



**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP
LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO *Cash and Credit*
PANYABUNGAN TAHUN 2014-2016**

SKRIPSI

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

Oleh:

**LISNA HIDAYANTI HARAHAP
NIM. 12 230 0105**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2017



PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP

**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP
LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND
CREDIT PANYABUNGAN TAHUN 2014-2016**

SKRIPSI

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

Oleh:

**LISNA HIDAYANTI HARAHAHAP
NIM. 12 230 0105**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2017



**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP
LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND
CREDIT PANYABUNGAN TAHUN 2014-2016**

SKRIPSI

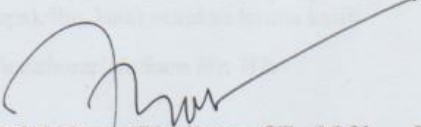
*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah*

Oleh:

**LISNA HIDAYANTI HARAHAP
NIM. 12 230 0105**

Pembimbing I

Pembimbing II


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


Hamni Fadillah Nasution, M.Pd

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

**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 Faximile (0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. LISNA HIDAYANTI HARAHAP
Lampiran : 7 (Tujuh) Eksemplar

Padangsidimpuan, 9 Juni 2016
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. LISNA HIDAYANTI HARAHAP yang berjudul "PENGARUH HARGA POKOK PEJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND CREDIT PANYABUNGAN TAHUN 2014-2015", Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang Ekonomi Syariah 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.

Demikianlah kami sampaikan atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I

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

Pembimbing II

Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUNJIKAN

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : LISNA HIDAYANTI HARAHAHAP
NIM : 12 230 0105
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND CREDIT TAHUN 2014- 2016**

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

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian 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, 9 Juni 2016

Saya yang Menyatakan,



LISNA HIDAYANTI HARAHAHAP
NIM. 12 230 0105

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademik Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lisna Hidayanti Harahap
NIM : 12 230 0105
Jurusan : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND CREDIT PANYABUNGAN TAHUN 2014-2016**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : Juni 2017

Yang menyatakan,



Lisna Hidayanti Harahap



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 : LISNA HIDAYANTI HARAHAP
NIM : 12 230 0105
JUDUL SKRIPSI : **PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN
TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN
METRO CASH AND CREDIT PANYABUNGAN
TAHUN 2014-2016**

Ketua

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

Sekretaris

Budi Gautama Siregar, S.Pd, M.M
NIP. 19790720 200101 1 005

Anggota

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

Budi Gautama Siregar, S.Pd, M.M
NIP. 19790720 200101 1 005

H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si
NIP. 19630107 199903 1 002

Mudzakkir Khotib Siregar, M.A
NIP. 19721121 199903 1 002

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidempuan
Tanggal : 19 Juni 2017
Pukul : 11.00 s/d 13.00 wib
Hasil/Nilai : 76,13/B
Predikat : Amat Baik
IPK : 3,19



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

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

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN
TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN
METRO CASH AND CREDIT PANYABUNGAN
TAHUN 2014-2016

NAMA : LISNA HIDA YANTI HARAHAP
NIM : 12 230 0105

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

Padangsidempuan, 9 Juli 2017
Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : Lisna Hida Yanti Harahap
Nim : 12 230 0105
Judul skripsi : Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Tahun 2014-2016 Cabang Panyabungan Mandailing Natal
Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor

Kondisi laba suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penentu berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. PT. Metro *Cash and Credit* melakukan aktivitas menyediakan barang-barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dalam setiap penjualan. Rumusan masalah apakah ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Metro *Cash and Credit* Panyabungan tahun 2014-2016. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Metro *Cash and Credit* Panyabungan Tahun 2014-2015. Manfaat penelitian ini yaitu bagi peneliti, bagi perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan dan bagi peneliti selanjutnya.

Pembahasan penelitian berkaitan dengan bidang analisis laporan keuangan yang terkait dengan harga pokok penjualan dan laba kotor. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah tentang harga pokok penjualan dan laba kotor.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sumber data yang digunakan data primer dan data sekunder. Untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dilakukan dengan menggunakan metode dokumentasi yaitu laporan keuangan bulanan tahun 2014-2016 Perusahaan Metro *Cash and Credit* Cabang Panyabungan Mandailing Natal, dengan jumlah sampel 34 bulan. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan SPSS Versi 22. Analisis yang digunakan analisis regresi linier sederhana.

Hasil Penelitian yang dilakukan diperoleh hasil Uji Determinasi (R) 0,953, artinya persentase sumbangan pengaruh variabel harga pokok penjualan terhadap laba kotor adalah 95,3%, sedangkan sisanya sebesar 4,7% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam variabel penelitian ini. Sedangkan berdasarkan Uji Signifikansi (uji-t) terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel harga pokok penjualan dengan variabel laba kotor yang dibuktikan dengan nilai taraf signifikan ($0,000 > 0,05$) dan t_{hitung} sebesar 25,553 t_{tabel} sebesar 1,699, artinya terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel harga pokok penjualan dengan variabel laba kotor.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kesehatan dan kesempatan kepada peneliti untuk melaksanakan penelitian dan menuangkan dalam pembahasan skripsi ini. Shalawat beserta salam kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah meninggalkan Alquran dan Sunnah sebagai pedoman bagi umatnya untuk menuntun kepada jalan yang benar dan keselamatan.

Penulisan Skripsi yang berjudul **“PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND CREDIT TAHUN 2014-2016”** ini disusun untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

Selama dalam penyusunan skripsi ini, peneliti banyak mengalami hambatan yang disebabkan kurangnya ilmu pengetahuan peneliti tentang masalah yang dibahas, juga terbatasnya literatur yang ada pada peneliti, tetapi berkat kerja keras dan bantuan semua pihak skripsi ini dapat diselesaikan.

Dengan selesainya skripsi ini serta akan berakhirnya perkuliahan peneliti, maka peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya dihaturkan kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Shaleh Dalimunthe, M.A Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak 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 Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si Wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Muhammad Isa, ST., MM, sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Ibu Delima Sari Lubis, SEI, M.A serta seluruh civitas akademi IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si, sebagai Pembimbing I dan Ibu Hamni Fadlilah Nasution, M.Pd sebagai Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
5. Terimakasih yang tak terhingga buat dosen-dosen IAIN Padangsidempuan khususnya dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tak pernah lelah dan sabar memberikan ilmu, semoga bermanfaat sampai akhirat.
6. Teristimewa kepada Ayahanda Abdul makri Harahap dan Ibunda Rostini Nasution tercinta yang telah mengasuh, memberi dukungan dan doa yang tiada henti kepada peneliti sehingga dapat melanjutkan pendidikan hingga ke Perguruan Tinggi Agama Islam dan melaksanakan penyusunan skripsi ini. Kemudian kepada abang dan kakak, yaitu Amir Hamzah Harahap, Hendri Kiswanto harahap dan Dalilah Astuti Harahap yang terus-menerus memberikan motivasi dan inspirasi kepada peneliti sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.

7. Para sahabat Himda Okta Sari Dalimunthe, Fitri Erviana Siregar dan Maimunah Harahap yang telah banyak membantu peneliti dalam penyelesaian skripsi dan memberikan motivasi sampai dengan skripsi ini selesai.
8. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam angkatan 2012 khususnya rekan-rekan Jurusan Ekonomi Syariah yang selama ini telah berjuang bersama-sama dan semoga kita semua menjadi orang-orang yang sukses.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan, Juni 2017
Peneliti,

Lisna Hida Yanti Harahap
Nim.12 230 0105

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	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	de
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es
ص	šad	š	esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	ge
ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	ki
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	nun	N	en
و	wau	W	we
ه	ha	H	ha
ء	hamzah	..’..	apostrof
ي	ya	Y	ye

2. Vokal

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

- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat 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 harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

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

- c. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	ḍommah 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 harakat fathah, kasrah dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta Marbutah mati yaitu Ta Marbutah yang mati atau mendapat harakat 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 di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

7. Penulisan Kata

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

8. Huruf Kapital

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

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

9. Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

Halaman Judul	
Halaman Persetujuan	
Halaman Pengesahan	
Surat Pernyataan Menyusun Skripsi Sendiri	
Berita Acara Ujian Munaqasyah	
Halaman Pengesahan Dekan IAIN Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR.....	
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	
DAFTAR ISI.....	
DAFTAR TABEL	
DAFTAR GAMBAR.....	
DAFTAR LAMPIRAN	

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah	6
D. Defenisi Operasional.....	7
E. Rumusan Masalah	8
F. Tujuan Penelitian	8
G. Manfaat Penelitian	8
H. Sistematika Pembahasan.....	9

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Kerangka Teori	10
1. Laporan Keuangan	10
2. Laba Kotor.....	13
3. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor.....	14
4. Manfaat Analisis Laba Kotor	16
5. Harga Pokok Penjualan	21
B. Penelitian Terdahulu	27
C. Kerangka Konsep.....	29
D. Hipotesis.....	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Metodologi Penelitian	32
1. Lokasi dan waktu penelitian.....	32
2. Jenis penelitian	32
3. Populasi dan sampel	33
a. Populasi	33
b. Sampel.....	33
4. Teknik Pengumpulan Data	34
2. Teknik Analisis Data.....	34
a. Uji Normalitas	35
b. Analisis Regresi Linier sederhana	35
c. Uji T	36
d. Uji Koefisien Determinasi.....	36

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	37
1. Sejarah Singkat PT. Metro <i>Cash and credit</i> Panyabungan	37
2. Visi PT. Metro <i>Cash and Credit</i> Panyabungan.....	39
3. Misi PT. Metro <i>Cash and Credit</i> Panyabungan	39
4. Tujuan PT. Metro <i>Cash and Credit</i> Panyabungan.....	40
5. Struktur PT. Metro <i>Cash and Credit</i> Panyabungan	40
6. Job Description	41
B. Deskripsi Data Penelitian.....	52
1. Harga Pokok Penjualan	52
2. Laba Kotor	53
C. Hasil Analisis Data	55
1. Analisis Deskriptif	55
2. Uji Normalitas	56
3. Uji T.....	57
4. Koefisien Determinasi	57
5. Analisis Regresi Linier Sederhana	58
D. Pembahasan Hasil Analisis	59

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	61
B. Saran.....	61

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 : Jumlah Nasabah yang Menggunakan Produk Gadai Emas.....	4
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi	56
--	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Pedoman Wawancara

Lampiran 2 : Pedoman Obervasi

Lampiran 3 : Dokumentasi Riset

Lampiran 4 : Data Informan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kondisi laba suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penentu berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Perusahaan adalah suatu unit kegiatan yang melakukan aktivitas pengolahan faktor-faktor produksi untuk menyediakan barang-barang dan jasa bagi masyarakat mendistribusikannya, serta melakukan upaya-upaya lain dengan tujuan memperoleh keuntungan dan memuaskan kebutuhan masyarakat. Metro *cash and credit* berdiri pada tahun 2009 hingga sampai sekarang ini sudah menjadi *furtiniti* yang canggih. Tujuan utama Metro *cash and credit* adalah untuk memberikan barang yang dibutuhkan masyarakat yang dalam pembayarannya bisa *cash* dan juga *credit* tetapi yang biasa dilakukan di dalamnya adalah kredit karena ini bisa membantu masyarakat dalam mempermudah pembayarannya. Hal ini dilakukan sesuai dengan salah satu tujuan dari perusahaan Metro *cash and credit* dalam membantu masyarakat untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dengan barang-barang yang ada didalam Metro *cash and credit*.

Namun, diperusahaan Metro *cash and credit* ini mudah dilakukan masyarakat cukup datang ke Metro *cash and credit* bisa langsung memilih barang yang diinginkan dan sebagian juga ada yang melalui sales. Sales yang menawarkan barang-barang kepada masyarakat.

Metro *cash and credit* ini membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan atau keperluan rumah tangga dengan cara mengkredit barang yang

dibeli yang di dalamnya ada jangka waktu yang disepakati antara pembeli dan penjual ataupun sales yang menawarkan barang sebelumnya. Jika jangka waktu sudah lewat maka barang yang sudah terjual bisa ditarik kembali karena sipembeli tidak sanggup lagi untuk membayarnya. Hal ini bisa terjadi karena sudah ada kesepakatan di awal.

Barang tarikan tersebut bisa dijual kembali kepada masyarakat atau siapa yang berminat dengan harga setengah dari harga yang baru atau sebelumnya. Hal ini juga bisa dalam sistem kredit tapi harus ada kesepakatan di awal antara penjual dan pembeli.

Memperoleh keuntungan merupakan unsur yang paling penting dan unsur yang utama bagi badan usaha.¹ Keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasi perusahaan (membayar gaji, sewa, listrik dan sebagainya) juga digunakan untuk ekspansi perusahaan untuk dimasa datang. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam prakteknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Maka besarnya keuntungan harus dicapai sesuai dengan yang diharapkan.

Untuk memaksimalkan laba, maka perusahaan *Metro cash and credit* harus bisa merencanakan dan mengendalikan. Tujuan utama dari perhitungan laba rugi adalah laporan yang menyajikan ukuran keberhasilan operasi perusahaan selama periode tertentu.²

Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk

¹Kasmir, *Manajemen Perpegadaian*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), hlm. 1.

²Hery, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 137.

meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Laba digunakan penambahan modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi atau untuk melakukan perluasan pemasaran ke berbagai wilayah.³

Target laba yang tidak tercapai, akan berdampak cukup serius bagi perusahaan. Dalam jangka pendek mungkin tidak terlalu berpengaruh, kecuali perusahaan mengalami kerugian yang besar. Hanya saja jika target laba tidak tercapai pihak manajemen tidak memperoleh insentif berupa bonus dari perusahaan. Namun, dalam jangka panjang mungkin akan mengakibatkan banyak kerugian, misalnya kemungkinan perusahaan akan mengurangi jumlah karyawan dengan jalan pemutusan hubungan kerja, atau mungkin yang terparah adalah perusahaan mengalami kebangkrutan karena tidak mampu lagi membiayai aktivitasnya. Oleh karena itu, bagi semua pihak yang terlibat dalam perusahaan diharuskan bekerja keras untuk memperoleh dan meningkatkan laba yang telah ditargetkan sebelumnya.

Laba kotor merupakan salah satu jenis dari berbagai macam laba yang ada pada perusahaan manufaktur. Adapun yang dimaksud laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dengan jumlah harga pokok penjualan.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh ketidaksesuaian antara harapan dimana semakin besar harga pokok penjualan yang terjadi pada perusahaan maka akan menambah laba kotor, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun,

³Kasmir, *Analisis laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 302-303.

kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perubahan laba disebabkan oleh tiga faktor yaitu:⁴

1. Berubahnya harga jual
2. Berubahnya jumlah kuantitas (volume) barang yang dijual
3. Berubahnya harga pokok penjualan.

Dari tahun ke tahun perusahaan *Metro cash and credit* menghadapi masalah yang sama yaitu tingginya harga pokok penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan sehingga laba yang diperoleh lebih kecil. Dari hasil evaluasi data di atas, maka dapat disimpulkan bahwa laba setiap tahun mengalami peningkatan dan penurunan secara signifikan, dengan demikian fenomena ini menunjukkan adanya faktor yang mempengaruhi laba yakni harga pokok penjualan perusahaan. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila kuantitas barang yang dijual sedikit tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.

Tabel 1.1
Data Rata-Rata Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor
Pada Metro *Cash and Credit* Panyabungan Tahun 2014-2016

(dalam rupiah)

Tahun	Keterangan	
	Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor
2014	5.382.346	5.838.824
2015	4.785.373	4.277.673
2016	3.929.677	5.289.247

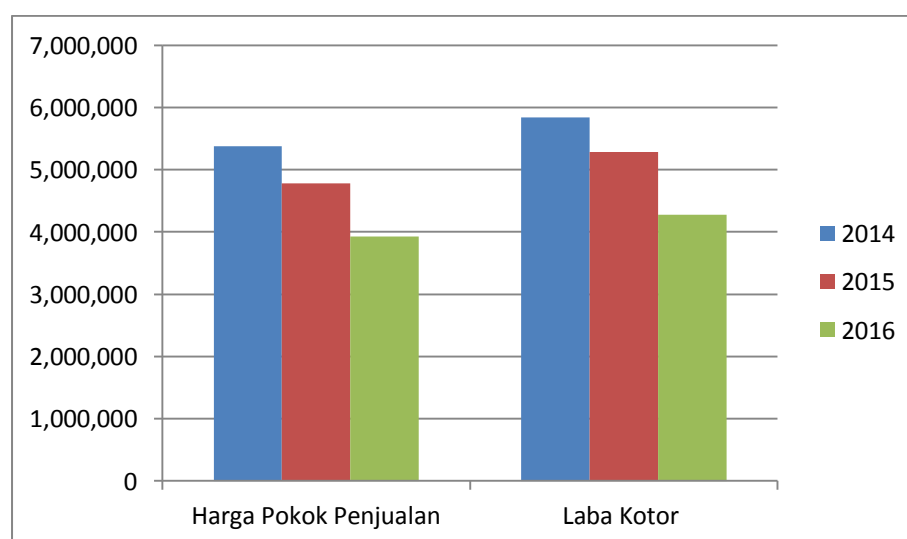
Sumber: *Metro Cash and Credit* Panyabungan (data diolah)

⁴Kasmir, *Op.Cit.*, hlm. 307.

Berdasarkan data pada tabel di atas, maka dapat dijelaskan perkembangan harga pokok penjualan dan laba kotor, yaitu harga pokok penjualan pada tahun 2015 menurun sebesar Rp.596.973 dari tahun 2014. Pada tahun 2016 harga pokok penjualan mengalami penurunan sebesar Rp.855.696. Jadi Perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan dari tahun 2014–2016, harga pokok penjualan terus mengalami penurunan.

Perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan dari tahun 2014-2016 mengalami ketidakstabilan. Tahun 2014 laba yang diperoleh sebesar Rp. 5.838.824, kemudian tahun 2015 mengalami penurunan yaitu sebesar Rp. 1.561.151. Sedangkan pada tahun 2016 laba kotor mengalami kenaikan sebesar Rp.1. 011.574 Dari perolehan laba selama beberapa tahun terakhir, terbukti bahwa perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan mengalami ketidakstabilan laba sesuai dengan grafik dibawah.

Grafik 1.1
Data Rata-Rata Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor
Pada *Metro Cash and Credit* Panyabungan Tahun 2014-2016



Dari fenomena di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor yang dituangkan dalam bentuk skripsi. Adapun judul penelitian ini adalah **PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PERUSAHAAN METRO CASH AND CREDIT PANYABUNGAN TAHUN 2014-2016.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti menemukan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Harga pokok penjualan mengalami penurunan tahun 2014-2015, sedangkan laba mengalami fluktuasi pada tahun 2014-2016, dari fenomena tersebut peneliti meneliti bahwa harga pokok penjualan menentukan laba kotor.
2. Harga pokok penjualan menentukan eksistensi perusahaan.
3. Perolehan laba kotor perusahaan sangat tergantung dari besarnya tingkat penjualan.
4. Perubahan naik turunnya harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor..

C. Batasan Masalah

Batasan masalah merupakan hal yang sangat penting untuk ditentukan terlebih dahulu sebelum sampai tahap pembahasan selanjutnya. Melihat luasnya cakupan pembahasan, untuk menghindari kesimpangsiuran serta keterbatasan waktu, materi dan ilmu yang dimiliki peneliti. Sehingga batasan

masalah bertujuan untuk membuat peneliti lebih fokus. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan metro *cash and credit* panyabungan tahun 2014-2016.

D. Defenisi Operasional Variabel

Untuk menghindari terjadi kesalahpahaman terhadap istilah yang dipakai dalam judul penelitian maka dibuat definisi operasional variabel.

Tabel 1.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Rumus	Skala Pengukuran
Harga Pokok Penjualan (Variabel X)	Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.	Harga pokok penjualan = Persediaan barang – persediaan akhir	Rasio
Laba Kotor (Variabel Y)	Laba kotor adalah Laba kotor merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan, artinya laba yang keseluruhan pertama sekali perusahaan peroleh	Laba Kotor = Penjualan bersih - Harga pokok penjualan	Rasio

Di dalam penelitian ini yang dibahas adalah mengenai pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor, yang menjadi variabel x adalah harga pokok penjualan sedangkan variabel y adalah laba kotor.

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini yaitu apakah ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Metro *Cash and Credit* Panyabungan tahun 2014-2016 ?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Metro *Cash and Credit* Panyabungan tahun 2014-2016.

G. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang peneliti harapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan berupa tambahan pengalaman, pengetahuan dan wawasan dalam menerapkan teori-teori yang diperoleh peneliti dibangku kuliah, dan sebagai persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jenjang Sarjana (S1) pada jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

2. Bagi Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan terkait pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor yang berperan sebagai salah satu ukuran tingkat kinerja perusahaan.

3. Bagi Peneliti selanjutnya

Sebagai referensi ilmiah dan bahan pertimbangan bagi mahasiswa lain yang ingin melakukan penelitian tentang pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Serta penelitian ini juga diharapkan dapat di jadikan sebagai bahan masukan bagi semua yang membutuhkan.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini dibagi menjadi lima bab, masing-masing bab terdiri dari beberapa sub (bab) dengan rincian sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan berisi tentang Latar belakang masalah, Identifikasi masalah, Batasan masalah, Defenisi operasional variabel, Rumusan masalah, Tujuan penelitian, Manfaat penelitian dan Sistematika pembahasan, dari Bab I mempunyai hubungan dengan Bab II.

Bab II Landasan teori berisi tentang uraian singkat tentang teori-teori yang menjelaskan permasalahan yang diteliti disertai dengan penelitian terdahulu, kerangka pikir dan hipotesis, teori yang ada pada Bab II mempunyai hubungan dengan Bab III.

Bab III Metodologi Penelitian berisi tentang unsur metode dalam penelitian ini, yaitu lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisa data, hasil penelitian pada Bab III bisa dilihat pada Bab IV.

Bab IV Merupakan hasil penelitian dan pembahasan terdiri dari gambaran umum perusahaan, deskripsi data penelitian, hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian, keseluruhan hasil ada pada Bab V.

Bab V Merupakan penutup yang membuat kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kerangka Teori

1. Laporan Keuangan

Laporan keuangan adalah laporan tertulis yang memberikan informasi kuantitatif tentang posisi keuangan dan perubahan-perubahannya, serta hasil yang dicapai selama periode tertentu.

Posisi keuangan memberikan gambaran tentang bagaimana susunan kekayaan yang dimiliki perusahaan dan sumber-sumber kekayaan itu didapat. Perubahan posisi keuangan menunjukkan kemajuan perusahaan, memberikan gambaran tentang apakah perusahaan memperoleh laba dalam melaksanakan kegiatannya, dan apakah perusahaan mengalami perkembangan yang menunjukkan manajemen telah mengelola perusahaan dengan berhasil.¹

Urutan laporan keuangan berdasarkan proses penyajiannya adalah sebagai berikut:²

- a. Laporan laba-rugi (*Income Statement*) merupakan laporan yang sistematis tentang pendapatan dan beban perusahaan untuk satu periode waktu tertentu. Laporan laba rugi ini pada akhirnya memuat informasi mengenai hasil kinerja manajemen atau hasil kegiatan operasional perusahaan, yaitu laba atau rugi bersih yang

¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 18.

²Hery, *Analisis Laporan Keuangan Pendekatan Rasio Keuangan*, (Yogyakarta: CAPS, 2015), hlm. 3-4.

merupakan hasil dari pendapatan dan keuntungan dikurangi dengan beban dan kerugian.

- b. Laporan ekuitas pemilik (*Statement Of Owner's Equity*) adalah sebuah laporan yang menyajikan ikhtisar perubahan dalam ekuitas pemilik suatu perusahaan untuk satu periode waktu tertentu.
- c. Neraca (*Balance Sheet*) adalah sebuah laporan yang sistematis tentang posisi aset kewajiban dan ekuitas perusahaan per tanggal tertentu.
- d. Laporan arus kas (*Statement Of Cash Flows*) adalah sebuah laporan yang menggambarkan arus kas masuk dan arus kas keluar secara terperinci dari masing-masing aktivitas, yaitu mulai dari aktivitas operasi, aktivitas investasi, sampai pada aktivitas pendanaan/pembiayaan untuk satu periode waktu tertentu.

Laporan keuangan biasanya dilengkapi dengan catatan atas laporan keuangan. Catatan ini merupakan bagian integral yang tidak dapat dipisahkan dari komponen laporan keuangan. Tujuan catatan ini adalah untuk memberikan penjelasan yang lebih lengkap mengenai informasi yang disajikan dalam laporan keuangan.

Laporan keuangan pada dasarnya adalah hasil dari proses akuntansi yang dapat digunakan sebagai alat untuk mengkomunikasikan data keuangan atau aktivitas perusahaan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Pihak-pihak yang berkepentingan terhadap posisi keuangan maupun perkembangan perusahaan dibagi menjadi dua yaitu

pihak internal seperti manajemen perusahaan dan karyawan, dan yang kedua adalah pihak eksternal seperti pemegang saham, kreditor, pemerintah, dan masyarakat. Sehingga dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan alat informasi yang menghubungkan perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan yang menunjukkan kondisi kesehatan keuangan perusahaan dan kinerja perusahaan.³

Berikut Firman Allah dalam Surah Al-Baqarah ayat 275 yang menjelaskan tentang berlaku jujur dan adil dalam melakukan pencatatan, kita dilarang untuk mengurangi timbangan.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ
الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا
إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا
فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ
وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ
فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : "275. orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang

³Hery, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), hlm. 3-4.

demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.⁴

2. Laba Kotor

Laba kotor merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan, artinya laba yang keseluruhan pertama sekali perusahaan peroleh. Penyebab besar kecilnya perolehan laba kotor yang diperoleh setiap periode perlu dilakukan analisis lebih lanjut. Analisis penting guna mengetahui dan memahami penyebab terjadinya perolehan laba kotor tersebut, kemudian guna memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan kedepan. Analisis ini dikenal dengan analisis laba kotor. Laba kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.⁵

Secara umum pengertian analisis laba kotor adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah laba kotor dari periode ke satu periode, serta sebab-sebab berubahnya laba kotor tersebut antara dua aatu

⁴Departemen Agama, *Al- Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya: Tri Karya Surabaya, 2004), hlm. 375.

⁵Niswonger, *Dasar-dasar Akuntansi*, (Jakarta: Aksara Baru, 1986), hlm. 167.

lebih periode. Selanjutnya dengan diketahui penyebabnya, dapat digunakan untuk memutuskan kebijakan kedepan yang berkaitan dengan laba tersebut.

3. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda, artinya laba yang diperoleh dari periode ke periode berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor baik dari dalam perusahaan maupun dari luar kondisi perusahaan.

Untuk melihat perubahan laba suatu perusahaan, terutama dalam pembahasan ini adalah perubahan laba kotor, perlu dilakukan analisis laba kotor.

Dalam praktiknya perubahan yang terjadi laba kotor disebabkan dua faktor yaitu:

1. Faktor penjualan;
2. Faktor harga pokok penjualan;

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

Penjualan dipengaruhi oleh:

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

Harga jual adalah persatuan atau unit atau per kilogram, produk yang dijual dipasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan

nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

Jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang yang dijual dalam satu periode. Sudah pasti jika barang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.

Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perubahan laba kotor disebabkan tiga faktor berikut ini:

- 1. Berubahnya harga jual**

Artinya berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya.

- 2. Berubahnya jumlah kuantitas (volume) barang yang dijual**

Artinya perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya.

- 3. Berubahnya harga pokok penjualan**

Artinya perubahan harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya.

Banyak sebab yang mempengaruhi tingkat penjualan dan harga pokok penjualan sehingga mempengaruhi laba kotor dalam periode yang bersangkutan. Harga pokok penjualan suatu produk banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain:

- 1) Harga bahan baku
- 2) Upah tenaga kerja (karyawan)
- 3) Serta kenaikan harga secara umum

Peningkatan biaya akan dapat meningkatkan harga pokok penjualan. Akibatnya, tentu akan mempengaruhi harga jual persatuan dan jika harga jual tidak dinaikkan, persentase keuntungan semakin mengecil, . laba kotor juga akan ikut turun.

4. Manfaat Analisis Laba Kotor

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

Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba kotor adalah:

1. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual

Dengan di ketahuinya penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistik. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti di karenakan faktor perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan di luar lingkungan perusahaan.

2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual

Kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba kotor perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan.

3. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan

Kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan kedepan.

4. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan

Penyebabnya naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya

mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual

Analisis laba kotor juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual. Artinya ada pihak yang memang seharusnya bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.

6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat naik turunnya harga pokok

Analisis laba kotor juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok penjualan. Artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggung jawab.

7. Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode

Sudah pasti analisis laba kotor ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode. Artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba kotor akan menentukan kinerja manajemen kedepan.

8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya. Analisis laba kotor digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen kedepan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor.

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

Penentuan target laba sangat penting agar para manajemen perusahaan termotivasi untuk bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Pencapaian target minimal yang dibutuhkan sudah merupakan prestasi tersendiri bagi mereka, apalagi mampu melampaui target yang telah ditetapkan. Sebaliknya, jika target tidak tercapai hal ini merupakan kesalahan yang harus dicari jalan keluar penyebabnya. Lebih dari itu pencapaian target merupakan ukuran untuk menentukan karier pihak manajemen ke depan. Beberapa keterbatasan dari laporan laba rugi tersebut diantaranya:⁶

- 1) Pos-pos yang dapat diukur secara akurat tidak dilaporkan

Praktik yang berlangsung saat ini melarang pengakuan pos-pos ini cukup mempengaruhi kinerja perusahaan. Hal ini disebabkan

⁶Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan, Op.Cit.*, hlm. 188-189.

karena belum adanya kerangka kerja umum yang dapat digunakan mengidentifikasi dan melaporkan jenis-jenis *value* tersebut.

2) Laba dipengaruhi oleh metode akuntansi yang digunakan

Salah satu komponen laba adalah beban, dan sebuah item akan dapat dibandingkan jika adanya perlakuan metode akuntansi yang sama dalam mencatat dan melaporkan item tersebut. Salah satu kelemahan akuntansi adalah terlalu memanjakan pembuat laporan keuangan dengan menyediakan berbagai alternatif metode akuntansi.

3) Laba dipengaruhi oleh faktor estimasi (melibatkan pertimbangan subjektif manajemen)

Dalam praktik, sering kali pihak manajemen harus menggunakan pertimbangan subjektifnya untuk menetapkan besarnya estimasi atas suatu peristiwa akuntansi. Berdasarkan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, estimasi ini dapat ditetapkan secara subjektif dan rasional. Sebagai contoh adalah estimasi mengenai besarnya nilai residu dan masa manfaat dari sebuah aset tetap. Dalam hal ini, penggunaan estimasi yang berbeda tentu saja juga akan menghasilkan beban penyusutan dan laba yang berbeda.

5. 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 tersebut. Harga pokok

penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh:

- 1) Harga pokok rata-rata
- 2) Jumlah barang yang dijual

Perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau unit atau per kilogram produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun demikian pula sebaliknya. Harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah penjualan itu sendiri.

Penjualan (*sales*) adalah total jumlah yang dibebankan pada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik retur dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih.

Retur dan potongan penjualan (*sales returns and allowances*) diberikan pada pelanggan oleh penjual atas barang rusak atau cacat. Pembeli dapat mengembalikan atau meretur barang rusak yang terlanjur dibeli. Namun terkadang, agar pembeli tidak jadi meretur barang yang rusak, penjual menawarkan potongan harga atau penggantian uang sejumlah tertentu sebagai kompensasi. Retur dan potongan penjualan dicatat saat barang diretur atau saat potongan harga diberikan oleh penjual.

Diskon penjualan (*sales discount*) diberikan oleh penjualan pada pelanggan untuk pembayaran lebih awal atas penjualan secara kredit.

Penjualan bersih (*net sales*) dihitung dengan mengurangi jumlah retur dan potongan penjualan serta diskon penjualan dari angka penjualan. Harga pokok penjualan (*cost of merchandise sold*) atau harga pokok barang yang terjual adalah barang yang telah terjual ke pelanggan.⁷

Harga pokok penjualan dihitung dengan mengurangi sisa barang pada akhir periode dari barang tersedia untuk dijual selama periode tersebut. Metode perhitungan harga pokok penjualan dan jumlah sisa barang disebut sistem periodik, untuk sistem akuntansi persediaan barang dagang. Catatan persediaan tidak menunjukkan jumlah tersedia untuk dijual atau jumlah terjual selama periode tertentu. Setiap pembelian dan penjualan barang dicatat dalam akun persediaan dan harga pokok penjualan. Jadi jumlah barang tersedia untuk dijual dan jumlah yang terjual dilaporkan dalam catatan persediaan secara terus-menerus.

Perusahaan dagang yang menggunakan sistem persediaan perpetual melaporkan harga pokok penjualan dalam satu baris dalam laporan laba rugi. Laba kotor dihitung dengan mengurangi harga pokok penjualan dan penjualan bersih. Pendapatan dan beban lainnya dilaporkan dalam laporan laba rugi. Pendapatan dari sumber selain kegiatan operasi utama perusahaan digolongkan sebagai pendapatan lainnya. Dalam perusahaan dagang ini termasuk pendapatan dari bunga, sewa dan laba dari penjualan aset tetap. Pendapatan dan beban lainnya dikurangkan satu sama lain dilaporkan laba rugi. Jika jumlah pendapatan

⁷ James M. Reeve dkk, *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*, Op. Cit., hlm. 280.

lainnya melebihi jumlah beban lainnya, selisih ditambahkan pada laba dari operasi untuk menghitung laba bersih.

Harga Pokok Penjualan adalah semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual dengan bahasa sederhana. Harga Pokok Penjualan yang biasa disingkat HPP merupakan biaya yang dikeluarkan dalam suatu proses produksi barang dan jasa yang dapat dihubungkan secara langsung dengan aktivitas proses yang membuat produk barang dan jasa siap jual.

Dari defenisi harga pokok penjualan diatas, bisa kita dapatkan struktur dasar dalam harga pokok penjualan umumnya terdiri dari tiga elemen besar:

1. Persediaan (*Inventory*)

Dalam perusahaan dagang, element persediaan (*inventory*) hanya terdiri atas persediaan barang jadi saja, dikenal dengan istilah *Inventori*, Sedangkan pada perusahaan manufakture, elemen persediaan meliputi:

- 1) Persediaan bahan baku (*raw materials*)
- 2) Persediaan barang dalam proses (*work in process*)
- 3) Persediaan barang jadi (*Inventory*)

Elemen persediaan yang dimaksud adalah besarnya persediaan terjual. Untuk mengetahui besaran nilai jumlah persediaan yang telah terjual, maka beberapa unsur dibawah ini perlu diketahui lebih dulu:

a. Persediaan awal

Persediaan Awal merupakan nilai jumlah persediaan yang telah dimiliki sebelum proses pada periode berjalan dimulai.

b. Pembelian (dalam usaha dagang)

Pembelian merupakan pengeluaran atau '*cost*' yang terjadi sehingga jumlah pembelian yang diakui sebesar *cost* yang muncul saja, ini diwujudkan dalam bentuk pengeluaran kas ataupun pengakuan utang dagang. Jadi, besarnya nilai pembelian yang diakui sebesar nilai *net purchase* atau nilai bersihnya saja.

c. Harga pokok produksi (dalam perusahaan manufakture)

d. Persediaan akhir

Persediaan akhir merupakan besarnya nilai persediaan yang dibukukan sebagai persediaan pada akhir periode persediaan.

2. Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour Cost*)

Tenaga kerja langsung merupakan upah yang diberikan atau dibayarkan kepada karyawan/tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam aktivitas pengolahan barang dagang disebut biaya tenaga kerja langsung apabila besar kecilnya upah yang dibayar tergantung pada jumlah unit produk yang dihasilkan.

Biaya yang dikelompokkan kedalam *direct labor cost* merupakan tenaga kerja yang bayarannya berdasarkan pada upah satuan atau upah harian per jam. Dalam *direct labor* yang dibayar dengan upah satuan bisa kita lihat dengan jelas sekali kalau tenaga

kerja model ini bisa dibebankan secara langsung pada produk yang dihasilkan.

Apabila upah yang dibayar berdasarkan pada jumlah jam kerja, maka umumnya perusahaan sudah menentukan satuan jumlah yang harus diproduksi untuk rentang waktu tertentu baik itu per jam atau perhari, sehingga di akhir perhitungan bisa diketahui berapa besar biaya tenaga kerja langsung yang dibebankan untuk satu unit produk dan total biaya tenaga kerja langsung untuk akumulasi produk yang diproduksi atau dihasilkan.

Dalam perusahaan dagang yang kecil, biaya tenaga kerja langsung cenderung sulit agar dapat dialokasikan dengan semestinya, sehingga biaya tenaga kerja langsung hanya dapat ditemukan pada perusahaan manufaktur atau perusahaan tambang.

3. *Overhead Cost*

Biaya *Overhead* adalah biaya yang muncul selain dari elemen elemen yang telah disebut diatas, biasanya diistilahkan dengan *indirect cost*. Jenisnya sangat bervariasi tergantung dari skala usaha, jenis usaha serta jenis sumber daya yang digunakan oleh perusahaan yang paling sering ditemui dalam usaha manufaktur ataupun usaha dagang ialah:

- 1) Biaya sewa/rental *cost*
- 2) Depresiasi mesin dan peralatan
- 3) Penyusutan gedung pabrik

- 4) Biaya listrik dan air pabrik atau *Factory's Utilities*
- 5) Biaya pemeliharaan pabrik dan mesin (*Maintenance*)
- 6) Biaya pengemasan (*Packaging*)
- 7) Gudang
- 8) Sampel produksi (*Preproduction sampling*)
- 9) Biaya/ongkos kirim
- 10) Kontainer (*Container*)

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

6. Pengertian Jual Beli

Jual beli merupakan transaksi yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli atas suatu barang dan jasa yang menjadi objek transaksi jual beli. Adapun rukun dan syarat jual beli adalah sebagai berikut:

- 1) Penjual adalah pihak yang memiliki objek barang yang akan diperjual belikan.
- 2) Pembeli merupakan pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual.
- 3) Objek Jual Beli merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli, objek ini harus ada fisiknya.

- 4) Harga, setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.
- 5) Ijab Kabul merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab Kabul harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.

B. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian yang pernah dilakukan terkait dengan harga pokok penjualan terhadap laba kotor atau dengan kata lain dapat dilihat pada table berikut ini:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Siswadi Sululing	Analisis Harga Pokok Penjualan pada Laba di Apotik Kimia Farma no. 66 Luwuk. (Jurnal, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Luwuk, 2013)	Analisis Harga Pokok Penjualan (X) pada Laba (Y)	Penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan dari tahun 2013-2014 dapat diketahui laba yang diperoleh belum optimal karena target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya belum tercapai.
2.	Endah Nurul Hidayah	Pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap perubahan Laba Kotor di PT. Perkebunan Nusantara VIII (Persero). (Skripsi, Jurusan Ahli Komputer Akuntansi dan	Pengaruh Harga Pokok Penjualan (X) Terhadap perubahan Laba Kotor (Y)	Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan terhadap laporan rugi laba PT. Perkebunan Nusantara VIII periode 1997-1998. Dan laporan rugi laba tahun 1996 sebagai perbandingan untuk mengetahui perubahan laba kotor tahun 1997.

		Perpajakan, Indonesia Germany Institute, 1999).		
3.	Arif darmawan	Analisis pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor Pt. Gajah Tunggal Tbk. (Jurnal, Jurusan Akuntansi, UIN Syarief Hidayatullah Jakarta, 2011)	Analisis Pengaruh Harga Pokok Penjualan (X) Terhadap Laba Kotor (Y)	Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan terhadap laporan rugi laba Pt. Gajah Tunggal Tbk. Dan laporan rugi laba tahun 2006-2010 menunjukkan bahwa harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor PT. Gajah Tunggal Tbk.
4.	Vera Noviani	Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Rumah Pada Pt. Prima Indah Perwita. (Jurnal, Jurusan Ekonomi, Universitas Samarinda, 2007)	Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan (X)	Hasil penelitian dan penganalisaan harga pokok penjualan dengan menggunakan metode harga pokok bahwa perhitungan harga pokok penjualan menurut hasil analisis lebih tinggi dari perhitungan perusahaan.

Dari penelitian terdahulu di atas, terdapat persamaan serta perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian ini, yaitu:

1. Penelitian Siswadi Sululing: Persamaan penelitian Siswadi Sululing dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti harga pokok penjualan dan menggunakan laporan keuangan. Sedangkan yang menjadi perbedaannya adalah perbedaan dengan penelitian terletak pada objek dan tempat penelitian. Sedangkan penelitian ini membahas tentang pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan.

2. Penelitian Endah Nurul Hidayah: Persamaan penelitian Endah Nurul Hidayah dengan penelitian ini sama-sama meneliti harga pokok penjualan dan menggunakan laporan keuangan. perbedaan dengan penelitian terletak pada objek penelitian. Tujuan penelitian terletak pada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan.
3. Penelitian Arif Darmawan: Persamaan penelitian Arif Darmawan dengan penelitian ini sama-sama meneliti harga pokok penjualan dan menggunakan laporan keuangan. perbedaan dengan penelitian terletak pada objek penelitian yaitu pada variable Y yang meneliti tentang laba kotor. Tujuan penelitian terletak pada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan.
4. Penelitian Vera Noviani: Persamaan penelitian Vera Noviani dengan penelitian ini sama-sama meneliti harga pokok penjualan dan menggunakan laporan keuangan. perbedaan dengan penelitian terletak pada objek penelitian. Pada penelitian Vera Noviani meneliti tentang perhitungan harga pokok penjualan. Sedangkan Penelitian ini meneliti tentang pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Perusahaan *Metro Cash and Credit* Panyabungan.

C. Kerangka Konsep

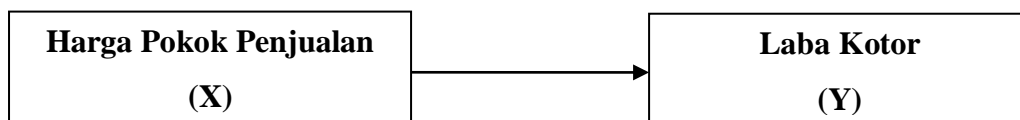
Kerangka konsep merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi

sebagai masalah penting.⁸ Kerangka konsep menjadi alat berpikir bagi peneliti.

Kerangka konsep berisi pemikiran peneliti tentang variabel atau masalah penelitian yang ingin diselesaikan pemecahannya. Hal ini menyangkut hubungan variabel dan solusinya atau terkait dengan problematika penelitian yang diangkat berdasarkan teori atau konsep para ahli yang kemudian dinyatakan dalam sebuah pemikiran oleh peneliti. Kerangka konsep yang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antar variabel yang akan diteliti. Jadi, secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen.⁹ Dalam penelitian ini harga pokok penjualan yang terjadi pada perusahaan tersebut mempengaruhi laba kotor secara signifikan.

Berdasarkan kerangka konsep dan penelitian terdahulu, maka kerangka konsep dalam penelitian ini disajikan sebagai berikut:

Gambar II.1
Kerangka Pikir



D. Hipotesis

Menurut Muhammad Teguh “Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu pendapat, jawaban atau dugaan yang bersifat sementara dari suatu permasalahan yang diajukan, yang kebenarannya masih perlu dibuktikan

⁸Murti Sumami dan Salamah Wahyuni, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2006), hlm. 27.

⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*, (Bandung : Alfabeta, 2013), hlm. 60.

lebih lanjut”.¹⁰ Dalam rangkaian langkah-langkah penelitian yang disajikan dalam bab ini, hipotesis merupakan rangkuman dari kesimpulan teoritis yang diperoleh dari penelaahan kepustakaan. Menurut Sumardi Suryabrata “Hipotesis merupakan jawaban terhadap masalah peneliti secara teoritis dianggap paling mungkin dan paling tinggi tingkat kebenarannya”.¹¹ Hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini adalah adanya pengaruh yang signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Perusahaan Metro *cash and credit* Panyabungan Tahun 2014-2016.

¹⁰ Muhammad Teguh, *Metodologi penelitian Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 58.

¹¹ Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 21.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Perusahaan Metro *cash and credit* Panyabungan. Perusahaan Metro *cash and credit* Panyabungan beralamat di Jl. Willem Iskandar Sipolu-polu Panyabungan Mandailing Natal. Penelitian ini dilakukan pada bulan Desember 2016 –Februari 2017.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Kuantitatif yaitu data yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan.¹ Penelitian ini dilakukan berdasarkan data *time series* yaitu data satu individu yang diobservasi dalam rentangan waktu atau dapat dikatakan bahwa data *time series* merupakan sejarah karakteristik tertentu suatu individu. Data *time series* adalah data yang datanya menggambarkan suatu dari waktu ke waktu atau periode secara historis.

Adapun data yang dikumpulkan adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dari suatu lembaga yang telah mengumpulkan data yang ada yaitu laporan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Perusahaan Metro *cash and credit* Panyabungan tahun 2014-2016. Dari data sekunder ini yang akan di olah dalam bentuk *time series* (kurun waktu).

¹Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Erlangga, 2009), hlm. 12.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.²

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan bulanan Perusahaan Metro *cash and credit* Panyabungan dari bulan Februari 2014 sampai dengan November 2016. Sehingga jumlah populasi sebanyak 34 bulan.

2. Sampel

Sampel adalah suatu himpunan bagian (*subset*) dari unit populasi.³ Sampel yang digunakan adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.

Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 34 bulan, yaitu dari bulan Februari tahun 2014 hingga bulan November tahun 2016.

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan *purposive sampling* yaitu dengan pertimbangan ketersediaan dan kelengkapan data yang ada di bagian administrasi dan keuangan Metro *cash and credit* Panyabungan, maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laporan laba rugi yang merupakan

²Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: CV Alfabeta, 2007), hlm. 61.

³Mudrajat Kuncoro, *Op. Cit.*, hlm. 118.

bagian dari laporan keuangan dalam kurun waktu selama 3 tahun yaitu tahun 2014 sampai 2016, dimana dalam setiap satu tahun terdiri dari 12 bulan. Jadi, sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 36 sampel yang merincikan mengenai data harga pokok penjualan dan laba kotor.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dari lapangan.⁴ Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dokumen.

Dokumen adalah data-data yang tersedia dan sebelumnya sudah diolah dan dikumpulkan oleh pihak lain, sehingga data-data yang dicantumkan dalam dokumen boleh digunakan tanpa harus mengolah data terlebih dahulu.⁵ Data yang diperoleh peneliti dari Perusahaan Metro *cash and credit* Panyabungan yang beralamat Jl. Willem Iskandar sipolu-polu Panyabungan Mandailing Natal.

E. Teknik Analisis Data

Setelah data terkumpul dari hasil pengumpulan data, maka akan dilakukan analisis data. Analisis data dilakukan dengan bantuan metode *SPSS versi 22* sebagai alat hitung.

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data dilakukan dengan mengumpulkan data kemudian dikelompokkan berdasarkan variabel dan jenis data dengan melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan

⁴Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2004), hal, 97.

⁵Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metodologi penelitian kuantitatif : Teori dan Aplikasi*, (Jakarta : PT.. Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 168.

menguji hipotesis yang telah diajukan. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis linier sederhana, setelah dianalisa terlebih dahulu di Uji Normalitas dan Linieritas dari data.

1. Analisis deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk penggambaran tentang statistik data seperti *minimum*, *maximum*, *mean* dan *sum* untuk mengukur distribusi data. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Uji ini biasanya digunakan untuk mengukur skala data berskala ordinal, interval, atau rasio. Jika data tidak berdistribusi normal atau jumlah sampel sedikit, maka metode yang digunakan uji *one sample kolmogrof-smirnov* dengan menggunakan taraf signifikan 0,05 data yang dinyatakan berdistribusi normal jika signifikan lebih dari $> 0,05$.⁶ Jika nilai signifikansinya $< 0,05$ maka distribusi data tidak normal.

⁶Dwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS*, (Yogyakarta : Mediakom, 2008), hlm. 28.

3. Uji Linearitas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui linearitas data, yaitu apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak. Pengujian data digunakan dengan SPSS menggunakan *Test For Linearty* pada taraf signifikan 0,05. Dua variabel dikatakan mempunyai hubungan yang linear bila signifikansi < 0.05 .

4. Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana adalah analisis dua variabel, yaitu suatu model dimana hanya ada satu variabel terikat yang dinyatakan sebagai fungsi linier. Adapun regresi linier sederhana yang digunakan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh variabel independen harga pokok penjualan terhadap variabel dependen laba kotor.

Adapun bentuk persamaan linier sederhana yang digunakan untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor adalah:⁷

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y : Laba kotor (dependen)

a : konstanta

b : Koefisien regresi

X : harga pokok penjualan (Independen)

E : Error

⁷Sugiyono, *Op.Cit.*, hlm. 261.

Sehingga persamaan dalam penelitian ini adalah:

$$LK = a + b \text{ HPP (Harga Pokok Penjualan)}$$

5. Uji koefisien Determinasi (R^2).

R^2 disebut koefisien determinasi, yaitu nilai untuk mengukur besarnya kontribusi X (harga pokok penjualan) terhadap Y (laba kotor). Variasi Y lainnya (sisanya) disebabkan oleh faktor lain yang juga dipengaruhi oleh faktor lain yang juga mempengaruhi Y dan sudah termasuk dalam kesalahan pengganggu (*disturbance error*).

Uji koefisien dilakukan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat untuk menghitung koefisien determinasi menggunakan SPSS Versi 22.

6. Uji Signifikansi (Uji – t)

Uji signifikansi untuk mengetahui apakah harga pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba kotor. Pengujian ini menggunakan taraf signifikansi 5% dengan derajat kebebasan atau df = (n-k). Kriteria pengujian:

- 1) H_a diterima: Jika $t_{hitung} >$ dari t_{tabel} , artinya ada pengaruh yang signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor.
- 2) H_o diterima: Jika $t_{hitung} <$ dari t_{tabel} , artinya tidak ada pengaruh yang signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Metro *Cash and Credit* Panyabungan

1. Sejarah Singkat PT Metro *Cash and Credit* Panyabungan

Metro *cash and credit* adalah satu usaha yang memiliki intermediasi untuk melakukan pencarian nasabah atau untung dari masyarakat umum dan sekaligus mencari konsumen maupun anggota untuk memajukan suatu usaha pada metro *cash and credit* agar tetap maju. Pemilik usaha memiliki pengalaman yang panjang dalam bisnis *cash and credit*

Dalam waktu singkat Metro *cash dan credit* sudah menjadi furtuniti yang canggih, karena harga barang yang ditawarkan kepada konsumen relatif murah. Produk yang dipasarkan berupa : *spring bed*, lemari, ac, kulkas, tv, radio, *speaker*, kursi tamu / sofa, meja dan parabola.

PT Metro *cash and credit* Panyabungan berdiri pada tanggal 9 juli 2009 hingga sampai sekarang. PT. Metro *cash and credit* ini terletak di Jalan Willem Iskandar sipolu-polu Cabang Panyabungan Mandailing Natal. Lokasi ini dipilih karena berada di tengah-tengah pasar sehingga sangat strategis untuk dijadikan sebagai lokasi bisnis. PT. Metro *cash and credit* Panyabungan memiliki simbol tersendiri untuk menunjukkan ciri khasnya. Simbol yang dimiliki oleh PT Metro *cash and credit* yang berbentuk persegi empat yang menyatu satu dengan yang lainnya yang

menunjukkan suatu sirkulasi hubungan yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya demi terwujudnya visi dan misi yang telah diterapkan.



Gambar IV.1

Logo Perusahaan

Sumber: PT Metro *cash and credit* Panyabungan

Logo PT Metro *cash and credit* terdiri dari 3 warna yang masing-masing mempunyai makna. Adapun makna yang dimaksud adalah :

1. Warna merah melambangkan berani berspekulasi
2. Warna kuning melambangkan kemakmuran
3. Warna biru melambangkan persahabatan

Perusahaan Metro *Cash and Credit* terletak di Jl. Willem Iskandar sipolu-polu Cabang Panyabungan Mandailing Natal. Sampai saat ini Metro *cash and credit* dibagi atas beberapa bagian yang memiliki tugas serta tanggung jawab masing-masing. Metro *cash and credit* menetapkan jam kerja 6 hari kerja dalam seminggu, senin sampai dengan sabtu mulai dari 07.30 s/d 17.00 wib. Sebagai bukti kepedulian perusahaan terhadap karyawan, Metro *cash and credit* selalu memberikan paket liburan gratis *domestic* pada akhir tahun, dengan maksud agar para karyawan dapat menghilangkan kejenuhan bekerja dan dapat bekerja dengan lebih giat lagi.

2. Visi PT. Metro Cash and Credit Panyabungan

- a. Menjadi perusahaan yang terbesar dan terbaik di Indonesia dalam usaha penjualan dan pemasaran barang-barang *elektronika* dan *furniture* dengan penjualan secara tunai maupun kredit.
- b. Menjadi perusahaan yang handal, komersial, terkemuka yang selalu mengutamakan kepuasan nasabah.
- c. Menjadikan METRO sebagai ”*Centre of Excellence*”
- d. Menjaga keberadaan perusahaan dari masa ke masa sebagai asset nasional

3. Misi PT. Metro Cash and Credit Panyabungan

- a. Merumuskan berbagai kebijakan dan strategi yang mengacu pada peningkatan produktivitas, pengetahuan terhadap teknik penuntasan tunggakan serta peningkatan kesejahteraan seluruh karyawan.
- b. Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan.
- c. Membantu ekonomi masyarakat luas, dimana di pandang penting untuk membuat *cash and credit*, Metro menciptakan lapangan kerja untuk masyarakat indonesia agar mempermudah membantu masyarakat umum memenuhi setiap kebutuhannya sehari-hari.

4. Tujuan PT. Metro Cash and Credit Panyabungan

Tujuan berdirinya PT. Metro *Cash and Credit* Panyabungan antara lain adalah sebagai berikut:

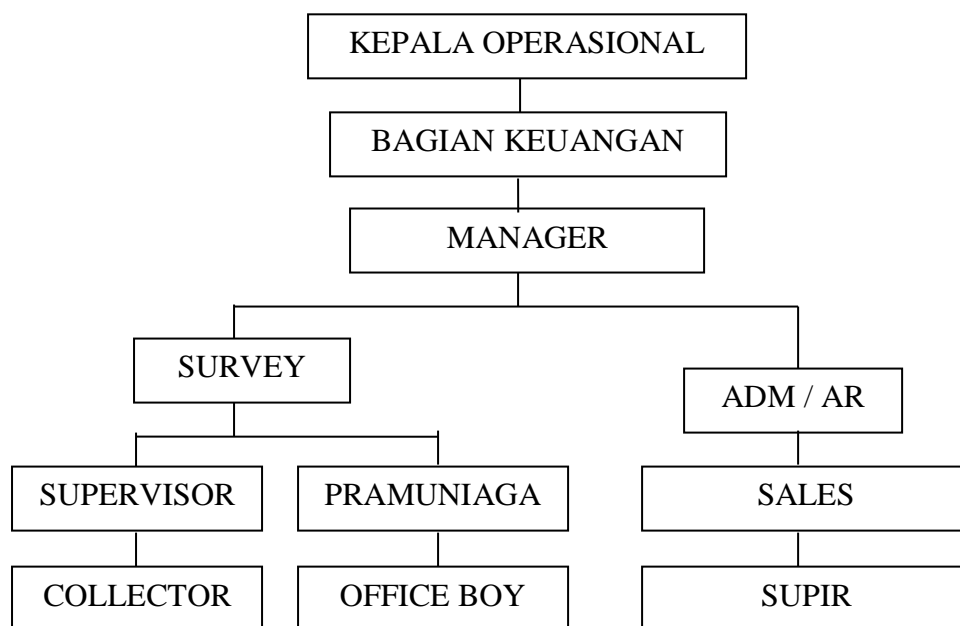
- a. Menjadi perusahaan terbaik di Indonesia dalam usaha penjualan dan pemasaran barang-barang *elektronika* dan *furniture* dengan penjualan secara tunai.
- b. Menyediakan lapangan usaha maupun lapangan kerja bagi masyarakat Indonesia.
- c. Menajaga keberadaan perusahaan dari masa ke masa sebagai asset nasional.

PT. Metro *cash and credit* Panyabungan mengalami kemajuan yang sangat pesat. Hal ini dapat dilihat dari pangsa pasar yang semakin meluas. Perusahaan tersebut memasarkan dan menjual barang-barang *elektronika* dan *furniture* di wilayah Panyabungan dan sekitarnya. PT. Metro *cash and credit* Payabungan memberikan dua solusi kepada konsumen dalam hal transaksi pembelian yaitu dengan *cash and credit* dimana ini bertujuan untuk mempermudah transaksi pembelian barang oleh konsumen.

5. Struktur Organisasi PT. Metro Cash and Credit Panyabungan

Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tugas dan tanggung jawab serta menunjukkan wewenang yang dimiliki oleh unit-unit organisasi untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Struktur organisasi menunjukkan kepada siapa seorang pegawai bertanggung jawab atas tugas yang dikerjakan, seperti yang ditunjukkan oleh garis wewenang dan tanggung jawab pada struktur organisasi.

Tujuan utama struktur organisasi adalah menciptakan sistem kerja sama baik dan berguna bagi perusahaan, serta mempengaruhi perilaku sekelompok orang untuk mencapai hasil kerja yang efektif, sesuai dengan tujuan yang telah diciptakan. Struktur organisasi kantor gedung utama merupakan organisasi garis dan staf. Dalam organisasi ini, kekuasaan dan tanggung jawab mengalir dalam satu garis lurus yang langsung dari puncak ke bagian bawah menunjukkan seorang staf ahli untuk mengatur macam pekerjaan tertentu diseluruh organisasi. Pekerjaan di organisasikan berdasarkan jenis pekerjaan atau jenis kegiatan.



6. Job Description

PT Metro *cash and credit* menyusun suatu struktur organisasi dengan menguraikan beberapa tugas dan tanggung jawab tiap-tiap bagian. Berikut ini adalah uraian tugas dari setiap unit pada PT Metro *cash and credit* Panyabungan :

1. Kepala Operasional

Direktur utama merupakan pimpinan tertinggi Metro *Cash and Credit* yang mempunyai wewenang dan tanggung jawab penuh terhadap segala aktivitas perusahaan.

2. Manager Operasional

Manager mempunyai tugas dan wewenang yang sangat berkaitan dengan kelancaran jalannya usaha. Merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan dan mengendalikan seluruh karyawan perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan baik.

3. Bagian Keuangan

- a. Membuat laporan keuangan
- b. Memeriksa dokumen-dokumen pembayaran tunai dan dokumen lainnya
- c. Merekomendasikan pengeluaran uang sesuai dengan kebutuhan
- d. Mengusulkan kebutuhan peralatan dan inventaris serta bahan-bahan yang diperlukan untuk kegiatan bidang usaha
- e. Menyampaikan laporan pelaksanaan dari hasil akhir kegiatan dibidangnya kepada pimpinan
- f. Melaporkan kondisi keuangan perusahaan kepada Direktur dan melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh pimpinan

4. Tugas Survey

- a. Meneliti data dan persyaratan pemohon dalam formulir permohonan kredit
- b. Meneliti dan mempelajari peta lokasi rumah konsumen (jelas/tidak), radius, kondisi daerah (normal, rawan, kumuh)
- c. Mendatangi rumah konsumen dan menemui konsumen
- d. Membuat resume hasil survey secara lengkap dan jelas serta memberi rekomendasi atas permohonan kredit yang sudah di surveynya tanpa ada intervensi dari siapapun
- e. Mengikuti *Credit Committee Meeting* (CCM) untuk mempertanggungjawabkan map order yang sudah di surveynya, serta ikut berperan aktif dalam member masukan dalam rangka meningkatkan mutu CCM
- f. Memantau mam order yang sudah di setujui CCM
- g. Mengontrol PJT di wilayahnya dan memastikan *collection* tertagih 100%
- h. Melaksanakan tugas-tugas lain yang diberikan oleh pimpinan
 - 1) Tanggung jawab
Bertanggung jawab atas pelaksanaan *survey* map order kepada konsumen dan menyampaikan hasil pelaksanaannya.
 - 2) Kewenangan

- a. Menolak atau mengembalikan map-map order yang tidak layak di *survey* kepada *supervisor* terkait melalui staf administrasi *marketing* / *survey*.
- b. Meminta informasi tentang konsumen SPA (Sudah Pernah Ambil) kepada administrasi AR, *collector* untuk mengetahui kondisi konsumen.

5. Tugas Adm / AR

- a. Menurunkan kwintansi dan kartu angsuran, serta Pemberitahuan Pembayaran Angsuran (PPA), baik yang terlambat maupun jatuh tempo, dengan kelengkapan datanya.
- b. Merekap semua PPA dan kwintansi konsumen yang akan dibawa *collector* / *surveyor* / TF melalui Daftar Penyerah Kwintansi (DPK) dan menyerahkannya ke *collector* / *surveyor* / TF.
- c. Menerima tanda terima DPK yang sudah diperiksa dan ditandatangani *collector* / *surveyor* / TF.
- d. Menyetorkan hasil rekap OCR *coordinator* dan di serahkan ke kasir untuk dicocokkan dengan nilai setoran uangnya dan diberikan nomor Kwintansinya Masuk (KM) oleh kasir.
- e. Memberikan label kode wilayah di sebelah kiri kartu AR sesuai wilayah penagihan.
- f. Membuat laporan *complain* untuk di laporkan ke bagian *complain service*.

- g. Membantu dalam peningkatan *collection indoor*.
- h. Menerima bukti Surat Penerimaan Barang Tarikan (SPBT) dari setiap barang sebagai bukti untuk memastikan tunggakan.

- 1. Tanggung jawab

- b. Bertanggung jawab terhadap segala hal yang berkaitan dengan sistem administrasi A/R yang menjadi wilayahnya.
- c. Dalam menjalankan tugasnya, staf administrasi AR bertanggung jawab kepada manager operasional / melalui *coordinator* ADM atau AR (jika di cabang).

- 1. Kewenangan

- a. Melakukan serah terima AR kepada staf *accounting* untuk *dicross* saldo piutangnya.
- b. Memberikan masukan pada *coordinator* di bidang *credit & A/R* tentang kinerja *collector / surveyor / TF*.

6. Tugas Supervisor Sales

- a. Bidang penjualan

- 1. Membuat rencana / penjualan yang di koordinasikan oleh dan kepala manager operasional / kepala operasional dalam rangka meningkatkan penjualan.
- 2. Menjabarkan target penjualan kepada setiap tenaga penjual / sales.

3. Memberikan masukan kepada atasannya (ManOps/KaOps) tentang kegiatan atau kiat yang dilakukan oleh pesaing (*competitor*).
 4. Membuat laporan penjualan secara periodik baik mingguan, bulanan kepada manager operasional / kepala operasional.
 5. Mengevaluasi hasil-hasil penjualan dan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan-kelemahan yang masih ada.
 6. Mengutamakan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.
 7. Membantu menyusun rencana untuk pembangunan cabang / outlet/group serta mengusulkan langkah pengembangannya.
- b. Bidang keuangan
1. Menyiapkan usulan anggaran grup untuk kegiatan (seperti : pameran, demo produk, dsb).
 2. Melakukan koordinasi penyiapan dan pengamanan terhadap penyimpanan-penyimpanan dokumen yang penting.
- c. Tanggung jawab
1. Mengembangkan unit usahanya yang baik ditinjau dari tingkat penjualan maupun laba, sehingga grup sales terkait dapat di tingkatkan gradenya.
 2. Bertanggung jawab terhadap pemeliharaan dan keamanan asset dan sumber daya yang di percayakan kepadanya.

3. Dalam menjalankan tugasnya, *supervisor sales* bertanggung jawab kepada manager operasional / kepala operasional.

d. Kewenangan

Mengambil keputusan-keputusan operasional yang harus dilakukan dengan segera, sampai batas tertentu menyampaikan laporan atas laporan operasional yang telah diambilnya kepada atasannya, antara lain dengan memperlihatkan kewenangan yang dimiliki *supervisor sales*.

7. Pramuniaga

1. Bidang penjualan

- a. Melakukan penjualan dengan stok yang ada dan produk yang telah ditentukan oleh perusahaan.
- b. Melayani pengunjung / *customer* dengan menunjukkan sikap tanggap yang simpatik dengan wajah yang berseri, semangat, ramah dan bersikap melayani.
- c. Menanggapi keluhan konsumen / pengunjung (seperti *complain service*) dengan penuh perhatian dan tanggung jawab, serta segera dilaporkan ke pimpinan atau mencatat dalam buku keluhan untuk dibahas dalam pertemuan / *briefing* harian.
- d. Melakukan seluruh program *marketing* dengan baik dan benar.

- e. Melakukan evaluasi harian, minggu, maupun bulanan dari seluruh program kerja yang dilaksanakan.
 - f. Memperhatikan kebersihan *showroom*, kerapian *display* produk, kelengkapan produk dan penerangan lampu.
2. Bidang administrasi *showroom*
- a. Memantau dengan ketat keluar masuknya barang di *showroom* dengan di sertai dokumen yang ada.
 - b. Memproses barang yang rusak / return ke gudang.
 - c. Membuat dokumen penjualan kontan *showroom*.
 - d. Membantu SPU-SR membuat permintaan barang pajangan *showroom* yang diajukan kepada *coordinator* gudang.
3. Pemeliharaan dan *performance showroom*
- a. Memperhatikan serta menjaga kebersihan dan kerapian *showroom*, *display* produk, kelengkapan produk, meja *counter*, penerangan lampu, dan lain-lain.
 - b. Menjaga keamanan di dalam *showroom* seperti skring lampu, stok kontak, barang-barang yang mudah terbakar dan barang titipan. Jika ditemukan ada tanda-tanda bahaya dan atau gangguan segera hadapi dengan tenang dan lapor ke pimpinan.
 - c. Membantu menutup *showroom* dan membuka *showroom* serta memastikan dalam keadaan aman pada saat akan

ditutup serta memperhatikan jumlah dalam penataan *display* barang.

4. Tanggung jawab

- a. Bertanggung jawab terhadap pencapaian target grade penjualannya yang diberikan perusahaan dengan benar dan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan.
- b. Menerapkan bekas *sales training* yang diberikan serta memenuhi
- c. tata tertib dan peraturan perusahaan.
- d. Dalam menjalankan tugasnya pramuniaga bertanggung jawab langsung kepada manager operasional melalui *supervisor showroom* (SPU-SR).

8. Tugas *sales force*

1. Tugas laporan

- a. Mencari pelanggan dan pasar baru.
- b. Memperkenalkan produk baru dan produk yang akan dijual.
- c. Membantu dalam melakukan evaluasi dan riset pasar.
- d. Member dan membantu “*after sales service*” kepada konsumen.
- e. Melayani dan menyelesaikan keluhan konsumen.
- f. Mengikuti kegiatan-kegiatan atau program-program lapangan dalam bidang penjualan.

2. Tugas dalam
 - a. Meningkatkan kematangan kepribadian, pengetahuan dan keterampilannya.
 - b. Membuat dan melakukan evaluasi terhadap buku pantauan order sampai realisasi.
 - c. Ikut aktif dalam pertemuan-pertemuan dan proses pengembangan grup.
3. Tanggung jawab
 - a. Menerapkan bekal *sales training* yang diberikan, serta mematuhi tata tertib dan peraturan perusahaan.
 - b. Dalam menjalankan tugasnya *sales force* bertanggung jawab langsung kepada *supervisor sales force* (SPV-SF).

9. Tugas *collector*

- a. Mempertanggungjawabkan hasil *collection* dan melaporkan hasilnya di daftar penyerahan kwintansi (berhasil ditagih dan alasan mengapa kwintansi yang lain tidak tertagih, misalnya TAO, janji bayar, hilang jejak, dll), dan menyerahkan kembali kwintansi tak tertagih serta uang hasil *collection* tidak lebih dari 1x24 jam.
- b. Mengecek jumlah kwintansi yang diturunkan oleh staf administrasi AR dan disesuaikan dengan tercatat di DPK. Apabila jumlahnya dan nama konsumen sudah sesuai, maka

DPK harus ditandatangani (sebagai bukti serah terima kwintansi).

- c. Melakukan penagihan dilapangan dengan kunjungan minimal 18 konsumen perhari atau di sesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi.
- d. Menyampaikan berbagai informasi terutama yang bersifat pelanggaran terhadap kebijakan sewa-beli (radius, profesi konsumen, konsumen atas nama, dll) yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kualitas *survey*. Juga memberikan informasi dalam rangka peningkatan penjualan.

10. Tugas supir kanvas

- a. Mengantarkan grup sales dalam melaksanakan *kanvasing* ke lapangan.
- b. Mengembalikan kendaraan mobil kanvas yang di bawanya setelah *kanvasing* ke lokasi parker kendaraan.
- c. Berkoordinasi dengan *supervisor* ketika berada di lapangan.
- d. Selama berada dilapangan, supir kanvas berada di bawah *koordinasi supervisor*.
- e. Dalam menjalankan tugasnya, supir kanvas bertanggung jawab kepada ManOps / KaOps melalui *coordinating* gudang.

11. Tugas office boy

- a. Menjaga keamanan dan kebersihan kantor dan *showroom*.
- b. Menjaga dan merawat barang pajangan serta asset perusahaan.

- c. Menyiapkan dan merapikan sarana kerja di kantor.
- d. Mengantarkan informasi maupun surat-surat edaran ataupun undangan perusahaan kemasing-masing bagian.
- e. Dalam menjalankan tugasnya, *office boy* (OB) bertanggung jawab kepada manager operasional atau kepala operasional.
- f. Membantu kelancaran operasional bagian umum.

4. Jaringan Usaha

PT Metro *Cash and Credit* Medan bergerak dalam bidang *furniture*, bisnis dalam bidang *furniture* ini sudah tersebar luas disetiap Provinsi yang ada di Indonesia, salah satunya adalah Provinsi Sumatera Utara yaitu di Medan.

Adapun jenis-jenis produk yang di pasarkan oleh PT Metro *Cash and Credit* Panyabungan ini adalah *spring bed*, lemari, Ac34, kulkas, Tv, radio, *speaker*, kursi tamu / sofa, meja dan parabola.

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Harga Pokok Penjualan

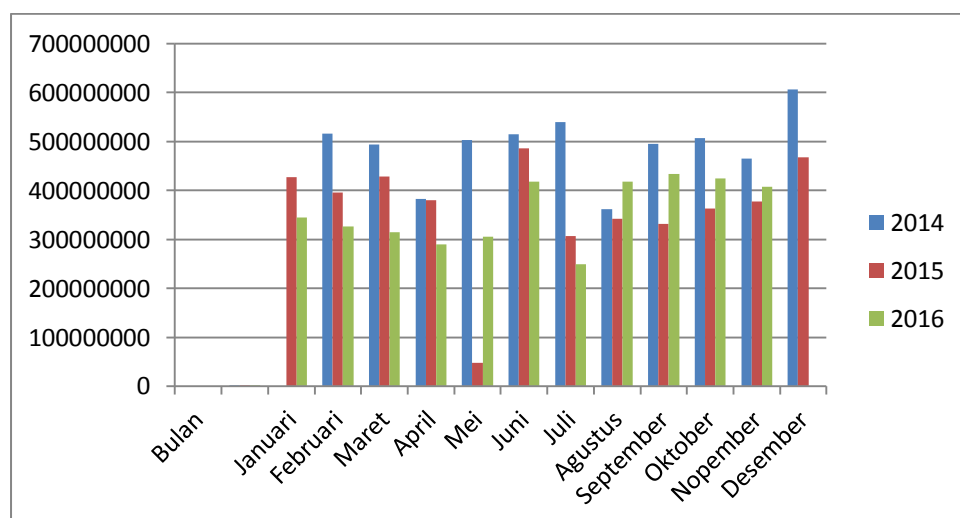
Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Berikut adalah harga pokok penjualan PT. Metro *Cash and Credit* dari Februari 2014 sampai dengan Nopember 2016.

Tabel IV.I
Harga Pokok Penjualan
(Dalam Rupiah)

Bulan	Tahun		
	2014	2015	2016
Januari	-	426.694.000	345.065.000
Februari	515.449.000	396.249.000	325.863.000
Maret	493.236.000	428.162.000	314.823.000
April	381.889.000	380.178.000	289.653.000
Mei	502.816.000	48.068.000	304.883.000
Juni	514.140.000	486.299.000	417.773.000
Juli	539.506.000	306.183.000	249.611.000
Agustus	361.981.000	341.448.000	417.789.000
September	495.144.000	332.059.000	433.648.000
Oktober	506.555.000	362.655.000	423.781.000
Nopember	465.367.000	377.544.000	406.788.000
Desember	606.263.000	467.221.000	-

Dari table IV.1 dapat dilihat bahwa harga pokok penjualan dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Untuk lebih jelas melihat perkembangan harga pokok penjualan maka dibuat grafik sebagai berikut:

Grafil IV.1
Harga Pokok Penjualan
Februari 2014-November 2016



Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui harga pokok penjualan yang dikeluarkan perusahaan menunjukkan bahwa pada tahun 2014 biaya tertinggi yang dikeluarkan perusahaan terjadi pada bulan Desember yaitu sebesar Rp. 606.263.000, dan biaya terendah yang dikeluarkan terjadi pada bulan Agustus sebesar Rp. 361.981.000. Pada tahun 2015 biaya tertinggi pada bulan Juni yaitu sebesar Rp. 486.299.000, dan biaya terendah terjadi pada bulan Juli sebesar Rp. 306.183.000. Pada tahun 2016 biaya tertinggi terjadi pada bulan Agustus yaitu sebesar Rp. 417.789.000 dan biaya terendah terjadi pada bulan Juli sebesar Rp. 249.611.000.

2. Laba Kotor

Laba kotor merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan, artinya laba yang keseluruhan pertama sekali perusahaan peroleh.

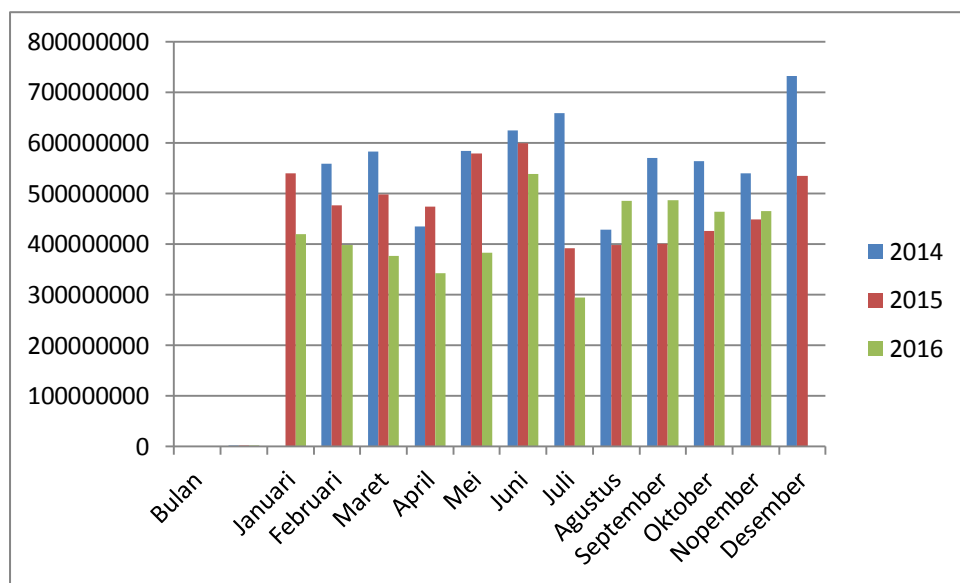
Tabel IV.2
Laba Kotor

(dalam rupiah)

Bulan	Tahun		
	2014	2015	2016
Januari	-	540.097.000	419.645.000
Februari	558.827.000	476.583.000	398.122.000
Maret	582.143.000	498.336.000	376.067.000
April	434.819.000	473.659.000	342.371.000
Mei	583.850.000	578.373.000	382.711.000
Juni	623.802.000	598.622.000	537.787.000
Juli	658.127.000	391.472.000	294.493.000
Agustus	427.653.000	397.300.000	484.790.000
September	569.509.000	400.049.000	485.871.000
Oktober	564.072.000	425.456.000	463.459.000
Nopember	539.394.000	448.422.000	464.378.000
Desember	731.447.000	534.538.000	-

Dari table IV.2 dapat dilihat bahwa laba kotor dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Untuk lebih jelas melihat perkembangan laba kotor maka dibuat grafik sebagai berikut:

Grafik IV.2
Laba Kotor
Februari 2014-November 2016



Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui laba kotor yang dikeluarkan perusahaan menunjukkan bahwa pada tahun 2014 biaya tertinggi yang dikeluarkan perusahaan terjadi pada bulan Desember yaitu sebesar Rp. 731.447.000, dan biaya terendah yang dikeluarkan terjadi pada bulan Agustus sebesar Rp. 427.653.000. Pada tahun 2015 biaya tertinggi pada bulan Desember yaitu sebesar Rp. 534.538.000, dan biaya terendah terjadi pada bulan Juli sebesar Rp. 294.493.000. Pada tahun 2016 biaya tertinggi terjadi pada bulan Juni yaitu sebesar Rp. 598.622.000 dan biaya terendah terjadi pada bulan Juli sebesar Rp. 391.472.000.

C. Hasil Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Analisis Deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang statistik data seperti *Minimum*, *Maximum* dan *Mean*. Berikut hasil serta penjelasan dalam Output SPSS V.22

Tabel IV.3
Hasil Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics				
	N	Minimum	Maximum	Mean
Harga_Pokok_Penjualan	34	249611000	606263000	414629264,71
Laba_Kotor	34	294493000	731447000	490655411,76
Valid N (listwise)	34			

Dari output diatas dapat dilihat bahwa untuk variabel harga pokok penjualan jumlah data (N) adalah 34, harga pokok penjualan terendah Rp. 249.611.000, harga pokok penjualan tertinggi Rp. 606.263.000, harga pokok penjualan rata-rata Rp. 414.629.264,71. Sedangkan untuk variabel laba kotor jumlah data (N) adalah 34, laba kotor terendah Rp. 294.493.000, laba kotor tertinggi Rp. 731.447.000, laba kotor rata-rata Rp. 490.655.411,76.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak, karena data yang berdistribusi normal dianggap dapat mewakili populasi. Uji normalitas dilakukan dengan *One Sample Kolmogrov Smirnov Test*. Jika signifikansi lebih dari 0,05 maka disimpulkan data berdistribusi normal. Jika signifikansi kurang

dari 0,05 maka disimpulkan data tidak berdistribusi normal. Berikut hasil serta penjelasan dalam Output SPSS V.22

Tabel IV.4
Hasil Uji Normalitas *Kolmogrof Smirnov*

		One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
		Harga_Pokok_Penjualan	Laba_Kotor
N		34	34
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	414629264,71	490655411,76
	Std. Deviation	83106700,021	96357317,543
Most Extreme Differences	Absolute	,082	,087
	Positive	,065	,079
	Negative	-,082	-,087
Test Statistic		,082	,087
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}	,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

Dari output di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk harga pokok penjualan dan laba kotor masing-masing nilai signifikansi $0,200 < 0,05$ bahwa data harga pokok penjualan dan laba kotor berdistribusi normal.

3. Uji linearitas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui linearitas data, yaitu apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak. Hasil uji linearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV.5
Hasil Uji Linieritas

ANOVA Table					
	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups (Combined)	152646813212053472,000	4	38161703303013368,000	4,801	,004
Within Groups	230530397864181824,000	29	7949324064282132,000		
Total	383177211076235260,000	33			

Berdasarkan hasil diatas dapat diketahui bahwa signifikansi pada *Linierity* adalah sebesar 0,004. Karena signifikansi kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa antara variabel harga pokok penjualan dan variabel laba kotor terdapat hubungan yang linier.

4. Analisis Regresi Sederhana

Uji ini bertujuan untuk mengetahui hubungan dua variabel apakah bernilai positif atau negatif. Selain dat berdistribusi normal dan memenuhi syarat untuk uji regresi linear sederhana, data harus dengan skala pengukuran interval atau skala pengukuran rasio. Mentranformasi data ordinal menjadi data interval gunanya untuk memenuhi sebagian dari syarat analisis *parametric* yang mana data setidaknya berskala interval.

Tabel IV.6
Hasil Uji Regresi Linear Sederhana

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	21280762,517	18723005,754		1,137	,264
Harga_Pokok_Penjualan	1,132	,044	,976	25,553	,000

a. Dependent Variable: Laba_Kotor

Dari output di atas pada kolom *Unstandardized Coefficients* maka persamaan regresi linier sederhana yaitu:

$Y = a + b \text{ HPP (Harga Pokok Penjualan)}$, maka

$$Y = 21280762,517 + 1,132$$

- a) Konstanta (a) sebesar 21280762,517 artinya jika variabel laba kotor nilainya adalah 0, maka variabel harga pokok penjualan nilainya 21280762,517
- b) Koefisien regresi variabel harga pokok penjualan bernilai positif sebesar 1.132 menunjukkan bahwa apabila saluran distribusi meningkat 1% maka harga pokok penjualan akan mengalami peningkatan sejumlah 1,1332 kotak. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara saluran distribusi dan harga pokok penjualan.

5. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi menggambarkan mengenai persentase total variasi dalam variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel IV.7
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,976 ^a	,953	,952	21149607,203	1,149

a. Predictors: (Constant), Harga_Pokok_Penjualan

b. Dependent Variable: Laba_Kotor

Berdasarkan output di atas menunjukkan R Square yaitu sebesar 0,953 atau 95,3%. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa besarnya pengaruh variabel harga pokok penjualan terhadap laba kotor adalah 4,7%. sedangkan sisanya 4,7% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

6. Uji Signifikansi (Uji t)

Uji signifikansi digunakan untuk mengetahui apakah harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor. Pengujian menggunakan taraf signifikansi 5% dengan derajat kebebasan atau $df=(n-k)$.

Tabel IV.8
Hasil Uji Signifikansi (Uji-t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	21280762,517	18723005,754		1,137	,264
Harga_Pokok_Penjualan	1,132	,044	,976	25,553	,000

a. Dependent Variable: Laba_Kotor

Dari hasil output di atas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 25,553 dan signifikansi 0,000. T_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikansi $0,05/2=0,025$ dengan derajat kebebasan $df=n-k$ atau $34-2=32$, hasil diperoleh untuk t_{tabel} sebesar 2,040 Nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($25,553 < 2,040$) dan signifikansi ($0,05 > 0,000$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

D. Pembahasan Hasil Analisis

Uji deskriptif diketahui nilai harga pokok penjualan jumlah data (N) adalah 34, harga pokok penjualan terendah Rp. 249.611.000, harga pokok penjualan tertinggi Rp. 606.263.000, harga pokok penjualan rata-rata Rp. 414.629.264,71. Sedangkan untuk variabel laba kotor jumlah data (N) adalah 34, laba kotor terendah Rp. 294.493.000, laba kotor tertinggi Rp. 731.447.000, laba kotor rata-rata Rp. 490.655.411,76.

Hasil analisis uji normalitas, nilai signifikansi untuk harga pokok penjualan dan laba kotor masing-masing nilai signifikansi $0,200 < 0,05$ bahwa data harga pokok penjualan dan laba kotor berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil uji linieritas dapat diketahui bahwa signifikansi pada *Linierity* adalah sebesar 0,004. Karena signifikansi kurang dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa antara variabel harga pokok penjualan dan variabel laba kotor terdapat hubungan yang linier.

Dari output uji regresi linear sederhana pada kolom *Unstandardized Coefficients* maka persamaan regresi linier sederhana yaitu:

$Y = a + b \text{ HPP (Harga Pokok Penjualan)}$, maka

$$Y = 21280762,517 + 1,132$$

Konstanta (a) sebesar 21280762,517 artinya jika variabel laba kotor nilainya adalah 0, maka variabel harga pokok penjualan nilainya 21280762,517. Koefisien regresi variabel harga pokok penjualan bernilai positif sebesar 1.132 menunjukkan bahwa apabila saluran distribusi meningkat 1% maka harga pokok penjualan akan mengalami peningkatan sejumlah 1,1332 kotak. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara saluran distribusi dan harga pokok penjualan.

Berdasarkan uji koefisien determinasi R Square yaitu sebesar 0,953 atau 95,3%. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa besarnya pengaruh variabel harga pokok penjualan terhadap laba kotor adalah 4,7%. Sedangkan sisanya 4,7% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

Dari hasil output dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 25,553 dan signifikansi 0,000. t_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikansi $0,05/2=0,025$ dengan derajat kebebasan $df=n-k$ atau $34-2-32$, hasil diperoleh untuk t_{tabel} sebesar 2,040. Nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($25.553 < 2,040$) dan signifikansi ($0,05 > 0,000$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

Hasil penelitian ini ternyata sejalan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Endah Nurul Hidayah dengan judul penelitian, Pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor di PT. Perkebunan Nusantara VIII Jurusan Ahli Komputer Akuntansi dan Perpajakan, Indonesia

Germany Institut, 1999. Menyatakan harga pokok penjualan memiliki hubungan yang sangat kuat terhadap laba kotor, dan sama-sama menyatakan harga pokok penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba kotor. Berdasarkan hasil penelitian ini seharusnya perusahaan *Metro Cash and Credit* harus memperhatikan atau mempertimbangkan harga pokok penjualan yang terjadi pada perusahaan karena semakin tinggi harga pokok penjualan yang terjadi maka semakin meningkat laba kotor.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Metro *Cash and Credit* Panyabungan Periode Februari 2014 – November 2016. Adapun kesimpulan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis deskriptif terlihat bahwa perusahaan Metro *Cash and Credit* mengalami fluktuasi setiap tahun.
2. Dari hasil uji normalitas variabel harga pokok penjualan dan variabel laba kotor berdistribusi normal.
3. Berdasarkan hasil uji linearitas terdapat hubungan yang linear antara variabel harga pokok penjualan dan variabel laba kotor.
4. Berdasarkan hasil analisis regresi linear sederhana koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara saluran distribusi dan harga pokok penjualan.
5. Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat gambaran persentase total variasi dalam variabel independen terhadap variabel dependen.
6. Berdasarkan hasil uji signifikansi (uji t) terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel harga pokok penjualan terhadap variabel laba kotor.

B. Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka dapat dikemukakan beberapa saran, sebagai berikut:

1. Untuk pihak Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan pada Perusahaan Metro *Cash and credit* Panyabungan terkait pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor yang berperan sebagai salah satu ukuran tingkat kinerja perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya sebagai referensi ilmiah dan bahan pertimbangan bagi mahasiswa lain yang ingin melakukan penelitian tentang pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Serta penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi semua yang membutuhkan.

Daftar Pustaka

- Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metodologi penelitian kuantitatif : Teori dan Aplikasi*, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, dan George Foster, *Akuntansi Biaya Penekanan Manajerial*, Jakarta, Erlangga : 2006.
- Departemen Agama, *Al- Qur'an dan Terjemahan*, Surabaya: Tri Karya Surabaya, 2004.
- Dwi Priyanto, *Mandiri Belajar SPSS*, Yogyakarta : Mediakom, 2008.
- Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009.
- Hery, *Analisi Laporan Keuangan Pendekatan Rasio Keuangan*, Yogyakarta: CAPS, 2015.
- _____, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2014.
- _____, *Teori Akuntansi*, Jakarta: Kencana, 2011.
- James M. Reeve dkk, *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia*, Jakarta, Salemba Empat: 2008.
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan praktek*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2004.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuanga*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuanga*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- _____, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- _____, *Manajemen Perpegadaian*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004.
- Marison, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Mudrajat Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: Erlangga, 2009.
- Muhammad Teguh, *Metodologi penelitian Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.

Murti Sumami dan Salamah Wahyuni, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2006.

Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2004.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*, Bandung : Alfabeta, 2013.

_____, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung: CV Alfabeta, 2007.

Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2005..

CURUCULUM VITAE

(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama : Lisna Hidayanti Harahap
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, tanggal lahir : Desa Napa, 02 Desember 1993

Kewarganegaraan : Indonesia

Agama : Islam

Alamat Lengkap : Kelurahan Napa, Kec. Angkola Selatan

Telepon/No. HP : 0822-9421-5852

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2000-2006 : SD Negeri Napa

Tahun 2006-2009 : SMP Negeri Napa

Tahun 2009-2012 : SMA. Swasta Kampus Padangsidempuan

Tahun 2012-2017 : Program Sarjana (Strata-1) Ekonomi Syariah IAIN
Padangsidempuan.



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

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

Nomor : B-201 /In.14/G/TL.00/12/2016
Tempor : -
Materi : Mohon Izin Riset

19 Desember 2016

kepada
1. Pimpinan Metro Panyabungan

Panyabungan

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan menerangkan bahwa:

Nama : Lisna Hida Yanti Hrp
NIM : 122300105
Semester : IX (Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

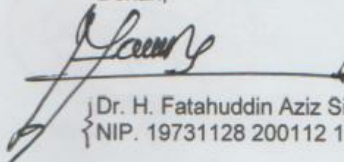
adalah benar Mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Pada METRO Panyabungan**".

Sehubungan dengan itu, dimohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan izin riset dan sesuai dengan maksud judul di atas

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

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Dekan,



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



HEAD OFFICE METRO PANYABUNGAN
JL. Willem Iskandar SIPOLU-POLU
PANYABUNGAN, MANDAILING NATAI

NOMOR : 001/METRO_PYB/X11/2016
LAMPIRAN : -
HAL : PELAKSANAAN RISET

Kepada

Yth, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
IAIN Padangsidimpuan
di - Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb
Dengan Hormat

Berdasarkan surat izin riset dengan NOMOR : B-2851/In,14/G/TL,00/12/2016,
bahwa mahasiswi yang bernama :

Nama : Lisna Hida Yanti Hrp
Nim : 122300105
Semester : IX(Sembilan)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Benar telah melaksanakan riset di METRO PANYABUNGAN, untuk melengkapi data penyelesaian skripsi.

Demikianlah surat balasan riset ini, semoga dapat dipergunakan sebaik-baiknya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Panyabungan, 21 Desember 2016



ANDRI SYAHPUTRA

Manager Operasional Metro PYB



HEAD OFFICE METRO PANYABUNGAN
Jl. Willem Iskandar Sipolu-polu
Panyabungan, Mandailing Natal

Surat Keterangan Melakukan Penelitian

Yang Bertandatangan dibawah ini menerangkan bahwa :

Nama : Lisna Hida Yanti Hrp
NIM : 122300105
Semester : IX (sembilan)
Jurusan : Ekonomi Syariah

Bahwa saudari tersebut telah melakukan penelitian di mulai dari bulan Desember 2016 s/d Pebruari 2017 selama tiga bulan di Persahaan Metro Cash & Credit Cabang Panyabungan dengan judul "Pengaruh Harga PokokPenjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Metro Panyabungan Periode 2014 s/d 2016)"

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebaiknya.

Panyabungan, 28 Februari 2017



ANDRI SYAHPUTRA

Manager Operasional Metro Cab Pyb