabel Dependen
- Lampiran 2 : Uji Normalitas
- Lampiran 3 : Uji Asumsi Klasik
- Lampiran 4 : Uji Regresi Linier Berganda
- Lampiran 5 : Uji Hipotesis
- Lampiran 6 : Tabel Durbin Watson
- Lampiran 7 : Tabel T
- Lampiran 8 : Tabel F

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Secara umum, usaha atau perusahaan (*business*) adalah suatu organisasi sumber daya dasar (*input*), seperti bahan baku dan tenaga kerja, digabung dan diproses untuk menyediakan barang atau jasa (*output*) untuk pelanggan. Perusahaan dapat berbentuk usaha kecil sampai berskala besar, dari warung kopi di pinggir jalan hingga *indofood* yang menghasilkan berbagai macam produk makanan. Pelanggan perusahaan adalah individu atau perusahaan lain yang membeli barang atau jasa dengan imbalan berupa uang atau barang berharga lainnya. Sebaliknya masjid dan gereja bukanlah perusahaan karena para penerima jasanya tidak mempunyai kewajiban untuk membayar atas jasa yang diterima<sup>1</sup>.

Suatu kegiatan usaha dijalankan oleh suatu perusahaan, tentulah memiliki tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik dan manajemen. Tujuan perusahaan secara umum adalah untuk memperoleh laba usaha yang maksimal, yang mana laba usaha adalah laba yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Perusahaan dalam memperoleh laba usaha haruslah memiliki kemampuan untuk dapat bersaing yang ditentukan oleh kinerja perusahaan itu sendiri. Perusahaan yang tidak mampu bersaing untuk mempertahankan kinerjanya akan tergusur dari pasar industrinya.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> James. M. Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, (Jakarta : Salemba Empat, 2009), hlm. 2.

<sup>2</sup> Slamet Haryono, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Pustaka Sayid Sabiq, 2009), hlm. 177.

Suatu perusahaan dikatakan dalam keadaan normal apabila perusahaan tersebut dapat beroperasi secara terus-menerus. Pada setiap periodenya pasti perusahaan menginginkan peningkatan laba, karena laba usaha terus meningkat dapat menjaga kelangsungan perusahaan. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya volume produksi, penjualan, harga jual dan perubahan biaya.<sup>3</sup>

Diantara faktor-faktor yang mempengaruhi laba di atas dalam praktiknya hanya digunakan penjualan dan beban usaha. Penjualan (*sales*) adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atau barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik retur dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih.<sup>4</sup> Apabila penjualan meningkat, maka kemungkinan besar laba akan meningkat pula.<sup>5</sup> Dalam tahap pertumbuhan penjualan, setelah barang dikenal oleh konsumen, dan dapat diterima oleh konsumen dalam jumlah yang besar, sehingga penjualan barang dalam suatu perusahaan akan meningkat, begitupula dengan keuntungan akan meningkat.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Penerbit Bumi Aksara, 2006), hlm. 201.

<sup>4</sup>James. M.Reeve, *Op.,Cit.*, hlm. 280.

<sup>5</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 294.

<sup>6</sup>Suryana, *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta : Salemba Empat, 2013) hlm. 208

Beban (*expenses*) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.<sup>7</sup>

Apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan biaya dalam perusahaan maka akan mengakibatkan laba menurun.<sup>8</sup>

PT. Nusantara Inti Corpora Tbk dipilih sebagai objek penelitian dikarenakan peneliti ingin mengetahui apakah PT. Nusantara Inti Corpora Tbk berkembang sejak berdiri. PT Nusantara Inti Corpora Tbk didirikan pada tgl 30 mei 1988 dengan nama PT Aneka Keloladana dan mulai beroperasi komersial pada tahun 1992. Pada awalnya kegiatan usaha PT Nusantara Inti Corpora Tbk adalah perantara pedagang efek dan penjamin emisi efek. Berdasarkan anggaran dasar perusahaan, ruang lingkup kegiatan usaha PT Nusantara Inti Corpora Tbk adalah menjalankan usaha dalam bidang perdagangan dan investasi. Kegiatan usaha yang dijalankan saat ini adalah melakukan kegiatan usaha dibidang perdagangan komoditas tekstil dan juga melakukan investasi.

Pangsa pasar penjualan pakaian jadi serta bahan baku industri tekstil semakin meluas. Hal ini merupakan sebuah peluang besar bagi Perseroan dalam memaksimalkan penjualannya. Kebutuhan yang meningkat diimbangi

---

<sup>7</sup>Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis Jilid 1*, (Jakarta : Salemba Empat, 2000), hlm. 25.

<sup>8</sup>Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta : Andi, 2007), hlm. 87.

dengan konsumsi yang tinggi dan meningkatnya industri pakaian jadi membuat perseroan harus fokus dalam memaksimalkan strategi pemasarannya terutama menghadapi pesaing-pesaing di industri sejenis baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Berikut adalah gambaran keadaan penjualan dan laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk pada tahun 2008-2016.

**Tabel 1.1**  
**Penjualan dan Laba Usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Triwulan	Penjualan	Laba usaha
2008	I	22.203.262.507	936.797.994
	II	46.886.529.878	4.300.489.087
	III	61.041.248.459	6.565.583.514
	IV	82.193.013.989	8.099.601.934
2009	I	20.984.337.404	1.841.222.046
	II	76.884.065.826	6.305.439.158
	III	107.080.324.443	9.399.797.623
	IV	124.735.230.390	4.380.884.885
2010	I	30.168.274.353	2.970.875.190
	II	58.579.667.534	4.530.816.666
	III	90.777.361.946	7.703.892.552
	IV	113.353.335.858	1.509.897.143
2011	I	40.917.533.133	3.842.146.069
	II	71.966.426.709	5.689.720.395
	III	94.893.854.149	7.824.274.102
	IV	103.226.308.264	2.045.751.598
2012	I	21.918.249.452	3.333.694.636
	II	42.905.316.703	5.646.741.214
	III	62.576.972.052	7.100.200.994
	IV	88.465.983.753	14.588.056.498
2013	I	20.957.647.179	4.666.322.166
	II	44.568.541.929	9.201.266.685
	III	73.907.854.518	17.883.704.542
	IV	101.886.214.646	26.489.083.562
2014	I	21.663.055.436	3.329.620.701
	II	38.324.246.493	9.497.277.153
	III	78.382.118.020	21.780.674.818
	IV	102.448.044.300	31.001.487.977
2015	I	36.438.384.676	12.982.783.022
	II	49.259.644.441	13.768.133.401

	III	72.066.194.413	20.192.663.193
	IV	118.260.140.704	31.359.702.808
2016	I	32.775.334.170	7.492.896.195
	II	56.748.469.430	15.088.895.759
	III	69.435.586.788	19.505.673.400
	IV	104.109.821.503	26.199.071.646

Berdasarkan data di atas bahwa pada tahun 2009 triwulan 4 penjualan meningkat tetapi laba usaha mengalami penurunan. Pada tahun 2010 triwulan 4 penjualan mengalami kenaikan tetapi laba usaha mengalami penurunan. Pada tahun 2011 triwulan 1 penjualan mengalami penurunan tetapi laba usaha mengalami kenaikan. Triwulan 4 2011 penjualan meningkat tetapi laba usaha mengalami penurunan. Pada tahun 2012 triwulan 1 penjualan menurun tetapi laba usaha meningkat. Data diatas menunjukkan tidak sesuai dengan teori yang menyebabkan terjadi fluktuasi penjualan.

Berikut adalah gambaran keadaan beban usaha dan laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk pada tahun 2008-2016.

**Tabel I.2**  
**Beban usaha dan laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk**  
**(dalam Rupiah)**

Tahun	Triwulan	Beban usaha	Laba usaha
2008	I	1.058.510.455	936.797.994
	II	2.123.082.324	4.300.489.087
	III	2.982.882.889	6.565.583.514
	IV	4.014.600.444	8.099.601.934
2009	I	1.494.941.502	1.841.222.046
	II	2.789.352.400	6.305.439.158
	III	4.049.442.220	9.399.797.623
	IV	13.527.762.588	4.380.884.885
2010	I	1.176.692.827	2.970.875.190
	II	3.648.166.937	4.530.816.666
	III	4.262.987.081	7.703.892.552
	IV	13.373.170.555	1.509.897.143

2011	I	1.644.116.468	3.842.146.069
	II	4.574.108.793	5.689.720.395
	III	5.447.187.446	7.824.274.102
	IV	14.447.235.924	2.045.751.598
2012	I	1.505.766.293	3.333.694.636
	II	2.886.840.628	5.646.741.214
	III	3.611.416.919	7.100.200.994
	IV	5.286.067.142	14.588.056.498
2013	I	2.032.225.525	4.666.322.166
	II	3.388.698.096	9.201.266.685
	III	4.622.377.328	17.883.704.542
	IV	6.362.988.300	26.489.083.562
2014	I	1.496.249.513	3.329.620.701
	II	2.868.348.965	9.497.277.153
	III	4.322.716.912	21.780.674.818
	IV	5.669.006.641	31.001.487.977
2015	I	1.905.115.903	12.982.783.022
	II	3.033.769.282	13.768.133.401
	III	4.301.549.682	20.192.663.193
	IV	5.619.525.492	31.359.702.808
2016	I	1.434.642.637	7.492.896.195
	II	2.691.177.671	15.088.895.759
	III	4.444.665.119	19.505.673.400
	IV	6.030.027.124	26.199.071.646

Berdasarkan data di atas bahwa pada tahun 2008, triwulan 2,3,4 beban usaha mengalami kenaikan tetapi laba usaha juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2009 triwulan 1 beban usaha mengalami penurunan tetapi laba usaha juga mengalami penurunan. Triwulan 2, 3 beban usaha mengalami kenaikan tetapi laba usaha juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2010 triwulan 1 beban usaha mengalami penurunan tetapi laba usaha juga mengalami penurunan. Triwulan 2 dan 3 beban usaha mengalami kenaikan dan begitu juga dengan laba usaha.

Pada tahun 2011 triwulan 2 dan 3 beban usaha mengalami kenaikan tetapi laba usaha juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2012 triwulan 2,3,4

beban usaha mengalami kenaikan dan laba usaha juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2013 triwulan 1,2,3,4 beban usaha mengalami kenaikan dan laba usaha juga mengalami kenaikan.

Pada tahun 2014 triwulan 1 beban usaha dan laba usaha mengalami penurunan. Triwulan 2,3,4 beban usaha mengalami kenaikan tetapi laba usaha juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2015 triwulan 1 beban usaha dan laba mengalami penurunan. Triwulan 2,3,4 beban usaha mengalami kenaikan dan laba usaha juga mengalami kenaikan. Pada tahun 2016 triwulan 1 beban usaha dan laba mengalami penurunan. Triwulan 2,3,4 beban usaha dan laba mengalami kenaikan. Data di atas menunjukkan tidak sesuai dengan teori yang menyebabkan terjadi fluktuasi terhadap beban usaha.

Berdasarkan latar belakang tersebut, sehingga penulis tertarik melakukan penelitian untuk mengetahui pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha, maka penulis mengangkat judul **“Pengaruh Penjualan dan Beban Usaha Terhadap Laba Usaha Periode 2008-2016 di PT. Nusantara Inti Corpora Tbk.**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah, yang menjadi identifikasi masalah dalam melihat pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha adalah:

1. Adanya fakta yang tidak sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa apabila penjualan meningkat, maka kemungkinan besar laba akan meningkat pula.
2. Adanya fakta yang tidak sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar.
3. Terjadinya fluktuasi terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk selama 2008-2016.
4. Terjadinya fluktuasi terhadap penjualan dan beban usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk selama 2008-2016.

### **C. Batasan masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah, maka penelitian ini hanya dibatasi untuk mengetahui pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha.

### **D. Definisi Operasional Variabel**

Penelitian yang berjudul pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk. Terdiri dari tiga variabel, yaitu : variabel terikat (dependen) yaitu : laba usaha. Sedangkan variabel bebas (independen) yaitu : penjualan dan beban usaha. Tabel 1.3 menjelaskan definisi operasional variabel pada penelitian ini.

**Tabel I.3.**  
**Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
X <sub>1</sub> (Penjualan)	Perusahaan menjual barang dagangnya, memperoleh pendapatan, jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan yang bersangkutan <sup>9</sup> .	1. Harga jual 2. Jumlah barang yang dijual	Rasio
X <sub>2</sub> (Beban Usaha)	Beban usaha (operasi) adalah beban-beban berkala dan lazim yang dikeluarkan perusahaan dalam upayanya memperoleh pendapatan <sup>10</sup> .	1. Beban penjualan 2. Beban administrasi dan umum	Rasio
Y (Laba Usaha)	Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata mata dari kegiatan utama perusahaan <sup>11</sup> .	1. Laba kotor 2. Beban usaha	Rasio

### E. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi dan batasan masalah diatas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk?
2. Apakah beban usaha berpengaruh terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk?
3. Apakah penjualan dan beban usaha berpengaruh terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk?

<sup>9</sup>Soemarso ,S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, ( Jakarta : Salemba Empat, 2002), hlm 160.

<sup>10</sup>Henry Simamora, *Op,Cit*, Hlm. 25.

<sup>11</sup>Soemarso,S.R, *Op,Cit*, hlm 235.

## **F. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan pengumpulan data-data dan informasi yang berkaitan dengan judul skripsi diatas. Maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh beban usaha terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk.

## **G. Manfaat Penelitian**

1. Bagi peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat menambah wawasan bagi peneliti khususnya, dan menjadi pelatihan kemampuan yang diharapkan dapat memberikan informasi atas data-data yang dipergunakan dengan menerapkan teori yang telah diperoleh selama masa belajar serta menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman, dan penelitian ini dibuat sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan untuk membuat kebijakan-kebijakan dalam masalah menilai kondisi

perusahaan baik dilihat dari pencapaian laba melalui penjualan dan beban usaha sehingga perusahaan tersebut dapat mencapai target dan tujuan dari perusahaan itu sendiri.

### 3. Bagi pembaca

Sebagai bahan informasi bagi pembaca yang ingin lebih mengetahui tentang pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha. Dan dapat menambah referensi bagi peneliti berikutnya yang ingin melakukan penelitian dengan informasi-informasi yang terkait di dalam penelitian ini.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Demi kemudahan pemahaman dalam pembahasan penelitian ini, maka disusun sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan : yang terdiri dari latar belakang masalah berisi uraian yang menunjukkan adanya masalah yang menjadi objek penelitian, identifikasi masalah berisi uraian penjelasan seluruh aspek yang berhubungan dengan masalah yang menjadi objek penelitian, batasan masalah berisikan focus masalah yang akan diteliti, definisi operasional variabel berisi penjelasan indikator setiap variabel yang akan diteliti, rumusan masalah berisi penjelasan hal yang menjadi pertanyaan dan yang akan dijawab dalam penelitian, tujuan penelitian berisi jawaban yang akan diperoleh pada akhir penelitian dan manfaat penelitian berisi manfaat yang hendak diperoleh dari hasil penelitian, dan sistematika pembahasan berisi gambaran pembahasan singkat tentang apa yang ada dalam penelitian ini.

Bab II Landasan Teori : yang terdiri dari kerangka teori yang membahas masalah yang menjadi objek penelitian berdasarkan teori, yaitu teori tentang penjualan, beban usaha dan laba usaha, Penelitian terdahulu berisi penelitian orang lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan, kerangka pikir berisi pemikiran peneliti tentang variabel penelitian yang ingin diselesaikan pemecahannya, hipotesis berisi jawaban sementara masalah penelitian berdasarkan hasil kajian kerangka teori.

Bab III Metodologi Penelitian : Yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian yaitu tempat dilakukannya penelitian dan rentang waktu penelitian mulai dari awal sampai akhir penelitian, jenis penelitian berisi penjelasan jenis penelitian yang akan dilaksanakan, populasi dan sampel berisi seluruh data yang ingin diteliti dan bagian yang diharapkan dapat mewakili data yang ingin diteliti dari seluruh data yang ada, teknik pengumpulan data berisi alat bantu dalam pengumpulan data, dan analisis data yaitu metode yang digunakan dalam mengolah data.

Untuk langkah selanjutnya di lapangan dalam penelitian untuk mengetahui hasil dari penelitian ini secara umum dan khusus terdapat pada Bab IV Hasil Penelitian : gambaran objek penelitian berisi gambaran mengenai tempat lokasi penelitian yang dilihat mulai dari sejarah berdirinya perusahaan tersebut, visi dan misi, deskripsi data berisi uraian data yang digunakan dalam penelitian, analisis data berisi hasil olahan data sesuai metode analisis data yang digunakan, pembahasan hasil penelitian berisi penjelasan singkat dari

hasil analisis data yang telah dilakukan dan keterbatasan penelitian berisi kelemahan dari penelitian yang telah dilakukan.

Bab V Penutup : kesimpulan singkat dari penelitian yang telah dilakukan dan saran-saran yang diutarakan pada akhir penulisan ini.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Kerangka Teori

##### 1. Laporan keuangan

Menurut Zaki Baridwan Laporan keuangan merupakan "ringkasan dari suatu proses pencatatan, ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan".<sup>1</sup>

Laporan keuangan ini dibuat oleh manajemen dengan tujuan untuk mempertanggung jawabkan tugas-tugas yang dibebankan kepadanya oleh para pemilik perusahaan. Di samping itu laporan keuangan dapat juga digunakan untuk memenuhi tujuan-tujuan lain yaitu sebagai laporan kepada pihak-pihak di luar perusahaan.

Sebagaimana dalam surah Al-Baqarah ayat 282

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اِذَا تَدٰىنْتُمْ بِدِيْنٍ اِلَىٰ اٰجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوْهُ  
وَلْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ اَنْ يَّكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ  
اَللّٰهُ فَلْيَكْتُبْ وَلِيَمْلِكِ الَّذِيْ عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلِيَتَّقِ اللّٰهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ  
شَيْئًا

Artinya ; Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. dan janganlah penulis

---

<sup>1</sup>Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, (Yogyakarta : BPFY-Yogyakarta, 2004), hlm. 17.

enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikit pun daripada hutangnya.<sup>2</sup>

Ayat yang bergaris dibawah adalah (*fāktubūh*) dan ayat di atas adalah yang menunjukkan bahwa inilah prinsip umum tentang landasan akuntansi syariah yaitu menuliskan. Menulis merupakan sesuatu yang diwajibkan oleh nash sehingga orang-orang beriman tidak diberikan pilihan untuk melakukannya atau tidak melakukannya. Terutama pada transaksi secara jatuh tempo atau tidak tunai seperti utang piutang.

Penulisan transaksi tersebut mestinya dilakukan oleh seorang juru tulis yang disebut *kātib*. Sebagai pemenuhan sikap hati-hati supaya mendekati kebenaran atau keadilan maka *kātib* didatangkan sebagai pihak ketiga. Harapannya tidak mempunyai kepentingan atas transaksi sehingga bisa menuliskannya secara proporsional, tidak condong pada salah satu kepentingan saja, tidak mengurangi atau menambahi materi yang akan ditulisnya supaya tidak merugikan pihak-pihak yang berkepentingan.<sup>3</sup>

Ayat inilah yang sebetulnya memberikan dorongan kuat bagi umat islam untuk menggunakan akuntansi dalam setiap bisnis dan transaksi yang

---

<sup>2</sup>Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung : Al-jumanatul 'ali, 2004), hlm. 48.

<sup>3</sup>Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 5-6.

dilakukannya. Di samping itu, juga ada ayat-ayat lain yang sangat kondusif bagi mereka untuk melakukan pencatatan.<sup>4</sup>

Susunan laporan keuangan

a. Neraca

Neraca adalah laporan yang menunjukkan keadaan keuangan suatu unit usaha pada tanggal tertentu. Keadaan keuangan ini ditunjukkan dengan jumlah harta yang dimiliki yang disebut aktiva dan jumlah kewajiban perusahaan yang disebut passiva, atau dengan kata lain, aktiva adalah investasi di dalam perusahaan dan passiva merupakan sumber-sumber yang digunakan untuk investasi tersebut. Oleh karena itu, dapat dilihat dalam neraca bahwa jumlah aktiva akan sama besar dengan jumlah passiva, dimana passiva itu terdiri dari dua golongan kewajiban yaitu kewajiban kepada pihak luar yang disebut utang dan kewajiban terhadap pemilik perusahaan yang disebut modal.

Bila disusun dalam bentuk persamaan maka akan nampak bahwa

$$\text{Aktiva} = \text{Utang} + \text{Modal}$$

Dalam pengertian aktiva, selain barang-barang dan hak-hak yang dimiliki, di dalamnya termasuk juga biaya-biaya yang belum dibebankan dalam periode yang bersangkutan, tetapi akan dibebankan pada periode-periode yang akan datang, seperti aktiva tetap, hak paten.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup>Iwan Triyuwono, *Akuntansi Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2012), hlm. 20.

<sup>5</sup>*Ibid.* hlm. 19.

b. Laporan laba rugi

Laporan laba-rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu.<sup>6</sup>Selisih antara pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba yang diperoleh atau rugi yang diderita oleh perusahaan.

Laporan laba-rugi yang kadang-kadang disebut laporan penghasilan atau laporan pendapatan dan biaya merupakan laporan yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan dan juga merupakan tali penghubung dua neraca yang berurutan.

c. Laporan perubahan modal

Di samping penyusunan neraca dan laporan laba-rugi, pada akhir periode akuntansi biasanya juga disusun laporan yang menunjukkan sebab-sebab perubahan modal perusahaan.<sup>7</sup>

d. Laporan arus kas

Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar dan setara kas.<sup>8</sup> Kas meliputi uang tunai dan rekening giro, sedang setara kas adalah investasi yang sifatnya sangat likud, berjangka pendek, dan yang dengan cepat dapat dijadikan kas dalam jumlah tertentu tanpa menghadapi risiko perubahan nilai yang signifikan. Tujuan utama laporan arus kas adalah untuk menyajikan informasi relevan tentang

---

<sup>6</sup>*Ibid*, hlm. 29.

<sup>7</sup>*Ibid*, hlm. 38.

<sup>8</sup>*Ibid*, hlm. 40.

penerimaan dan pengeluaran kas suatu perusahaan selama suatu periode.

e. Catatan atas laporan keuangan.

Laporan catatan atas laporan keuangan merupakan laporan yang dibuat berkaitan dengan laporan keuangan yang disajikan. Laporan ini memberikan informasi tentang penjelasan yang dianggap perlu atas laporan keuangan yang ada sehingga menjadi jelas sebab penyebabnya.<sup>9</sup>

## 2. Penjualan

a. Defenisi Penjualan

Menurut Kasmir Penjualan maksudnya adalah “jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis.”<sup>10</sup>

Menurut Irham Fahmi penjualan (sales) adalah “merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan / penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan produk seperti pengiriman barang atau pemberian jasa yang diberikan”. di sisi lain penjualan menurut jumingan merupakan “penghasilan utama dari perusahaan dagang, perusahaan jasa, atau perusahaan industri berupa hasil penjualan barang atau jasa kepada pembeli, langganan,

---

<sup>9</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014), hlm. 59.

<sup>10</sup>Kasmir, *Op., Cit.* hlm. 305.

penyewa, dan pemakai jasa lainnya”.<sup>11</sup> Penjualan adalah jumlah total yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang terjual, termasuk penjualan tunai dan penjualan secara kredit.

Menurut Nurul Oktima penjualan adalah “pendapatan yang diterima perusahaan dagang dari hasil penjualan barang dagangan atau harga penjualan barang dagangan yang dibeli perusahaan selama periode tertentu.”<sup>12</sup>

#### b. Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan

##### 1) Faktor harga jual

Harga jual adalah harga per satuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun.<sup>13</sup>

Penurunan harga jual dapat berasal dari perubahan di luar lingkungan perusahaan, misalnya apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk dalam perusahaan, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut juga akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar

---

<sup>11</sup>Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung : Alfabeta, 2015), hlm. 99.

<sup>12</sup>Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi*, (Surakarta : Aksarra Sinergi Media, 2012), hlm. 237.

<sup>13</sup>Kasmir, *Op.Cit.* hlm. 306.

berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan.<sup>14</sup>

Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya. Namun, harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan.<sup>15</sup>

Suatu penjualan dikatakan berhasil jika harga jual barang adalah lebih tinggi dibandingkan harga produksi, atau harga beli bagi perusahaan dagang. Harga jual harus bisa menutup harga pokok barang yang dijual, biaya operasi, yang terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi & umum, seperti biaya gaji, biaya sewa, biaya asuransi, biaya komisi penjualan, biaya promosi, lain-lain dan laba yang diinginkan oleh perusahaan.<sup>16</sup> Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk.<sup>17</sup>

Perusahaan harus menetapkan pula harga jual produk perusahaan pada periode yang direncanakan. Jika volume penjualan

---

<sup>14</sup>*Ibid.* hlm. 310.

<sup>15</sup>*Ibid.*, hlm.311.

<sup>16</sup>Irham Fahmi, *Op.Cit.* hlm. 99.

<sup>17</sup>Henry Simamora, *Op. Cit.* hlm. 216.

tidak berubah, maka semakin tinggi harga jual per unit produk maka akan semakin tinggi pula nilai penjualan yang dianggarkan. Sebaliknya, semakin rendah harga jual per unit produk yang akan dijual, akan semakin rendah pula nilai penjualan yang dianggarkan.<sup>18</sup>

Teori islam tentang harga tidak memperkenankan setiap jenis pengisapan baik dari pihak produsen maupun dari pihak konsumen. Untuk menjaga tingkat harga kebutuhan pokok dalam jangkauan orang biasa dan para pekerja, suatu negara islam harus mengambil sejumlah ketentuan kebijakan yang mungkin meliputi tindakan seperti, usaha memperoleh hasil bumi untuk perdagangan dan yang tidak untuk perdagangan negara sehingga para petani memperoleh harga layak dari hasilnya, pembagian bahan pangan dan pengadaan barang konsumsi yang disubsidi, membentuk suatu badan yang dapat menetapkan harga yang wajar.<sup>19</sup>

Dalam perspektif ekonomi islam ada namanya harga yang adil (*equilibrium price*) adalah harga yang tidak menimbulkan dampak negatif (bahaya) ataupun kerugian bagi para pelaku pasar, baik dari sisi penjual maupun pembeli. Harga tidak dapat dikatakan adil apabila harga tersebut terlalu rendah, sehingga

---

<sup>18</sup>Rudianto, *Penganggaran*, (Jakarta : Erlangga, 2009), hlm.57.

<sup>19</sup>Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, (Yogyakarta : Dana Bhakti Wakaf, 1995), hlm. 158.

penjual ataupun produsen tidak dapat mendapatkan persentase keuntungan atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

Sebaliknya harga tidak boleh terlalu tinggi, karena berdampak pada daya beli pembeli dan konsumen. Harga yang adil adalah harga yang dapat menutupi semua biaya operasional produsen dengan margin laba tertentu, serta tidak merugikan para pembeli. Dalam penetapan harga juga tidak diperbolehkan adanya kerugian bagi pembeli maupun penjual, dimana tingginya harga yang ditetapkan akan merugikan pembeli ataupun konsumen.<sup>20</sup>

## 2) Faktor jumlah barang yang dijual

jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.<sup>21</sup>

Perubahan harga jual yang tinggi akan mengakibatkan kemungkinan turunnya jumlah barang yang dijual atau sebaliknya. Hal ini disebabkan kemungkinan konsumen akan berpindah ke produk lain yang harganya relatif lebih murah. Kemungkinan juga konsumen akan menunda atau mengurangi jumlah pembelian dari sebelumnya. Demikian pula jika terjadi penurunan harga

---

<sup>20</sup>Said Saad Marathon, *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Zikrul Hakim, 2004), hlm. 88.

<sup>21</sup>Kasmir, *Op., Cit.* hlm. 305-306.

belum tentu mampu untuk meningkatkan porsi penjualan. Namun, dalam praktiknya penurunan harga jual mampu meningkatkan jumlah atau volume penjualan. Sementara itu, pendapatan dari hasil penjualan sudah pasti akan lebih rendah jika tidak diimbangi dengan peningkatan harga jualnya dan volume penjualan.<sup>22</sup>

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan (demand), menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran. Dalam hal penjualan ini, si penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan di ikuti untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah diterapkan.<sup>23</sup>

Penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju. Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan bisa mendapatkan laba. Jika barang-barang itu diproduksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat terjual. Oleh karena itu perlu adanya berbagai macam cara untuk

---

<sup>22</sup>*Ibid.* hlm. 308.

<sup>23</sup>Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2014), hlm. 23.

memajukan penjualan, seperti periklanan, peragaan, dan sebagainya.

Menunjukkan jumlah hasil penjualan kepada pembeli selama suatu periode akuntansi, dikurangi penjualan return dan potongan-potongan. Yang dimaksud dengan hasil penjualan ini adalah harga jual kali kuantitas yang dijual, sehingga di dalamnya tidak termasuk pajak pertambahan nilai. Biaya kirim yang dibayar oleh perusahaan tetapi dimintakan ganti pada pembeli juga tidak termasuk dalam hasil penjualan.<sup>24</sup> Perkalian antara volume barang yang akan dijual dengan harga jual per unit menghasilkan nilai penjualan secara keseluruhan.<sup>25</sup>

c. Pandangan Islam tentang Penjualan.

Penjualan adalah jual beli dengan tujuan untuk mencari keuntungan. Penjualan merupakan transaksi yang paling kuat dalam dunia perdagangan bahkan secara umum adalah bagian yang terpenting dalam aktivitas usaha. Jual beli disyariatkan berdasarkan konsensus kaum muslimin. Karena kehidupan ummat manusia tidak bisa tegak tanpa adanya jual beli.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup>Zaki Baridwan, *Op.Cit.* hlm. 30.

<sup>25</sup>Rudianto, *Op. Cit*, hlm. 48.

<sup>26</sup>Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi Diterjemahkan Oleh Abu Umar Basyir, *Fikih ekonomi keuangan islam*, (Jakarta : Darul Haq, 2004), hlm. 89-90.

Sebagaimana dalam Al-Qur'an surah An-Nisa ayat 29, Allah

Berfirman :

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ  
 إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ  
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya ; Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.<sup>27</sup>

Ayat yang bergaris bawah di atas adalah (*tijarātan*) dan ayat di atas yang menerangkan dalam melakukan perniagaan (jual beli) dalam kehidupan sehari hari. Dari firman diatas dapat kita ketahui bahwa kita diperbolehkan dalam transaksi jual beli, tetapi jangan lah melakukan transaksi dengan jalan yang batil, maksudnya mengambil harta orang lain dengan tidak rela pemiliknya dan tidak ada pula penggantian yang layak.<sup>28</sup>

Dalam fiqih Islam dikenal berbagai macam jual beli. Dari sisi objek yang diperjualbelikan, jual beli dibagi 3, yaitu :

- 1) Jual beli *Mutlaqah* , yaitu pertukaran antara barang atau jasa dengan uang

<sup>27</sup>Departemen Agama RI, *Op.Cit*, hlm, 83.

<sup>28</sup>Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*,(Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 12.

- 2) Jual beli *sarf*, yaitu jual beli atau pertukaran antara satu mata uang dengan mata uang lain.
- 3) Jual beli *Muqayyadah*, yaitu jual beli dimana pertukaran terjadi antara barang dengan barang yang dinilai dengan valuta asing (*Counter trade*).

Dari sisi cara menetapkan harga, jual beli dibagi 4, yaitu :

- 1) Jual beli *Musawamah* (tawar-menawar), yaitu jual beli biasa ketika penjual tidak memberitahukan harga pokok dan keuntungan yang didapatnya,
- 2) Jual beli *Amanah*, yaitu jual beli dimana penjual memberitahukan modal jualnya (harga perolehan barang). Jual beli amanah ada 3, yaitu :
  - a) Jual beli *Murabahah*, yaitu jual beli ketika penjual menyebutkan harga pembelian barang (termasuk biaya perolehan) dan keuntungan yang diinginkan.
  - b) Jual beli *Muwada'ah* (*discount*), yaitu jual beli dengan harga dibawah modal dengan jumlah kerugian yang diketahui, untuk penjualan barang atau aktiva yang nilai bukunya sudah sangat rendah
  - c) Jual beli *Tauliyah*, yaitu jual beli dengan harga modal tanpa keuntungan dan kerugian.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup>Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), hlm. 77.

- 3) Jual beli dengan harga tangguh (*Bai' Bisaman Ajil*), yaitu jual beli dengan penetapan harga yang akan dibayar kemudian, harga tangguh ini boleh lebih tinggi daripada harga tunai dan bisa dicicil (*Concern* pada cara menetapkan harga, bukan pada cara pembayaran).
- 4) Jual beli *Muzayadah* (Lelang), yaitu jual beli dengan penawaran dari penjual dan para pembeli berlomba menawar, lalu penawar tertinggi terpilih sebagai pembeli. Kebalikannya, disebut jual beli *Munaqadah*, yaitu jual beli dengan penawaran pembeli untuk membeli barang dengan spesifikasi tertentu dan para penjual berlomba menawarkan dagangannya, kemudian pembeli akan membeli dari penjual yang menawarkan harga termurah.<sup>30</sup>

#### d. Mode pembayaran penjualan

##### 1) Penjualan tunai

Pembeli berkewajiban untuk membayar harga yang disepakati pada saat kontrak disetujui.

##### 2) Penjualan dengan cicilan

Pembayarannya ditangguhkan dan dilaksanakan dalam bentuk mencicil.

##### 3) Pembayaran sekaligus di masa mendatang.

Mode pembayaran ini sah jika tanggal pembayarannya ditentukan di muka.

---

<sup>30</sup>*Ibid.*, hlm. 77.

#### 4) Bay' al-Arabun

Maksudnya pembayaran sebagian dari seluruh harga sebagai tanda maksud baik dan sebagai “tanda jadi”. Dalam kasus pembeli memutuskan tidak menyelesaikan penjualan, uang muka ini menjadi milik penjual.<sup>31</sup>

### 3. Beban usaha

#### a. Definisi beban usaha

Menurut Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulian Beban operasi adalah “beban-beban yang dikeluarkan untuk kegiatan-kegiatan selain kegiatan produksi.”<sup>32</sup>

Menurut Henry Simamora Beban operasi adalah beban-beban berkala dan lazim yang dikeluarkan perusahaan dalam upayanya memperoleh pendapatan. Beban-beban ini biasanya diklasifikasikan berdasarkan kategori-kategori fungsional.<sup>33</sup>

Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki pengaruh besar di dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan di dalam mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba usaha. Karena produk yang telah dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang harus disampaikan kepada konsumen melalui serangkaian kegiatan yang

---

<sup>31</sup>Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam*, (Jakarta: Kencana, 2008), hlm.105.

<sup>32</sup>Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulian, *Anggaran*, (Jakarta: Salemba Empat, 2010), hlm.86.

<sup>33</sup>Henry Simamora, *Op. Cit.* hlm. 25.

saling menunjang, tanpa aktivitas yang terarah, maka seluruh produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat apapun bagi perusahaan.<sup>34</sup>

Bagi perusahaan eceran, yang sekedar membeli barang-barang jadi dan kemudian menjualnya kembali (contohnya pasar swalayan) kepada pelanggan, kategori beban ini memuat rekening-rekening yang menunjukkan penurunan aktiva atau penciptaan kewajiban yang disebabkan pos-pos seperti komisi (imbalan), orang yang melakukan penjualan barang secara langsung kepada pembeli (wiraniaga), gaji, asuransi, beban iklan, penyusutan gedung kantor, dan lain-lain. Bagi perusahaan pabrikasi, kategori beban operasi ini biasanya meliputi hanya beban penjualan dan administratif<sup>35</sup>.

Biaya-biaya yang jumlahnya relatif kecil dan tidak dapat diidentifikasi ke dalam perkiraan-perkiraan biaya yang ada, biasanya dicatat dalam biaya serba-serbi bagian penjualan dan biaya serba-serbi bagian administrasi/umum<sup>36</sup>

## b. Kelompok Beban Usaha

### 1) Beban penjualan

Menurut Hery beban penjualan adalah beban yang terkait langsung dengan segala aktivitas toko atau aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan, contohnya adalah beban gaji/upah karyawan toko (bagian penjualan), komisi

---

<sup>34</sup>Rudianto, *Op. Cit.* hlm. 116.

<sup>35</sup>Henry Simamora, *Op. Cit.* hlm. 25.

<sup>36</sup>Soemarso. S.R, *Dasar-Dasar Akuntansi (Accounting Principles)*, (Jakarta :Aksara Baru , 1986), 167.

penjualan, beban pengiriman barang, beban iklan, beban perlengkapan/keperluan toko dan beban penyusutan peralatan toko.<sup>37</sup>

Menurut Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulian Beban penjualan adalah beban yang muncul dari aktivitas penjualan barang dan jasa oleh perusahaan kepada pelanggan. Seperti gaji salesman, biaya penyusutan kendaraan bagian penjualan, biaya listrik, air, dan gas bagian penjualan.<sup>38</sup>

Menurut James M. Reeve dkk beban penjualan adalah beban yang terjadi secara langsung dalam menjual barang. Dalam beban ini termasuk gaji tenaga penjual, bahan habis pakai yang digunakan di toko, penyusutan peralatan dan perabotan toko, ongkos kirim penjualan, dan beban iklan.<sup>39</sup>

Menurut Soemarso S.R beban penjualan adalah semua beban yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan menjual dan memasarkan barang seperti kegiatan promosi, penjualan dan pengangkutan barang-barang yang dijual.<sup>40</sup>

Biaya-biaya yang dapat dihubungkan secara langsung dengan kegiatan penjualan barang dikelompokkan dalam biaya-biaya penjualan. Termasuk dalam kelompok ini adalah gaji dari pegawai

---

<sup>37</sup>Hery, *Teori Akuntansi* (Jakarta : Kencana, 2011), hlm. 156.

<sup>38</sup>Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulian, *Op.Cit.* hlm. 86.

<sup>39</sup>James M. Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat, 2009), hlm. 283.

<sup>40</sup>Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta : Salemba Empat, 2004), hlm. 226.

bagian penjualan, perlengkapan toko yang dipakai, penyusutan peralatan toko dan biaya untuk advertensi.<sup>41</sup>

## 2) Beban administrasi dan umum

Menurut Hery beban administrasi & umum dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas/urusan kantor (administrasi) dan operasi umum, contohnya adalah beban gaji/upah karyawan kantor, beban perlengkapan kantor, beban utilitas kantor dan beban penyusutan kantor.<sup>42</sup>

Menurut Soemarso beban administrasi dan umum adalah beban yang bersifat umum dalam perusahaan, misalnya gaji dan upah, listrik, air dan telepon, pemeliharaan dan lain-lain<sup>43</sup>.

Menurut Zaki Baridwan Beban administrasi dan umum, terdiri dari gaji pimpinan dan pegawai kantor, bahan pembantu untuk kantor, depresiasi aktiva tetap kantor, telepon, perangk, sumbangan dan lain-lain.<sup>44</sup>

Beban administratif adalah beban yang muncul dari aktivitas administrasi dan kegiatan umum lainnya yang dilakukan oleh perusahaan, seperti gaji staf akuntansi dan keuangan, biaya penyusutan komputer bagian administrasi, biaya listrik, air, dan gas bagian administrasi.<sup>45</sup>

---

<sup>41</sup>Soemarso, *Op.Cit.* hlm.167.

<sup>42</sup>Hery, *Ibid.* hlm. 156.

<sup>43</sup>Soemarso.S.R, *Op.Cit.* Hlm. 226.

<sup>44</sup>Zaki Baridwan, *Op.Cit.* hlm. 31.

<sup>45</sup>Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulian, *Op.,Cit.* hlm. 86.

Biaya biaya yang timbul oleh karena kegiatan-kegiatan yang bersifat umum dalam perusahaan dikelompokkan dalam biaya administrasi /umum. Contoh dari jenis biaya ini adalah gaji bagian administrasi, penyusutan peralatan kantor dan perlengkapan kantor yang dipakai. Biaya-biaya yang sebagian berhubungan dengan kegiatan penjualan dan sebagian berhubungan dengan kegiatan umum perusahaan dibagi dalam dua kelompok biaya tersebut. Tetapi dalam perusahaan kecil, biaya-biaya gabungan seperti ini (misalnya sewa, asuransi dan pajak-pajak) biasanya dilaporkan sebagai biaya administrasi/umum.<sup>46</sup>

### 3. Pandangan Islam Tentang Beban Usaha

Pengeluaran kekayaan juga diatur oleh syariah. Yang pertama dan utama dari peraturan-peraturan ini adalah pengakuan akan hak orang lain dalam kekayaan ini bersumber dari prinsip klaim kepemilikan tetap. Islam memperlakukan kekayaan yang didapat secara sah, kepemilikan dan pemanfaatan hak kepemilikan, sebagai sesuatu yang suci dan mendapat perlindungan syariah. Di sisi lain, islam juga menganggap pemiliknya sebagai pemangku amanah yang memegang kekayaannya sebagai amanah Allah SWT. Karena jika seseorang tidak menggunakan kekayaan secara benar, maka hak atas kekayaannya akan berkurang.<sup>47</sup>

Pola pengeluaran yang ideal sesuai dengan nilai-nilai islami mencerminkan kesederhanaan dan pembaharuan. Hal ini tidak secara

---

<sup>46</sup>Soemarso, *Op.Cit.* hlm. 167.

<sup>47</sup>Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Op.Cit.* hlm.55.

langsung dikatakan bahwa kaum muslim seharusnya menahan diri jangan menggunakan pendapatan mereka atas sumber-sumberpendapatan yang diberikan Tuhan untuk memenuhi semua kebutuhan mereka atau memenuhi diri sendiri demi kesenangan semata.<sup>48</sup>

Belanja/pengeluaran harus diarahkan untuk mewujudkan semaksimal mungkin mashlahah. Pengeluaran harus menghindari masyaqqah (kesulitan) dan madharat harus didahulukan daripada melakukan perbaikan. Madharat individu dapat dijadikan alasan demi menghindari madharat dalam skala yang lebih luas. Jika suatu belanja merupakan syarat untuk ditegakkannya syariah islam, maka belanja tersebut harus diwujudkan.<sup>49</sup>

#### 4. Laba usaha

##### a. Definisi Laba Usaha

Menurut Soemarso S.R. Laba usaha (*income from operation*) adalah “selisih antara laba bruto dan beban usaha. Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan”.<sup>50</sup> Menurut Djoko Muljono laba usaha adalah “penghasilan utama dari suatu kegiatan usaha perusahaan yang bersifat rutin”.<sup>51</sup>

---

<sup>48</sup>Umer Chapra, *Alquran Menuju System Moneter Yang Adil*,(Yogyakarta : Dana Bhakti Prima Yasa, 1997), hlm. 57.

<sup>49</sup>Minrokhim Misanam, dkk. *Ekonomi Islam*, (Jakarta : Rajawali Pers, 2013), hlm. 516.

<sup>50</sup>Soemarso.S.R.,*Op.Cit.* hlm.227.

<sup>51</sup>Djoko Muljono, *Akuntansi Pajak*, (Andi Offset : Yogyakarta, 2009), Hlm.43.

Laba operasional adalah mengukur kinerja fundamental operasi perusahaan dan dihitung sebagai selisih antara laba kotor dengan beban operasional. Laba operasional menggambarkan bagaimana aktivitas operasi perusahaan telah dijalankan dan dikelola secara baik dan efisien, terlepas dari kebijakan pembiayaan dan pengelolaan pajak penghasilan.<sup>52</sup>

Karena laba merupakan tujuan umum keberadaan setiap perusahaan, maka laba usaha adalah elemen penting yang menggerakkan seluruh aktivitas produktif di dalam suatu perusahaan. Kebutuhan untuk menghasilkan laba usaha tersebut menjadi faktor penggerak utama seluruh aktivitas ekonomi yang dilakukan setiap perusahaan. Mulai dari menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan hingga menggerakkan dan mengarahkan setiap sumber daya yang dimiliki tersebut untuk mencapai tujuan umum perusahaan. Jadi, laba usahalah yang menjadi alasan keberadaan sebuah perusahaan dan seluruh kegiatannya.<sup>53</sup>

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya laba

1) Perubahan volume penjualan / penjualan

Apabila volume produksi/penjualan berubah sedang faktor-faktor yang lain seperti harga jual, biaya-biaya tidak berubah maka perolehan laba juga akan berubah.

---

<sup>52</sup>Hery, *Op.Cit.* hlm. 156.

<sup>53</sup>Rudianto, *Op. Cit*, hlm. 130.

2) Perubahan harga jual

Apabila harga jual mengalami perubahan, sedangkan volume penjualan dan biaya-biaya tetap atau tidak berubah, maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan

3) Perubahan biaya

Apabila biaya-biaya dalam perusahaan berubah sedangkan volume penjualan dan harga juga berubah, maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan

4) Perubahan volume produksi

5) Perubahan harga jual

6) Perubahan biaya variabel

7) Perubahan biaya tetap

8) Perubahan seluruh faktor.<sup>54</sup>

c. Pengukuran Laba Usaha

1) Laba Kotor

Laba kotor artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.<sup>55</sup>

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor

a) Faktor Penjualan

Penjualan maksudnya adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah.

---

<sup>54</sup>Jumingan, *Op.Cit.*,hlm, 201

<sup>55</sup>Kasmir, *Op.Cit.* 303.

#### b) Faktor Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan.<sup>56</sup>

#### 2) Beban Operasional

Beban operasi adalah beban-beban berkala dan lazim yang dikeluarkan perusahaan dalam upayanya memperoleh pendapatan. Beban operasi dapat dibagi menjadi dua kelompok yaitu, beban penjualan dan beban administrasi dan umum.

#### d. Pandangan Islam Tentang Laba

Keuntungan adalah selisih lebih antara harga harga pokok dan biaya yang dikeluarkan dengan penjualan. Kalangan ekonom mendefinisikannya sebagai selisih antara total penjualan dengan total biaya, total penjualan yakni harga barang yang dijual. Total biaya operasional adalah seluruh biaya yang dikeluarkan dalam penjualan. Perniagaan berarti jual beli dengan tujuan mencari keuntungan, maka keuntungan merupakan tujuannya yang paling mendasar, bahkan merupakan tujuan asli dari perniagaan.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> *Ibid*, hlm. 306.

<sup>57</sup> Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi Di Terjemahkan Oleh Abu Umar Basyir, *Op. Cit.*, hlm. 80.

Dalam surah Al-Baqarah ayat 16, Allah SWT Berfirman :

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا  
 مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya: Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk”.<sup>58</sup>

Ayat yang bergaris bawah di atas adalah (*rabihattijāratuhum*) dan penjelasan ayat di atas adalah mereka benar-benar telah membenci petunjuk dan jalan lurus. Bahkan mereka lebih suka bergelimang dalam kesesatan yang dibeli dengan harga berapapun juga. Namun, pada kenyataannya perdagangan mereka ini tidaklah membawa keberuntungan. Sebab modal fitrah yang dibawa sejak lahir hilang dan dirusak oleh diri mereka sendiri. Selain itu naluri yang bisa menerima kebaikan dan kebenaran serta kesempurnaan telah hilang dari jiwa mereka. Kini, mereka mengalami kebangkrutan akhlak dan moral.<sup>59</sup>

Pada dasarnya, orang-orang yang berkelakuan demikian itu tidak mengetahui masalah perdagangan. Sebab, jika seorang pedagang mengalami kebangkrutan ia akan bisa bangkit kembali selama masih mempunyai modal. Tetapi jika modal itu sendiri telah habis dari tangan lantaran kerugian yang diderita, mustahil ia akan bangkit kembali di dalam mencari keuntungan.<sup>60</sup>

<sup>58</sup>Depertemen Agama RI, *Op.Cit.* hlm, 3.

<sup>59</sup>Ahmad Mustafa Al Maragi, *Terjemahan Tafsir Al-Maragi* (Semarang: CV. Toha Putra, 1992), hlm. 90.

<sup>60</sup>*Ibid.* hlm. 90.

Asal dari mencari keuntungan adalah disyariatkan, kecuali bila diambil dengan cara haram. Diantara cara-cara haram dalam mengeruk keuntungan adalah<sup>61</sup>

1) keuntungan dari memperdagangkan komoditi haram

segala yang muncul dari hasil memperjualbelikan komoditi haram, termasuk usaha kotor yang diwadahi oleh transaksi yang rusak pula. Contohnya memperjualbelikan minuman keras, obat bius, bangkai, daging babi, segala sesuatu yang membahayakan orang seperti makan-makanan rusak, minuman-minuman tidak sehat serta berbagai bahan makanan berbahaya dan sejenisnya.

2) keuntungan dari perdagangan curang dan manipulatif

Yakni dengan cara menyembunyikan cacat barang dagangan atau menawarkan barang dagangan dengan tampilan yang berbeda dari sebenarnya, dengan trik yang dapat mengelabui pembeli dan mengaburkan penglihatannya.

3) keuntungan melalui penyamaran harga yang tidak wajar

Yakni melalui tindakan kamufase (pengelabuan) harga yang tidak wajar menurut kebiasaan. Asal dari kamufase harga tersebut masih diizinkan. Karena tujuan dari berdagang adalah mencari keuntungan. Dan itu tidak mungkin melainkan dengan sedikit kamufase harga. Sementara kamufase berat itu hanya terjadi dengan semacam penyembunyian harga yang berkembang saat itu. Bila

---

<sup>61</sup>Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi Di Terjemahkan Oleh Abu Umar Basyir., *Op. Cit.* hlm. 80.

harga meningkat karena menyembunyikan harga pasar, maka itu kenaikan yang dipaksakan. Sementara kalau kenaikan harga tidak dengan menyembunyikan harga pasar, tentu itu merupakan keutamaan Allah atas diri penjual.

4) keuntungan melalui penimbunan barang dagangan.

Menimbun yang dimaksud di sini adalah segala pengekelan komoditi seperti makanan pokok dan yang lainnya yang berakibat membahayakan orang banyak. Demikian menurut pendapat yang tepat dari para ulama. Namun dosa menimbun makanan pokok dalam penjualan itu lebih besar, karena orang sangat membutuhkannya.<sup>62</sup>

e. Batas maksimal Laba

Tidak ada dalil dalam syariat sehubungan dengan jumlah tertentu dari keuntungan sehingga bila melebihi jumlah dianggap haram, sehingga menjadi kaidah umum untuk seluruh jenis barang dagangan di setiap zaman dan tempat. Hal itu karena beberapa hikmah, diantaranya :

Perbedaan harga, terkadang cepat berputar dan terkadang lambat. Kalau perputarannya cepat, maka keuntungannya lebih sedikit, menurut kebiasaan. Sementara bila perputarannya lambat maka keuntungannya banyak.

---

<sup>62</sup>*Ibid.* hlm. 81.

Perbedaan penjualan kontan dengan penjualan pembayaran tertunda. Pada asalnya, keuntungan pada penjualan kontan lebih sedikit daripada penjualan bentuk kedua.<sup>63</sup>

Oleh sebab itu sebagaimana telah dijelaskan, tidak ada diriwayatkan dalam sunnah Nabi yang suci pembatasan keuntungan sehingga tidak boleh mengambil keuntungan lebih dari itu. Bahkan sebaliknya diriwayatkan hadist yang menetapkan bolehnya keuntungan dagang itu mencapai dua kali lipat pada kondisi-kondisi tertentu, atau bahkan lebih dari itu.<sup>64</sup>

Diriwayatkan oleh Al-Bukhari dalam Shahihnya , dari Urwah diriwayatkan bahwa Nabi pernah memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing buat beliau. Lalu Urwah menggunakan uang tersebut untuk membeli dua ekor kambing. Salah satu kambing itu dijual dengan harga satu dinar, lalu ia datang menemui Nabi dengan membawa kambing tersebut dengan satu dinar yang masih utuh. Ia menceritakan apa yang dia kerjakan. Maka Nabi mendo'akan agar jual belinya itu diberkati oleh Allah. Setelah itu, kalau saja ia mau membeli tanah, ia bisa menjualnya dengan mendapatkan keuntungan.<sup>65</sup>

Sebagaimana pendapat yang mengatakan bahwa para pedagang bebas membatasi keuntungan mereka dalam batas-batas yang sesuai dengan kaidah-kaidah syariat secara umum, tidaklah menghalangi pemerintah untuk melakukan standarisasi harga dan memaksa para

---

<sup>63</sup> *Ibid.* hlm. 82.

<sup>64</sup> *Ibid.* hlm. 82.

<sup>65</sup> *Ibid.* hlm. 82.

pedagang untuk menjual barang dagangan mereka dengan harga tertentu, tidak boleh lebih dari itu, apabila kondisi mendesak ke arah itu dan terdapat situasi yang mengharuskan adanya standarisasi harga.<sup>66</sup>

Setiap keuntungan yang berasal dari perdagangan dalam berbagai bidang pekerjaan yang diharamkan, maka itu adalah hasil yang kotor, sehingga yang lahir adalah transaksi yang rusak. Keuntungan menjadi haram bila diperoleh melalui penipuan dan manipulasi, atau melalui kamufase berat, monopoli penjualan dan sejenisnya.<sup>67</sup>

Majelis ulama fiqih telah melakukan diskusi tentang pembatasan keuntungan para pedagang. Mereka membuat ketetapan berikut :

- 1) Hukum asal yang diakui oleh nash dan kaidah-kaidah syariat adalah membiarkan umat bebas dalam jual beli mereka, dalam mengoperasikan harta benda mereka dalam bingkai hokum syariat islam yang penuh perhatian dengan segala kaidah di dalamnya.
- 2) Tidak ada standarisasi keuntungan tertentu yang mengikat para pedagang dalam melakukan berbagai transaksi jual beli mereka. Hal itu dibiarkan sesuai kondisi dunia usaha secara umum dan kondisi pedagang komoditi barang dagangan, namun dengan tetap memperhatikan kode etik yang disyariatkan dalam islam : sikap santun, puas, toleransi dan simple.
- 3) Berlimpah dalil-dalil dalam ajaran syariat yang mewajibkan segala bentuk aktivitas dibebaskan dari hal-hal yang diharamkan atau

---

<sup>66</sup> *Ibid.* hlm. 84.

<sup>67</sup> *Ibid.* hlm. 87.

bersentuhan dengan hal-hal haram, seperti penipuan, kecurangan, manipulasi, memanfaatkan ketidaktahuan orang lain, memanipulasi keuntungan, memonopoli penjualan, yang semuanya berbahaya bagi masyarakat umum maupun kalangan khusus.

- 4) Pemerintah tidak boleh ikut campur menentukan standarisasi harga kecuali kalau melihat adanya ketidakberesan di pasar dan ketidakberesan harga karena berbagai faktor yang dibuat-buat. Dalam kondisi demikian, pemerintah boleh turut campur dengan berbagai sarana yang memungkinkan untuk mengatasi berbagai faktor dan sebab ketidakberesan, kenaikan harga dan kamufase berat.<sup>68</sup>

## B. Penelitian Terdahulu

Tabel menjelaskan tentang penelitian terdahulu dalam penelitian ini

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
Nurul Widyawati (2014) Jurnal ilmu & Riset Manajemen	Pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba bersih perusahaan farmasi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di bursa efek Indonesia
Gede Nogi Paranesa, dkk (2016) Jurnal Jurusan Manajemen	Pengaruh penjualan dan modal sendiri terhadap laba pada UD Aneka Jaya motor di Singaraja periode 2012-2014	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial penjualan

<sup>68</sup> *Ibid.* hlm. 84-85.

		terhadap laba pada UD Aneka Jaya Singaraja
Meiza Efilia (2014) Jurnal Fakultas Ekonomi	Pengaruh pendapatan usaha dan beban operasional terhadap laba bersih pada perusahaan kimia dan keramik, porselin & kaca yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2008-2012	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa beban operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan kimia dan keramik, porselin & kaca yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2008-2012
Rizko Zanjahaya Putra Skripsi	Pengaruh beban usaha, ekspor dan impor peralatan elektronik, selisih kurs, penjualan serta piutang tak tertagih terhadap laba bersih pada PT. Metrodata Electronics, TBK	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa pada uji regresi, dimana uji-t dilakukan bahwa beban usaha memiliki pengaruh secara negatif dan signifikan terhadap laba bersih dan pada uji regresi, dimana uji -t dilakukan diketahui bahwa penjualan memiliki pengaruh secara positif dan signifikan terhadap laba bersih
Astri Fitrihartini S Skripsi	Pengaruh volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih	Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih pada perusahaan sector batubara yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2011-2014

### C. Kerangka Fikir

Kerangka fikir berisi pemikiran tentang variabel atau masalah yang ingin diselesaikan permasalahannya. Kerangka fikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antara variabel independen dan dependen.

Penjualan adalah jumlah total yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang terjual, termasuk penjualan tunai dan penjualan secara kredit atau pendapatan yang diterima perusahaan dagang dari hasil penjualan barang dagangan yang dibeli perusahaan selama periode tertentu.

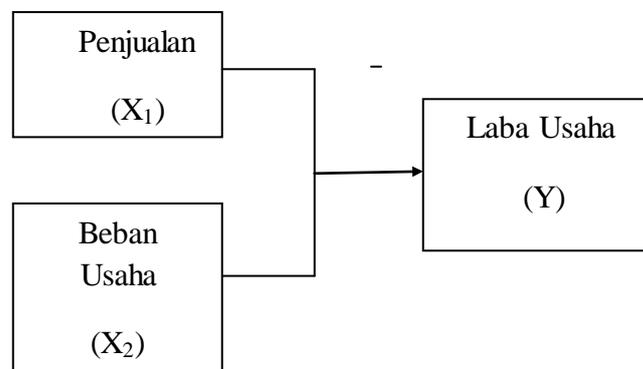
Beban usaha adalah beban-beban yang dikeluarkan untuk kegiatan-kegiatan selain kegiatan produksi atau beban-beban berkala dan lazim yang dikeluarkan perusahaan dalam upayanya memperoleh pendapatan.

Laba usaha adalah Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan atau selisih antara laba bruto dan beban usaha.

Sedangkan teori dalam penelitian ini adalah, apabila penjualan meningkat, maka kemungkinan besar laba akan meningkat pula dan apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan biaya dalam perusahaan maka akan mengakibatkan laba menurun

Variabel-variabel dalam penelitian ini yaitu : Variabel independen (X) yaitu, penjualan dan beban usaha. Sedangkan variabel dependen (Y) adalah laba usaha.

**Bagan 2.1**  
**Kerangka Fikir**



#### **D. Hipotesis**

Hipotesis adalah pernyataan atau dugaan yang bersifat sementara terhadap suatu masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah sehingga harus di uji secara empiris (hipotesis berasal dari hypo yang berarti di bawah dan thesa yang berarti kebenaran)<sup>69</sup>. Jadi hipotesis dalam penelitian ini adalah ;

H<sub>0</sub>:

H<sub>01</sub>: Tidak terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba usaha.

---

<sup>69</sup>Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, ( Bumi Aksara : Jakarta, 2004) hlm, 31.

Ho<sub>2</sub>: Tidak terdapat pengaruh beban usaha secara parsial terhadap laba usaha.

Ho<sub>3</sub>: Tidak terdapat pengaruh penjualan dan beban usaha secara simultan terhadap laba usaha.

Ha :

Ha<sub>1</sub>: Terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba usaha.

Ha<sub>2</sub>: Terdapat pengaruh beban usaha secara parsial terhadap laba usaha.

Ha<sub>3</sub>: Terdapat pengaruh penjualan dan beban usaha secara simultan terhadap laba usaha.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Nusantara Inti Corpora Tbk periode 2008-2016 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Adapun waktu penelitian dilakukan bulan Juni 2017 sampai dengan November 2017.

#### **B. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian kuantitatif. Dimana metode kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka).<sup>1</sup> Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang mana data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data ini biasanya diperoleh dari perpustakaan atau laporan-laporan penelitian terdahulu.<sup>2</sup>

#### **C. Populasi Dan Sampel**

##### **1. Populasi**

Populasi berasal dari kata bahasa Inggris *population*, yang berarti jumlah penduduk. Oleh karena itu, apabila disebutkan atau populasi, orang kebanyakan menghubungkannya dengan masalah-masalah kependudukan. Hal tersebut ada benarnya juga, karena itulah makna kata populasi yang sesungguhnya. Kemudian pada perkembangan selanjutnya, kata populasi menjadi amat populer, dan digunakan di berbagai disiplin ilmu.

---

<sup>1</sup> Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, (Jakarta : Erlangga, 2009), hlm.145.

<sup>2</sup> Iqbal Hasan, *Op. Cit*, Hlm. 19.

Dalam metode penelitian kata populasi amat populer, digunakan untuk menyebutkan serumpun atau sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian. Oleh karenanya, populasi penelitian merupakan keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian<sup>3</sup>. Populasi pada penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan PT. Nusantara Inti Corpora Tbk per triwulannya mulai dari tahun 2002-2016 yaitu sebanyak  $14 \times 4 = 56$  laporan keuangan. Sehingga jumlah populasi penelitian ini adalah 56 laporan keuangan per triwulan.

## 2. Sampel

Sampel adalah wakil semua unit strata dan sebagainya yang ada di dalam populasi<sup>4</sup>. Sampel itu wakil populasi yang telah diteliti. Pemilihan sampel penelitian dilakukan secara *sampling purposive* yaitu teknik sampling yang digunakan oleh peneliti jika peneliti mempunyai pertimbangan-pertimbangan tertentu di dalam pengambilan sampelnya.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Burhan, Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Kencana : Jakarta, 2005), hlm 99.

<sup>4</sup> *Ibid*, hlm 102.

<sup>5</sup> Suharsimi arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta : Rineka Cipta, 1990), hlm. 128.

**Tabel 3.1**  
**Kriteria pengambilan sampel**

Keseluruhan laporan keuangan per triwulan total penjualan, total beban usaha dan total laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk yang dipublikasikan di <i>websitewww.idx.co.id</i> .mulai tahun 2002-2007 Dengan jumlah 20 triwulan
Keseluruhan laporan keuangan per triwulan penjualan, beban usaha dan laba usaha PT. Nusantara Inti Corpora Tbk yang dipublikasikan di <i>websitewww.idx.co.id</i> . Mulai tahun 2008-2016 dengan jumlah 36 triwulan

Berdasarkan tabel 3.1 di atas, PT.Nusantara Inti Corpora Tbk yang memenuhi kriteria untuk menjadi sampel adalah PT.Nusantara Inti Corpora Tbk yang memiliki data pertriwulan total penjualan, total beban usaha, dan laba usaha dari tahun 2008-2016 triwulan 4 sebanyak 36 triwulan.

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Terdapat dua hal utama yang mempengaruhi kualitas hasil penelitian diantaranya adalah tehnik pengumpulan data yang mana tehnik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah metode dokumentasi melalui penelusuran data sekunder dengan kepustakaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini dikumpulkan dengan mencari dan mempelajari dokumen-dokumen ataupun data yang diperlukan dari perusahaan dalam beberapa periode. Data ini diperoleh dari *website ww.idx.co.id*.

## E. Analisis data

Menurut Lexy J. Moleong Analisis data adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.<sup>6</sup> Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

### 1. Uji normalitas

Uji normalitas untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal. Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik. Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi memenuhi asumsi normalitas. Uji kenormalan data juga bisa dilakukan tidak berdasarkan grafik, misalnya dengan uji Kolmogrov-Smirnov.<sup>7</sup>

### 2. Asumsi klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya normalitas residual, autokorelasi, multikolinieritas, dan heteroskedastisitas pada model regresi. Model regresi linier dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi klasik, yaitu data residual

---

<sup>6</sup>Iqbal Hasan, *Op., Cit.*, hlm. 29-30.

<sup>7</sup>Husein Umar, *metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Raja Grafindo Persada : Jakarta, 2013) hlm. 181.

terdistribusi normal, tidak adanya multikolinieritas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas.<sup>8</sup>

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

a. Uji multikolinieritas

Uji multikolinieritas untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antarvariabel independen. Jika terjadi korelasi, terdapat masalah multikolinieritas yang harus diatasi<sup>9</sup>.

Salah satu cara yang digunakan untuk mengetahui apakah antara variabel independen terjadi multikolinieritas adalah dengan melihat Varian Inflation Factor (VIF) dan Tolerance. Jika nilai VIF kurang dari 10 dan Tolerance Lebih dari 0,1 maka tidak terjadi multikolinieritas antara variabel independen.<sup>10</sup>

b. Uji heteroskedastisitas.

Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan di dalam model regresi.<sup>11</sup> Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, disebut homoskedastisitas, sementara itu, untuk varians yang

---

<sup>8</sup> Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014), hlm.89.

<sup>9</sup> *ibid*, hlm. 177.

<sup>10</sup> *ibid*, hlm. 103.

<sup>11</sup> *Ibid*, hlm. 108.

berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas<sup>12</sup>.

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 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 di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas<sup>13</sup>.

#### c. Uji autokorelasi

Autokorelasi merupakan korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu dan tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi.<sup>14</sup>

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linier terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antar data yang adapada variabel-variabel penelitian<sup>15</sup>.

Ada beberapa prosedur atau cara untuk mengetahui adanya masalah autokorelasi pada suatu model regresi. Tetapi uji ada tidaknya

---

<sup>12</sup>Husein umar, *Op.,Cit*, hlm. 179.

<sup>13</sup>Duwi Priyatno, *Op. Cit.*, hlm. 113.

<sup>14</sup>*Ibid.* hlm. 106.

<sup>15</sup> Husein umar, *Op.,Cit*, hlm. 182.

autokorelasi yang paling banyak digunakan adalah uji Durbin Watson (Uji DW).<sup>16</sup>

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi dalam uji Durbin Watson (Uji DW) adalah sebagai berikut:

- 1) Jika  $d_u < DW < 4 - d_u$  maka  $H_0$  diterima, yang artinya tidak terjadi autokorelasi.
- 2) Jika  $DW < d_L$  atau  $DW > 4 - d_L$  maka  $H_0$  ditolak, yang artinya terjadi autokorelasi.
- 3) Jika  $d_L < DW < d_u$  atau  $4 - d_u < DW < 4 - d_L$  maka tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.<sup>17</sup>

### 3. Uji regresi linear berganda

Analisis Regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen.<sup>18</sup>

Rumus regresi linier berganda

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

$Y$  = Laba Usaha (dependen)

$a$  = Konstanta

$X_1, X_2$  = Variabel independen

$b_1, b_2$  = Koefisien regresi<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup>Muhammad Firdaus, *Ekonometrika* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), hlm. 160.

<sup>17</sup>Duwi Priyatno, *Op. Cit.* hlm. 106.

<sup>18</sup>*Ibid.* hlm. 149.

<sup>19</sup>*Ibid.* hlm. 160.

#### 4. Uji hipotesis

##### a. Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah berpengaruh secara parsial variabel independen terhadap variabel dependen.<sup>20</sup> Kriteria pengujian dalam uji t adalah :

Jika  $-t_{\text{tabel}} < t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  diterima, maka  $H_a$  ditolak

Jika  $-t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$  atau  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Berdasarkan signifikansi :

Jika signifikansi  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima

Jika signifikansi  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak<sup>21</sup>

##### b. Uji F

Uji f digunakan untuk menguji variabel independen terhadap variabel dependen secara bersama-sama.<sup>22</sup>

Keputusan yang diambil dari uji F ini adalah:

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

Jika  $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ , maka  $H_0$  diterima, dan  $H_a$  ditolak.<sup>23</sup>

Jika signifikansi  $< 0,05$  maka  $h_0$  ditolak

Jika signifikansi  $> 0,05$  maka  $h_0$  diterima

##### c. Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi (*goodness of fit*), yang dinotasikan dengan  $R^2$ , merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi karena dapat

---

<sup>20</sup> *Ibid.* hlm. 161.

<sup>21</sup> *Ibid.* hlm. 162.

<sup>22</sup> *Ibid.* hlm. 157.

<sup>23</sup> *Ibid.* hlm. 158.

menginformasikan baik atau tidaknya model regresi yang terestimasi. Atau dengan kata lain, angka tersebut dapat mengukur seberapa dekatkah garis regresi yang terestimasi dengan data sesungguhnya<sup>24</sup>.

Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) ini mencerminkan seberapa besar variasi dari variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X. Bila nilai koefisien determinasi sama dengan 0 ( $R^2 = 0$ ), artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali. Sementara bila  $R^2 = 1$ , artinya variasi dari Y secara keseluruhan dapat diterangkan oleh X. dengan kata lain bila  $R^2 = 1$ , maka semua titik pengamatan berada tepat pada garis regresi. Dengan demikian baik atau buruknya suatu persamaan regresi ditentukan oleh  $R^2$  nya yang mempunyai nilai antara nol dan satu.

---

<sup>24</sup>Nachrowi Djajal Nachrowi, *Ekonometrika*, (Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2006). hlm. 20.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Perusahaan**

##### **1. Sejarah Perusahaan**

PT. Nusantara Inti Corpora Tbk (selanjutnya disebut perseroan) adalah sebuah perusahaan publik yang tercatat di bursa efek Indonesia. Perseroan ini didirikan di Jakarta dengan nama PT. Aneka Keloladana berdasarkan akta perseroan terbatas pada Mei 1988 yang kemudian berubah nama menjadi PT. United Capital Indonesia pada tanggal 10 Juli 2001. Pada 30 Januari 2007, telah dibuat dihadapan faaisal Abu Yusuf, SH. Notaris di Jakarta dan telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia. Pada tanggal 09 Maret 2007, perseroan kembali mengalami perubahan nama menjadi PT. Nusantara Inti Corpora Tbk.

Perseroan telah mencatatkan sahamnya di bursa efek Jakarta pada tanggal 18 April 2002. Dengan jumlah saham yang dicatatkan sebanyak 200000000 (dua ratus juta) lembar saham. Anggaran dasar perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan.

Pada awalnya perseroan menjalankan usaha di bidang investasi kemudian menambah usahanya sebagai penjamin efek. Namun demikian sesuai dengan perubahan anggaran dasar perseroan dan sejalan dengan perkembangan perubahan kegiatan usaha, saat ini perseroan melakukan kegiatan usaha di bidang perdagangan komoditas tekstil dan melakukan aktivitas investasi melalui entitas anak yaitu PT. Delta Nusantara dengan kegiatan usahanya adalah perdagangan tekstil dan industri pemintalan benang.

## 2. Visi dan Misi Perusahaan

### a. Visi

Menjadi perusahaan investasi berskala regional yang aktif dan kompetitif.

### b. Misi

- 1) Mengupayakan kegiatan usaha perseroan terstruktur, efisien, kompetitif dengan tingkat pelayanan yang tinggi.
- 2) Meningkatkan kualitas keterbukaan pengelolaan perseroan
- 3) Berkomitmen menjalankan peraturan dan perundangan yang berlaku dengan tetap memperhatikan resiko usaha perseroan.

**Tabel 4.1**

### Data per triwulan PT. Nusantara Inti Corpora Tbk

Tahun	Triwulan	Penjualan	Beban Usaha	Laba usaha
2008	I	22.203.262.507	1.058.510.455	936.797.994
	II	46.886.529.878	2.123.082.324	4.300.489.087
	III	61.041.248.459	2.982.882.889	6.565.583.514
	IV	82.193.013.989	4.014.600.444	8.099.601.934
2009	I	20.984.337.404	1.494.941.502	1.841.222.046
	II	76.884.065.826	2.789.352.400	6.305.439.158
	III	107.080.324.443	4.049.442.220	9.399.797.623
	IV	124.735.230.390	13.527.762.588	4.380.884.885
2010	I	30.168.274.353	1.176.692.827	2.970.875.190
	II	58.579.667.534	3.648.166.937	4.530.816.666
	III	90.777.361.946	4.262.987.081	7.703.892.552
	IV	113.353.335.858	13.373.170.555	1.509.897.143
2011	I	40.917.533.133	1.644.116.468	3.842.146.069
	II	71.966.426.709	4.574.108.793	5.689.720.395
	III	94.893.854.149	5.447.187.446	7.824.274.102
	IV	103.226.308.264	14.447.235.924	2.045.751.598
2012	I	21.918.249.452	1.505.766.293	3.333.694.636
	II	42.905.316.703	2.886.840.628	5.646.741.214
	III	62.576.972.052	3.611.416.919	7.100.200.994
	IV	88.465.983.753	5.286.067.142	14.588.056.498

2013	I	20.957.647.179	2.032.225.525	4.666.322.166
	II	44.568.541.929	3.388.698.096	9.201.266.685
	III	73.907.854.518	4.622.377.328	17.883.704.542
	IV	101.886.214.646	6.362.988.300	26.489.083.562
2014	I	21.663.055.436	1.496.249.513	3.329.620.701
	II	38.324.246.493	2.868.348.965	9.497.277.153
	III	78.382.118.020	4.322.716.912	21.780.674.818
	IV	102.448.044.300	5.669.006.641	31.001.487.977
2015	I	36.438.384.676	1.905.115.903	12.982.783.022
	II	49.259.644.441	3.033.769.282	13.768.133.401
	III	72.066.194.413	4.301.549.682	20.192.663.193
	IV	118.260.140.704	5.619.525.492	31.359.702.808
2016	I	32.775.334.170	1.434.642.637	7.492.896.195
	II	56.748.469.430	2.691.177.671	15.088.895.759
	III	69.435.586.788	4.444.665.119	19.505.673.400
	IV	104.109.821.503	6.030.027.124	26.199.071.646

### 3. Hasil Analisis Data

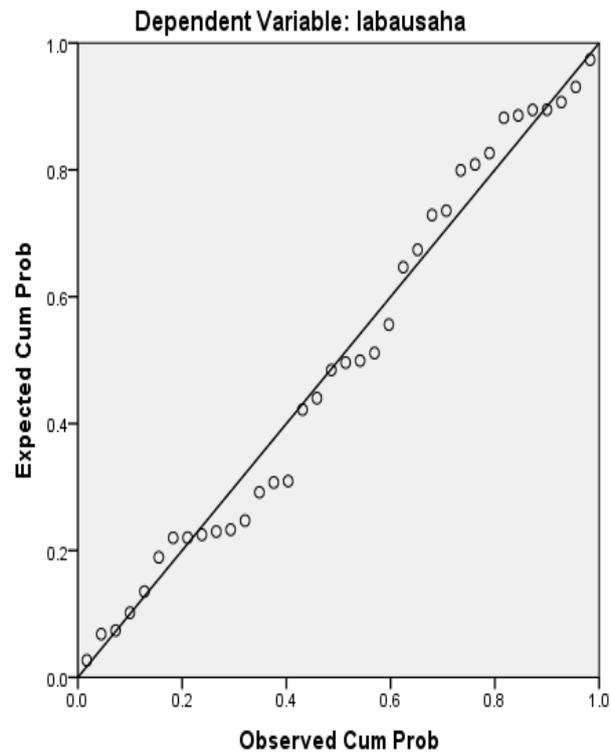
#### a. Uji normalitas

Uji normalitas untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal. Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik.

Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi memenuhi asumsi normalitas. Uji kenormalan data juga bisa dilakukan tidak berdasarkan grafik, misalnya dengan uji Kolmogrov-Smirnov.

**Gambar 4.1**  
**Metode Grafik**

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber: Hasil penelitian (data diolah 2017)

Dari gambar 4.1 di atas dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar disekitar garis diagonal. Maka dapat dikatakan nilai residual tersebut telah normal.

b. Uji asumsi klasik

1) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Jika terjadi korelasi, terdapat masalah multikolinieritas yang harus diatasi.

Salah satu cara yang digunakan untuk mengetahui apakah antara variabel independen terjadi multikolinearitas adalah dengan melihat Variance Inflation Factor (VIF) dan Tolerance. Jika nilai VIF kurang dari 10 dan Tolerance Lebih dari 0,1 maka tidak terjadi multikolinearitas antara variabel independen.

**Tabel 4.2**  
**Tolerance dan Inflation Factor (VIF)**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
	1 (Constant)	111521700.639	2695223957.403				.041
Penjualan	.278	.057	1.021	4.875	.000	.399	2.507
Bebanusaha	-1.866	.549	-.712	-3.397	.002	.399	2.507

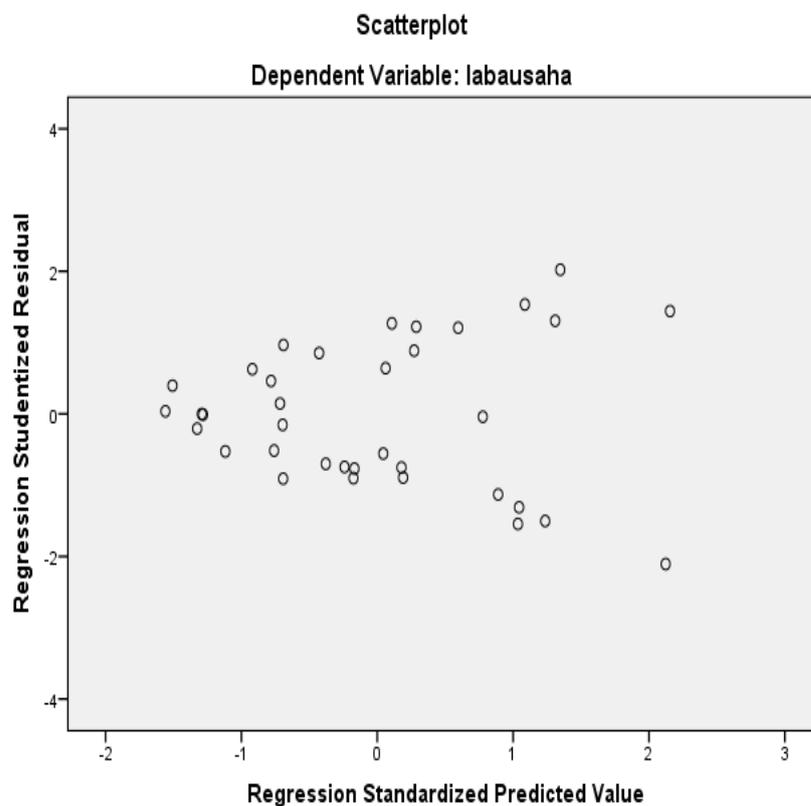
Dari tabel 4.1 di atas dapat dilihat bahwa nilai *tollerance* kedua variabel lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinearitas pada model regresi.

## 2) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, disebut homoskedastisitas, sementara itu, untuk varians yang berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.

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 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 di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

**Gambar 4.2**  
**Uji *scatterplots***



Sumber: Hasil penelitian (data diolah 2017)

Dari gambar 4.2 di atas terlihat bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas, dan titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu y. Jadi dapat disimpulkan tidak terjadi masalah heteroskedastisitas dalam model regresi.

### 3) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linier terdapat hubungan yang kuat baik positif maupun negatif antar data yang ada pada variabel-variabel penelitian. 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).

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi dalam uji Durbin Watson (Uji DW) adalah sebagai berikut:

- 1) Jika  $d_u < DW < 4 - d_u$  maka  $H_0$  diterima, yang artinya tidak terjadi autokorelasi.
- 2) Jika  $DW < d_L$  atau  $DW > 4 - d_u$  maka  $H_0$  ditolak, yang artinya terjadi autokorelasi.
- 3) Jika  $d_L < DW < d_u$  atau  $4 - DW < 4 - d_L$  maka tidak dapat diambil kesimpulan, dan disarankan untuk memperbesar sampel.

Adapun hasil dari uji Durbin Watson dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.3**  
**Uji Durbin Watson**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.967 <sup>a</sup>	.934	.926	2327052762.826	1.686

Dari tabel di atas dapat diketahui nilai Durbin Watson sebesar 1.686, sedangkan nilai  $d_L = 1,321$  dan  $d_u = 1,577$  yang mengacu pada tabel Durbin Watson sehingga diperoleh nilai  $4-d_u$  sebesar 2,423 dan  $4-d_L$  sebesar 2,679, maka keputusan model penelitian dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

**Gambar 4.3**  
**Model Uji Autokorelasi Durbin Watson**

Ada Autokorelasi	Tidak dapat Disimpulkan	Tidak Ada Autokorelasi	Tidak dapat Disimpulkan	Ada Autokorelasi	
0	$d_L$ 1,321	$d_U$ 1,577	$4-d_u$ 2,423	$4-d_L$ 2,679	4

Berdasarkan gambar di atas maka diperoleh keputusan tidak terjadi autokorelasi karena nilai DW sebesar 1,686 terletak antara batas  $d_u$  dan  $4-d_u$  maka tidak terjadi autokorelasi. Atau dari criteria keputusan  $d_u < DW < 4-d_u$  ( $1,577 < 1,686 < 2,423$ ) maka  $H_0$  diterima yang artinya tidak terjadi autokorelasi.

c. Uji Regresi Linier Berganda

Uji statistik regresi linear berganda digunakan untuk menguji signifikan atau tidaknya hubungan lebih dari dua variabel melalui koefisien regresinya.

**Tabel 4.4**  
**Hasil Analisis Regresi Linier Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	111521700.639	2695223957.403		.041	.967
Penjualan	.278	.057	1.021	4.875	.000
Bebanusaha	-1.866	.549	-.712	-3.397	.002

Sumber: Hasil penelitian (data diolah 2017)

Adapun persamaan regresi linier berganda yang akan dimasukkan nilai-nilai pada hasil output adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan:

Y = Laba usaha

a = Konstanta

X<sub>1</sub> = Penjualan

X<sub>2</sub> = Beban Usaha

b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> = Koefisien regresi

$$Y = 111.521.700,639 + 278 (X_1) + (-1.866) X_2 + 2.695.223.957,403$$

Keterangan

- 1) Angka konstanta sebesar 111.521.700,639 artinya jika penjualan dan beban usaha nilai adalah 0, maka laba usaha nilainya 111.521.700,639.
- 2) Koefisien variabel penjualan sebesar 0.278 artinya jika variabel penjualan mengalami kenaikan sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen tetap, maka laba usaha menaik sebesar 0,278
- 3) Koefisien variabel beban usaha sebesar -1,866 artinya jika variabel beban usaha (x<sub>2</sub>) mengalami kenaikan sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen tetap, maka laba usaha berkurang sebesar -1,866.
- 4) Nilai error pada penelitian ini adalah 2695223957,403

## d. Uji Hipotesis

## 1) Uji t

Uji-*t* digunakan untuk menguji koefisien regresi, termasuk intercept secara individu.

Jika  $-t_{\text{tabel}} < t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  ditolak

Jika  $-t_{\text{tabel}} < t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  diterima.

Adapun hasil uji t dalam penelitian ini dapat di lihat pada tabel di bawah ini

Tabel 4.5

## Uji t

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	111521700.639	2695223957.403		.041	.967
Penjualan	.278	.057	1.021	4.875	.000
Bebanusaha	-1.866	.549	-.712	-3.397	.002

Sumber: Hasil penelitian (data diolah 2017)

Dari hasil uji signifikansi parsial (uji-t) di atas diketahui :

- Nilai  $t_{\text{hitung}}$  pd variabel penjualan adalah sebesar 4,875 sedangkan nilai  $t_{\text{tabel}}$  adalah sebesar 2,035 ( diketahui dari lampiran  $t_{\text{tabel}}$ ),  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  maka  $H_0$  ditolak. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba usaha
- Nilai  $t_{\text{hitung}}$  pada variabel beban usaha sebesar -3,397 sedangkan nilai  $t_{\text{tabel}}$  adalah -2,035 .  $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ , maka  $H_0$  di tolak,  $H_a$  diterima artinya terdapat pengaruh negatif beban usaha terhadap laba usaha .

## 2) Uji f

Uji-*F* digunakan untuk menguji koefisien (*slope*) regresi secara bersama-sama. 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, sebaliknya.

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

**Tabel 4.6**  
**Uji f**

ANOVA<sup>a</sup>

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	108210967200753 310000.000	2	541054836003766 530000.000	12.065	.000 <sup>b</sup>
Residual	147990835604134 250000.000	33	448457077588285 60000.000		
Total	256201802804887 550000.000	35			

Berdasarkan uji signifikan simultan (uji f) diketahui nilai dari  $f_{hitung}$  adalah sebesar 12,065 dan nilai  $f_{tabel}$  3,28 (diketahui dari lampiran  $f_{tabel}$ ) artinya ( $12,065 > 3,28$ ). Sedangkan nilai signifikan pada uji diketahui adalah sebesar 0,000 artinya  $<$  dari 0,05. Maka  $H_0$  ditolak. Jadi kesimpulannya terdapat pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha pada pt. Nusantara Inti Corpora Tbk periode 2008-2016.

### 3) Koefisien Determinasi

Koefisien Determinasi (*goodness of fit*), yang dinotasikan dengan  $R^2$ , merupakan suatu ukuran yang penting dalam regresi karena dapat

menginformasikan baik atau tidaknya model regresi yang terestimasi. Atau dengan kata lain, angka tersebut dapat mengukur seberapa dekatkah garis regresi yang terestimasi dengan data sesungguhnya.

Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) ini mencerminkan seberapa besar variasi dari variabel terikat Y dapat diterangkan oleh variabel bebas X. Bila nilai koefisien determinasi sama dengan 0 ( $R^2 = 0$ ), artinya variasi dari Y tidak dapat diterangkan oleh X sama sekali. Sementara bila  $R^2 = 1$ , artinya variasi dari Y secara keseluruhan dapat diterangkan oleh X. Dengan kata lain bila  $R^2 = 1$ , maka semua titik pengamatan berada tepat pada garis regresi. Dengan demikian baik atau buruknya suatu persamaan regresi ditentukan oleh  $R^2$  nya yang mempunyai nilai antara nol dan satu.

**Tabel 4.7**  
**Hasil Analisis Koefisien Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.967 <sup>a</sup>	.934	.926	2327052762.826	1.686

Sumber: Hasil penelitian (data diolah 2017)

Dari hasil output di atas menunjukkan besarnya koefisien determinasi adalah 0,926 yg di ambil dari adjusted Adjusted R square, artinya bahwa variabel independen (penjualan dan beban usaha) mampu menjelaskan variabel dependen (laba usaha) sebesar 92%,6 sedangkan sisanya 7,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Dalam arti lain bahwa masih ada variabel lain yang di luar model yg mempengaruhi laba usaha.

## B. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian yang berjudul pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha periode 2008-2016 studi kasus PT. Nusantara Inti Corpora Tbk membentuk persamaan :

$$\text{Laba usaha} = 111.521.700,639 + 278 (X_1) + (-1.866) X_2 + 2.695.223.957,403$$

Dari persamaan di atas dapat ditarik kesimpulan :

Angka konstanta sebesar 111.521.700,639 artinya jika penjualan dan beban usaha nilai adalah 0, maka laba usaha nilainya 111.521.700,639.

Koefisien variabel penjualan sebesar 0,278 artinya jika variabel penjualan mengalami kenaikan sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen tetap, maka laba usaha menaik sebesar 0,278

Koefisien variabel beban usaha sebesar -1,866 artinya jika variabel beban usaha ( $X_2$ ) mengalami kenaikan sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen tetap, maka laba usaha berkurang sebesar -1,866. Nilai error pada penelitian ini adalah 2.695.223.957,403

### 1. Pengaruh penjualan terhadap laba usaha

Hasil penelitian ini menunjukkan penjualan berpengaruh terhadap laba usaha, ini dapat dibuktikan dengan hasil uji t yaitu dengan Nilai  $t_{hitung}$  pada variabel penjualan adalah sebesar 4,875 sedangkan nilai  $t_{tabel}$  adalah sebesar 2,035 (diketahui dari lampiran  $t_{tabel}$ ),  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba usaha. Hasil penelitian ini didukung oleh Kasmir

dalam buku analisis laporan keuangan yang mengatakan apabila penjualan meningkat, maka kemungkinan besar laba akan meningkat pula, begitu juga dengan sebaliknya apabila penjualan menurun, maka laba kemungkinan akan rendah.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Gede Nogi Paranesa, dkk yang menyatakan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial penjualan terhadap laba pada UD Aneka Jaya Singaraja.

## 2. Pengaruh beban usaha terhadap laba usaha

Hasil penelitian ini menunjukkan beban usaha berpengaruh terhadap laba usaha, ini dapat dibuktikan dengan hasil uji  $t$  yaitu dengan Nilai  $t$  hitung pada variabel beban usaha sebesar  $-3,397$  sedangkan nilai  $t$  tabel adalah  $-2,035$ .  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka  $H_0$  di tolak,  $H_a$  diterima artinya terdapat pengaruh negatif beban usaha terhadap laba usaha.

Hasil penelitian ini didukung oleh Mahmud Machfoedz dalam buku pengantar bisnis modern yang menyatakan, apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan biaya dalam perusahaan maka akan mengakibatkan laba menurun. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Rizko Zanjahaya Putra yang menyatakan bahwa beban usaha memiliki pengaruh secara negatif dan signifikan terhadap laba bersih.

### 3. Pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha

Berdasarkan uji signifikan simultan (uji f) diketahui nilai dari  $f_{hitung}$  adalah sebesar 12,065 dan nilai  $f_{tabel}$  3,28 (diketahui dari lampiran  $f_{tabel}$ ) artinya ( $12,065 > 3,28$ ). Sedangkan nilai signifikan pada uji diketahui adalah sebesar 0,000 artinya  $<$  dari 0,05. Maka  $H_0$  ditolak. Jadi kesimpulannya terdapat pengaruh penjualan dan beban usaha secara simultan terhadap laba usaha pada PT. Nusantara Inti Corpora Tbk periode 2008-2016.

Penelitian yang dilakukan peneliti sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Astri Fitrihartini S yang menyatakan bahwa secara simultan volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba pada perusahaan Batubara yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2011-2014.

Hasil penelitian ini didukung oleh Kasmir dalam buku analisis laporan keuangan yang mengatakan apabila penjualan meningkat, maka kemungkinan besar laba akan meningkat pula, begitu juga dengan sebaliknya apabila penjualan menurun, maka laba kemungkinan akan rendah dan didukung oleh Mahmud Machfoedz dalam buku pengantar bisnis modern yang menyatakan, apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan biaya dalam perusahaan maka akan mengakibatkan laba menurun.

#### 4. Keterbatasan Hasil penelitian

Pelaksanaan penelitian ini disusun dengan langkah-langkah yang sedemikian agar penelitian dan penulisan memperoleh hasil yang sebaik mungkin. Namun didalam proses penyelesaian skripsi ini tentunya menghadapi masalah yang tidaklah kecil, sebab dalam penelitian dan penyelesaian skripsi ini terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh peneliti, adapun masalah yang dihadapi oleh peneliti adalah:

- a. Keterbatasan wawasan dan pengetahuan yang masih kurang.
- b. Keterbatasan tenaga, waktu dan dana penulis yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dalam skripsi ini, maka penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji signifikansi parsial (Uji-t) nilai  $t_{hitung}$  pada variabel penjualan (X1) adalah sebesar 4,875 sedangkan untuk nilai  $t_{tabel}$  adalah sebesar 2,035 (diketahui dari lampiran  $t_{tabel}$ ),  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba usaha
2. Berdasarkan uji signifikansi parsial (Uji-t) Nilai  $t_{hitung}$  pd variabel beban usaha sebesar -3,397 sedangkan nilai  $t_{tabel}$  adalah -2,035 .  $-t_{hitung} < -t_{tabel}$ , maka  $H_0$  di tolak,  $H_a$  diterima artinya terdapat pengaruh negatif beban usaha terhadap laba usaha.
3. Berdasarkan uji signifikan simultan (uji f) diketahui nilai dari f hitung adalah sebesar 12,065 dan nilai f tabel 3,28 (diketahui dari lampiran f tabel) artinya ( $12,065 > 3,28$ ). Sedangkan nilai signifikan pada uji diketahui adalah sebesar 0,000 artinya  $<$  dari 0,05. Maka  $H_0$  ditolak. Jadi kesimpulannya terdapat pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha pada PT. Nusantara Inti Corpora Tbk periode 2008-2016

#### **B. Saran**

Setelah peneliti melalui semua tahapan-tahapan dan berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan dalam penelitian ini ada beberapa saran yang peneliti rangkum untuk perbaikan penelitian dimasa yang akan datang. Sebagai berikut:

1. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik mengenai judul pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha periode 2008-2016 studi kasus PT. Nusantara Inti Corpora Tbk agar lebih memahami judul ini.

2. Keterbatasan penelitian ini terletak pada penggunaan data hanya pada tahun 2008-2016. Peneliti selanjutnya disarankan agar menambah periode penelitian, dan juga sebaiknya memperbesar sampel dalam penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al-Mushlih dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta : Darul Haq, 2004.
- Ahmad Mustafa Al Maragi, *Terjemahan Tafsir Al-Maragi* , Semarang : CV. Toha Putra, 1992.
- Armanto Witjaksono, *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta : Graha Ilmu, 2013.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Jakarta : Kencana, 2005.
- Catur Sasongko dan Safrida Rumondang Parulian, *Anggaran*, Jakarta : Salemba Empat, 2010
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, Bandung : Al-Jumanatul 'ali, 2004.
- Djoko Muljono, *Akuntansi Pajak*, Yogyakarta : Andi Offset , 2009.
- Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, Yogyakarta: Penerbit Andi, 2014.
- Dwi suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2010.
- Harrison, Walter T Jr, dkk, *Akuntansi Keuangan, Internasional Financial Reporting Standart-IFRS*, Jakarta : Erlangga, 2011.
- Hery, *Teori Akuntansi*, Jakarta : Kencana, 2011.
- Husein Umar, *metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2013.
- Iwan Triyuwono, *Akuntansi Syariah*, Jakarta : Rajawali Pers, 2012.
- Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, Bandung : Alfabeta, 2015.
- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*, Jakarta : Bumi Aksara, 2004.
- James.M.Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta : RajaGrafindo Persada, 2012.
- \_\_\_\_\_, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2014

- Mahmud Machfoedz, *Pengantar Bisnis Modern*, Yogyakarta : Andi, 2007.
- Mannan, *Teori dan Praktek Ekonomi Islam*, Yogyakarta ; Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Mardani, *Ayat-Ayat dan Hadist Ekonomi Syariah*, Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2011.
- Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, Jakarta : Erlangga, 2009.
- Muhammad Firdaus, *Ekonometrika*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011.
- Munrokhim Misanam, *Ekonomi Islam*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013.
- Nachrowi Djajal Nachrowi, *Pendekatan Populer Dan Praktis Ekonometrika Untuk Analisis Ekonomi Dan Keuangan*, Jakarta :Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2006.
- Nurul Oktima, *Kamus Ekonomi*, Surakarta : Aksarra Sinergi Media, 2012.
- Rudianto, *Penganggaran*, Jakarta : Erlangga, 2009.
- Said Sa'ad Marthon, *Ekonomi Islam*, Jakarta : Zikrul Hakim, 2004.
- Simamora, Henry, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*, Jakarta : Salemba Empat , 2000.
- Slamet Haryono, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Pustaka Sayid Sabiq, 2009.
- Soemarso.S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar* ,Jakarta : PT Salemba Empat, 2002.
- , *Dasar-Dasar Akuntansi (Accounting Principles)*, Jakarta : Aksara Baru, 1986.
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta ; Rajawali Pers, 2014.
- Suharsimi arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta : Rineka Cipta, 1990.
- Suryana, *Kewirausahaan kiat dan proses menuju sukses*, Jakarta : Salemba Empat, 2013.
- Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta : BPFE- Yogyakarta, 2004.
- Zamir Iqbal dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam*, Jakarta: kencana, 2008



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Lela Wati Harahap
2. Tempat/Tgl. Lahir : Gontting Julu/ 23 Maret 1993
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat Asal : Gonting Julu, Kec.Huristak, Kab.Padang Lawas
6. No. Telepon/HP : 085261358521
7. Email : [lelawatiharahap@gmail.com](mailto:lelawatiharahap@gmail.com)

### II. PENDIDIKAN FORMAL

1. SD NEGERI GONTING JULU (2001-2007)
2. MTS AL-FURQON AEK NABARA (2007-2010)
3. SMKS AL-HUDA AEK NABARA (2010-2013)

### III. DATA ORANG TUA

1. AYAH  
Nama : BASRI HARAHAAP

Pekerjaan : PNS Non Guru  
Usia : 49 Tahun  
Alamat : Gonting Julu, Kec.Huristak, Kab. Padang Lawas  
Pendidikan : SMA

2. IBU

Nama : NURHAMIJAH SIREGAR  
Pekerjaan : Petani  
Usia : 49 Tahun  
Alamat : Gonting Julu , Kec. Huristak, Kab. Padang Lawas  
Pendikan : SMA

**Lampiran 1 : Data Variabel Independen dan Variabel Dependen**

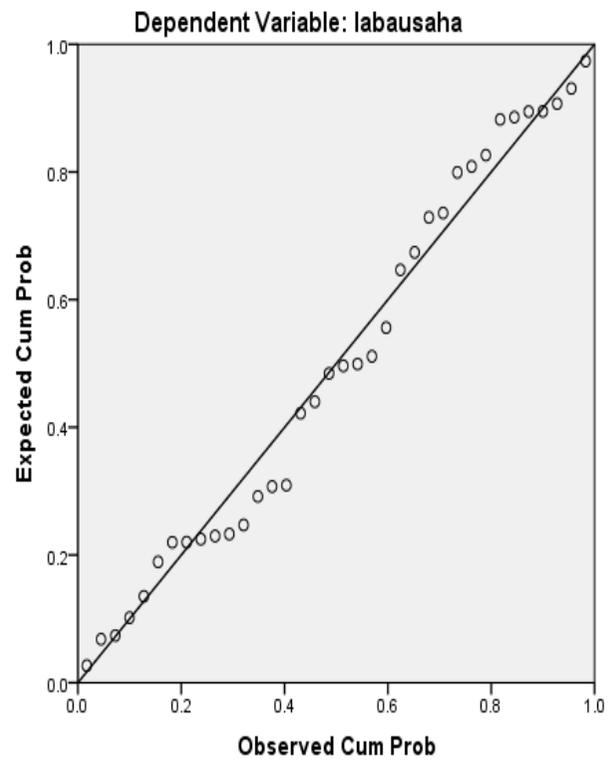
Tahun	Triwulan	Penjualan	Beban Usaha	Laba usaha
2008	I	22.203.262.507	1.058.510.455	936.797.994
	II	46.886.529.878	2.123.082.324	4.300.489.087
	III	61.041.248.459	2.982.882.889	6.565.583.514
	IV	82.193.013.989	4.014.600.444	8.099.601.934
2009	I	20.984.337.404	1.494.941.502	1.841.222.046
	II	76.884.065.826	2.789.352.400	6.305.439.158

	III	107.080.324.443	4.049.442.220	9.399.797.623
	IV	124.735.230.390	13.527.762.588	4.380.884.885
2010	I	30.168.274.353	1.176.692.827	2.970.875.190
	II	58.579.667.534	3.648.166.937	4.530.816.666
	III	90.777.361.946	4.262.987.081	7.703.892.552
	IV	113.353.335.858	13.373.170.555	1.509.897.143
2011	I	40.917.533.133	1.644.116.468	3.842.146.069
	II	71.966.426.709	4.574.108.793	5.689.720.395
	III	94.893.854.149	5.447.187.446	7.824.274.102
	IV	103.226.308.264	14.447.235.924	2.045.751.598
2012	I	21.918.249.452	1.505.766.293	3.333.694.636
	II	42.905.316.703	2.886.840.628	5.646.741.214
	III	62.576.972.052	3.611.416.919	7.100.200.994
	IV	88.465.983.753	5.286.067.142	14.588.056.498
2013	I	20.957.647.179	2.032.225.525	4.666.322.166
	II	44.568.541.929	3.388.698.096	9.201.266.685
	III	73.907.854.518	4.622.377.328	17.883.704.542
	IV	101.886.214.646	6.362.988.300	26.489.083.562
2014	I	21.663.055.436	1.496.249.513	3.329.620.701
	II	38.324.246.493	2.868.348.965	9.497.277.153
	III	78.382.118.020	4.322.716.912	21.780.674.818
	IV	102.448.044.300	5.669.006.641	31.001.487.977
2015	I	36.438.384.676	1.905.115.903	12.982.783.022
	II	49.259.644.441	3.033.769.282	13.768.133.401
	III	72.066.194.413	4.301.549.682	20.192.663.193
	IV	118.260.140.704	5.619.525.492	31.359.702.808
2016	I	32.775.334.170	1.434.642.637	7.492.896.195

	II	56.748.469.430	2.691.177.671	15.088.895.759
	III	69.435.586.788	4.444.665.119	19.505.673.400
	IV	104.109.821.503	6.030.027.124	26.199.071.646

**Lampiran 2 : Uji Normalitas**

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



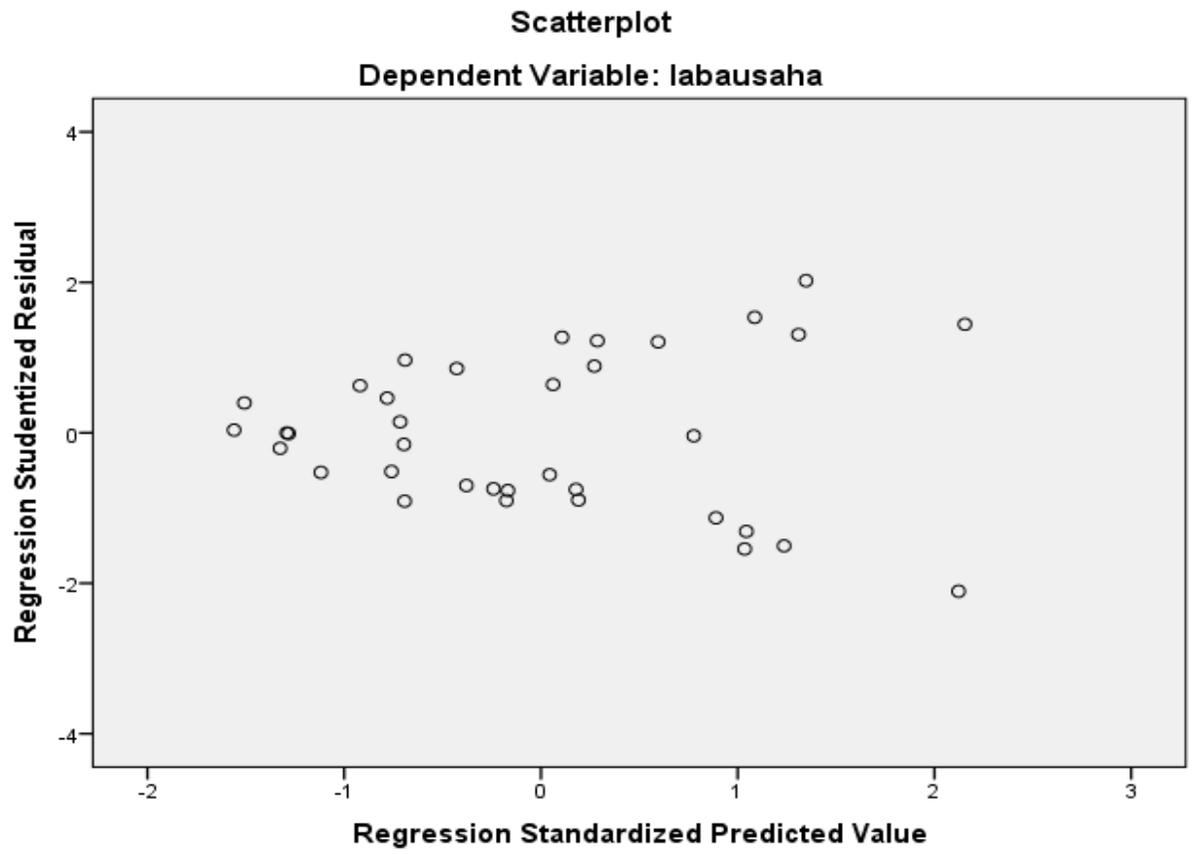
**Lampiran 3 : Uji Asumsi Klasik**

**Uji Multikolinearitas**

**Coefficientsa**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	111521700.639	2695223957.403		.041	.967		
	penjualan	.278	.057	1.021	4.875	.000	.399	2.507
	bebanusaha	-1.866	.549	-.712	-3.397	.002	.399	2.507

**Heteroskedastisitas**



**Autokorelasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.967 <sup>a</sup>	.934	.926	2327052762.826	1.686

**Lampiran 4 : Regresi berganda**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	111521700.639	2695223957.403		.041	.967
	Penjualan	.278	.057	1.021	4.875	.000
	Bebanusaha	-1.866	.549	-.712	-3.397	.002

**Lampiran 5 : Uji Hipotesis**

**Uji t**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	111521700.639	2695223957.403		.041	.967
Penjualan	.278	.057	1.021	4.875	.000
Bebanusaha	-1.866	.549	-.712	-3.397	.002

**Uji f**

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1082109672007533 100000.000	2	541054836003766530000.000	12.06 5	.000 <sup>b</sup>
Residual	1479908356041342 500000.000	33	44845707758828560000.000		
Total	2562018028048875 500000.000	35			

**Koefisien Determinasi**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.967 <sup>a</sup>	.934	.926	2327052762.826	1.686

**Lampiran 6**

**Tabel Durbin Watson (DW),  $\alpha = 5\%$**

n	k=1		k=2		k=3		k=4	
	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU
6	0.6102	1.4002						
7	0.6996	1.3564	0.4672	1.8964				
8	0.7629	1.3324	0.5591	1.7771	0.3674	2.2866		
9	0.8243	1.3199	0.6291	1.6993	0.4548	2.1282	0.2957	2.5881
10	0.8791	1.3197	0.6972	1.6413	0.5253	2.0163	0.3760	2.4137
11	0.9273	1.3241	0.7580	1.6044	0.5948	1.9280	0.4441	2.2833
12	0.9708	1.3314	0.8122	1.5794	0.6577	1.8640	0.5120	2.1766
13	1.0097	1.3404	0.8612	1.5621	0.7147	1.8159	0.5745	2.0943
14	1.0450	1.3503	0.9054	1.5507	0.7667	1.7788	0.6321	2.0296
15	1.0770	1.3605	0.9455	1.5432	0.8140	1.7501	0.6852	1.9774
16	1.1062	1.3709	0.9820	1.5386	0.8572	1.7277	0.7340	1.9351
17	1.1330	1.3812	1.0154	1.5361	0.8968	1.7101	0.7790	1.9005
18	1.1576	1.3913	1.0461	1.5353	0.9331	1.6961	0.8204	1.8719
19	1.1804	1.4012	1.0743	1.5355	0.9666	1.6851	0.8588	1.8482
20	1.2015	1.4107	1.1004	1.5367	0.9976	1.6763	0.8943	1.8283

21	1.2212	1.4200	1.1246	1.5385	1.0262	1.6694	0.9272	1.8116
22	1.2395	1.4289	1.1471	1.5408	1.0529	1.6640	0.9578	1.7974
23	1.2567	1.4375	1.1682	1.5435	1.0778	1.6597	0.9864	1.7855
24	1.2728	1.4458	1.1878	1.5464	1.1010	1.6565	1.0131	1.7753
25	1.2879	1.4537	1.2063	1.5495	1.1228	1.6540	1.0381	1.7666
26	1.3022	1.4614	1.2236	1.5528	1.1432	1.6523	1.0616	1.7591
27	1.3157	1.4688	1.2399	1.5562	1.1624	1.6510	1.0836	1.7527
28	1.3284	1.4759	1.2553	1.5596	1.1805	1.6503	1.1044	1.7473
29	1.3405	1.4828	1.1699	1.5631	1.1976	1.6499	1.1241	1.7426
30	1.3520	1.4894	1.2837	1.5666	1.2138	1.6498	1.1426	1.7386
31	1.3630	1.4957	1.2969	1.5701	1.2292	1.6500	1.1602	1.7352
32	1.3734	1.5019	1.3093	1.5736	1.2437	1.6505	1.1769	1.7323
33	1.3834	1.5078	<b>1.3212</b>	<b>1.5770</b>	1.2576	1.6511	1.1927	1.7298
34	1.3929	1.5136	1.3325	1.5805	1.2707	1.6519	1.2078	1.7277
35	1.4019	1.5191	1.3433	1.5838	1.2833	1.6528	1.2221	1.7259
36	1.4107	1.5245	1.3537	1.5872	1.2953	1.6539	1.2358	1.7245
37	1.4190	1.5297	1.3635	1.5904	1.3068	1.6550	1.2489	1.7233
38	1.4270	1.5348	1.3730	1.5937	1.3177	1.6563	1.2614	1.7223
39	1.4347	1.5396	1.3821	1.5969	1.3283	1.6575	1.2734	1.7215
40	1.4421	1.5444	1.3908	1.6000	1.3384	1.6589	1.2848	1.7209
41	1.4493	1.5490	1.3992	1.6031	1.3480	1.6603	1.2958	1.7205
42	1.4562	1.5534	1.4073	1.6061	1.3573	1.6617	1.3064	1.7202
43	1.4628	1.5577	1.4151	1.6091	1.3663	1.6632	1.3166	1.7200
44	1.4692	1.5619	1.4226	1.6120	1.3749	1.6647	1.3263	1.7200
45	1.4754	1.5660	1.4298	1.6148	1.3832	1.6662	1.3357	1.7200

## Lampiran 7

**Tabel t (Pada Taraf Signifikansi 5%)  
1 Sisi (0,05) dan 2 Sisi (0,025)**

DF	Signifikansi		DF	Signifikansi		DF	Signifikansi	
	0,05	0,025		0,05	0,025		0,05	0,025
1	6,314	12,706	34	1,691	2,032	67	1,668	1,996
2	2,920	4,303	35	1,690	2,030	68	1,668	1,996
3	2,353	3,182	36	1,688	2,028	69	1,667	1,995
4	2,132	2,776	37	1,687	2,026	70	1,667	1,994
5	2,015	2,571	38	1,686	2,024	71	1,667	1,994
6	1,943	2,447	39	1,685	2,023	72	1,666	1,994
7	1,895	2,365	40	1,684	2,021	73	1,666	1,993
8	1,860	2,306	41	1,683	2,020	74	1,666	1,993
9	1,833	2,262	42	1,682	2,018	75	1,665	1,992
10	1,813	2,228	43	1,681	2,017	76	1,665	1,992
11	1,796	2,201	44	1,680	2,015	77	1,665	1,991
12	1,782	2,179	45	1,679	2,014	78	1,665	1,991
13	1,771	2,160	46	1,679	2,013	79	1,664	1,991
14	1,761	2,145	47	1,678	2,012	80	1,664	1,990
15	1,753	2,131	48	1,677	2,011	81	1,664	1,990
16	1,746	2,120	49	1,677	2,010	82	1,664	1,989
17	1,740	2,110	50	1,676	2,009	83	1,663	1,989
18	1,734	2,101	51	1,675	2,008	84	1,663	1,989
19	1,729	2,093	52	1,675	2,007	85	1,663	1,988
20	1,725	2,086	53	1,674	2,006	86	1,663	1,988
21	1,721	2,080	54	1,674	2,005	87	1,663	1,988
22	1,717	2,074	55	1,673	2,004	88	1,662	1,987
23	1,714	2,069	56	1,673	2,003	89	1,662	1,987

24	1,711	2,064	57	1,672	2,003	90	1,662	1,987
25	1,708	2,060	58	1,672	2,002	91	1,662	1,986
26	1,706	2,056	59	1,671	2,001	92	1,662	1,986
27	1,703	2,052	60	1,671	2,000	93	1,661	1,986
28	1,701	2,048	61	1,670	2,000	94	1,661	1,986
29	1,699	2,045	62	1,670	1,999	95	1,661	1,985
30	1,697	2,042	63	1,669	1,998	96	1,661	1,985
31	1,696	2,040	64	1,669	1,998	97	1,661	1,985
32	1,694	2,037	65	1,669	1,997	98	1,661	1,985
33	1,692	<b>2,035</b>	66	1,668	1,997	99	1,660	1,984

**Lampiran 8**

**Tabel F  
(Pada Taraf Signifikansi 0,05)**

Df2	Df1														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70

4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
<b>Df2</b>	<b>Df1</b>														
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09

26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99
33	4.14	<b>3.28</b>	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
<b>Df2</b>	<b>Df1</b>														
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89
46	4.05	3.20	2.81	2.57	2.42	2.30	2.22	2.15	2.09	2.04	2.00	1.97	1.94	1.91	1.89
47	4.05	3.20	2.80	2.57	2.41	2.30	2.21	2.14	2.09	2.04	2.00	1.96	1.93	1.91	1.88

48	4.04	3.19	2.80	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.08	2.03	1.99	1.96	1.93	1.90	1.88
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.40	2.29	2.20	2.13	2.07	2.03	1.99	1.95	1.92	1.89	1.87
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.40	2.28	2.20	2.13	2.07	2.02	1.98	1.95	1.92	1.89	1.87
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07	2.02	1.98	1.94	1.91	1.89	1.86
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06	2.01	1.97	1.94	1.91	1.88	1.86
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06	2.01	1.97	1.93	1.90	1.88	1.85
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05	2.00	1.96	1.93	1.90	1.87	1.85
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.05	2.00	1.96	1.92	1.89	1.87	1.84
59	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.10	2.04	2.00	1.96	1.92	1.89	1.86	1.84
60	4.00	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.10	2.04	1.99	1.95	1.92	1.89	1.86	1.84
61	4.00	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04	1.99	1.95	1.91	1.88	1.86	1.83
62	4.00	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.99	1.95	1.91	1.88	1.85	1.83
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
<b>Df2</b>	<b>Df1</b>														
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03	1.98	1.94	1.91	1.88	1.85	1.83
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.85	1.82
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03	1.98	1.94	1.90	1.87	1.84	1.82
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.98	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.87	1.84	1.82
69	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02	1.97	1.93	1.90	1.86	1.84	1.81

70	3.98	3.13	2.74	2.50	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02	1.97	1.93	1.89	1.86	1.84	1.81
71	3.98	3.13	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.97	1.93	1.89	1.86	1.83	1.81
72	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
73	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.86	1.83	1.81
74	3.97	3.12	2.73	2.50	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01	1.96	1.92	1.89	1.85	1.83	1.80
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.83	1.80
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.96	1.92	1.88	1.85	1.82	1.80
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.80
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.85	1.82	1.79
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2.00	1.95	1.91	1.88	1.84	1.82	1.79
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.82	1.79
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2.00	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.91	1.87	1.84	1.81	1.79
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.95	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
85	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.79
<b>Df2</b>	<b>Df1</b>														
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>
86	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.84	1.81	1.78
87	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.87	1.83	1.81	1.78
88	3.95	3.10	2.71	2.48	2.32	2.20	2.12	2.05	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.81	1.78
89	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
90	3.95	3.10	2.71	2.47	2.32	2.20	2.11	2.04	1.99	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78
91	3.95	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.90	1.86	1.83	1.80	1.78

92	3.94	3.10	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.94	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
93	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.78
94	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.83	1.80	1.77
95	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.20	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.86	1.82	1.80	1.77
96	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
97	3.94	3.09	2.70	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.80	1.77
98	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
99	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.98	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77
100	3.94	3.09	2.70	2.46	2.31	2.19	2.10	2.03	1.97	1.93	1.89	1.85	1.82	1.79	1.77

