



**PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG
TERHADAP LABA USAHA PADA PT.
ARPENI PRATAMA OCEAN LINE
TBK PERIODE 2009-2016**

SKRIPSI

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

Oleh:

**ASNIDA
NIM. 13 230 0227**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2017



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Terpadu No. 10, Padangsidimpuan 22713
(0651) 24022



Hal : Lampiran Skripsi
s.d. ASNIDA

**PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG TERHADAP
LABA USAHA PADA PT. ARPENI PRATAMA
OCEAN LINE TBK PERIODE 2009-2016**

SKRIPSI

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Salah Satu Syarat Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Bidang Ekonomi Syariah

Oleh:

**ASNIDA
NIM. 13 230 0227**

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

**Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, MM
NIP. 19811106 201503 1 001**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN**

2017



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

Hal : Lampiran Skripsi Padangsidempuan, 10 Oktober 2017
a.n. **ASNIDA** Kepada Yth:
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidempuan
Di- Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

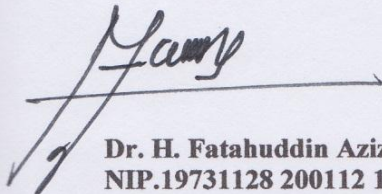
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **ASNIDA** yang berjudul "**Pengaruh Penjualan Dan Piutang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk Periode 2009-2016**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang ekonomi syariah, konsentrasi akuntansi dan keuangan syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.

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 kerjasama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terimakasih.

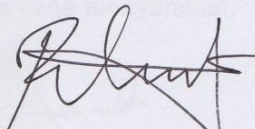
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I



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

PEMBIMBING II



Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, MM
NIP. 19811106 201503 1 001

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : ASNIDA
NIM : 13 230 0227
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/ES-6
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk Periode 2009-2016

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

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

Padangsidempuan, Oktober 2017

Saya yang menyatakan,



ASNIDA
NIM. 13 230 0227

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

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

Nama : ASNIDA
Nim : 13 230 0227
Jurusan : Ekonomi Syariah 6 AK
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institusi Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk Periode 2009-2016**. Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 10 Oktober 2017
Yang menyatakan,



ASNIDA
NIM. 13 230 0227



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

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

BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH

Ketua Senat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan bersama anggota penguji lainnya yang diangkat oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan Berdasarkan Surat Keputusan Nomor : 1587/In.14/G/G.6/PP.01.1/10/2017 tanggal 27 Oktober 2017, setelah memperhatikan hasil ujian dari mahasiswa

Nama : Asnida
 NIM : 13 230 0227
 Jurusan/Konsentrasi : Ekonomi Syariah / Akuntansi dan Keuangan

Dengan ini menyatakan LULUS, ~~LULUS BERSYARAT, MENGIKHLAS~~ DALAM UJIAN Munaqasyah FEBI IAIN Padangsidimpuan dengan nilai Ujian Munaqasyah 7.125 (~~B~~ B), ditambah nilai Ujian Komprehensif 7.2 (~~B~~ B), sehingga menjadi Nilai Skripsi 7.162 (~~B~~ B).

Dengan demikian mahasiswa tersebut telah menyelesaikan seluruh beban studi yang telah ditetapkan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan memperoleh yudisium :

- a. CUMLAUDE : 3,50 – 4,00
- b. AMAT BAIK : 3,00 – 3,49
- c. BAIK : 2,50 – 2,99
- d. CUKUP : 2,00 – 2,49
- e. TIDAK LULUS : 0,00 – 1,99

Dengan Indeks Prestasi Kumulatif 3,35. Oleh karena itu kepadanya diberikan hak memakai gelar SARJANA EKONOMI (SE) dalam ilmu Ekonomi Syariah dan segala hak yang menyertainya.

Mahasiswa yang namanya tersebut di atas terdaftar sebagai alumni ke : 275

Padangsidimpuan, 31 Oktober 2017
 Panitia Ujian Munaqasyah

Ketua

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

Sekretaris,

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

Anggota Penguji :

1. Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
2. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si
3. Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag
4. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

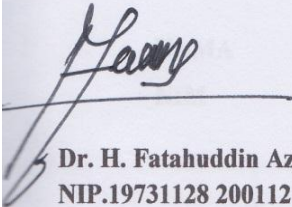


KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rijal Nurdin Km 4,5 Sihitang 22733
Telp (0634) 22080 Fax. 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

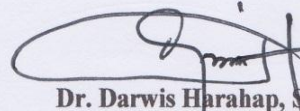
NAMA : ASNIDA
NIM : 13 230 0227
FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN : EKONOMI SYARIAH
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG TERHADAP
LABA USAHA PADA PT. ARPENI PRATAMA OCEAN
LINE TBK PERIODE 2009-2016

Ketua



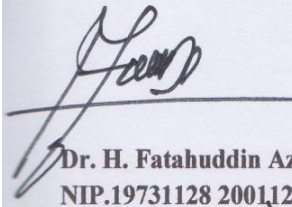
Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 200112 1 001

Sekretaris



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

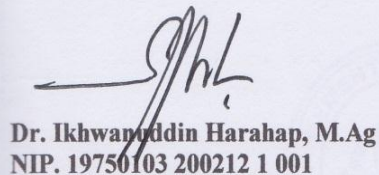
Anggota



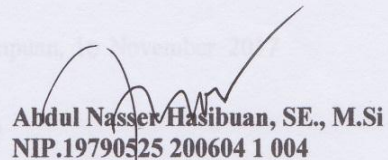
Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag
NIP.19731128 200112 1 001



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



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



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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/ Tanggal : Selasa/ 31Oktober 2017
Pukul : 14.00 WIB s/d 16.30 WIB
Hasil/Nilai : 71,62 (B)
IPK : 3,35
Predikat : Amat Baik



**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 Fax. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG
TERHADAP LABA USAHA PADA PT.
ARPENI PRATAMA OCEAN LINE TBK
PERIODE 2009-2016**

NAMA : ASNIDA

NIM : 13 230 0227

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

Padangsidempuan, 10 November 2017

Dekan



[Handwritten signature]

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

ABSTRAK

NAMA : ASNIDA

NIM : 13 230 0227

JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk Periode 2009-2016

Berdasarkan data laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016 ada yang mengalami keuntungan dan kerugian yang tidak sesuai dengan peningkatan dan penurunan penjualan dan piutang. Sehingga rumusan masalah dalam penelitian ini apakah ada pengaruh penjualan dan piutang secara parsial dan simultan terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Dengan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan dan piutang secara parsial dan simultan terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

Pembahasan penelitian ini dengan teori yang dipaparkan dalam penelitian ini adalah pengertian penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan piutang, laba usaha, faktor-faktor yang mempengaruhi laba usaha dan pandangannya dalam islam.

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, dengan menggunakan data sekunder yang bersumber dari www.idx.co.id. dan bentuk *time series* dari tahun 2009 sampai 2016 sebanyak 32 sampel. Analisis data yang digunakan adalah uji regresi linier berganda, uji asumsi klasik, uji koefisien determinasi (*R Square*), Uji t dan uji f.

Hasil penelitian secara parsial (uji t) penjualan memiliki pengaruh negatif secara parsial terhadap laba usaha yang dibuktikan dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,038 > -2,045$), dan piutang secara parsial tidak terdapat pengaruh terhadap laba usaha yang dibuktikan dengan $-t_{hitung} > t_{tabel}$ ($-1,590 > 2,045$), Sedangkan secara simultan penjualan dan piutang secara bersamaan memiliki pengaruh terhadap laba usaha dibuktikan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($8,301 > 3,330$).

R Square dalam penelitian ini sebesar 0,364 atau 36,4 persen yang berarti bahwa pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha sebesar 36,4 persn dan sisanya sebesar 63,6 persen dijelaskan variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Kata kunci : penjualan, piutang dan laba usaha

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillah, puji syukur kita sampaikan kehadirat Allah SWT yang telah mencurahkan rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan judul penelitian “**Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk Periode 2009-2016**” serta tidak lupa juga sholawat dan salam kita junjungkan kepada suri tauladan umat manusia Nabi Muhammad Saw yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

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

1. Bapak Prof. Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Saleh Dalimunthe, M.A Wakil Rektor bidang akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si Wakil rector 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, Perencanaan, dan Keuangan, Dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Muhammad Isa, ST., M.M Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Ibu Delima Sari Lubis, M,A Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah. Beserta seluruh civitas akademika IAIN Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag Pembimbing I dan Bapak Rizal Ma'ruf Amidy Siregar M.M Pembimbing II, yang telah menyediakan waktu dan tenaganya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga menjadi amal yang baik dan mendapat balasan dari Allah SWT dengan balasan yang baik.
5. Bapak Yusri Fahmi M.Hum Kepala Perpustakaan dan para pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku yang peneliti butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Segenap Bapak dan Ibu Dosen IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas memberikan ilmu pengetahuan, dorongan, dan motivasi yang sangat

bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan Di IAIN Padangsidimpuan.

7. Teristimewa kepada Ayahanda Aladin dan Ibunda Adhannur beserta saudara-saudara peneliti yang telah memberikan motivasi, dan selalu memanjatkan doa-doa mulia yang tiada henti-hentinya kepada peneliti. Serta telah menjadi penyemangat peneliti dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di IAIN Padangsidimpuan. Semoga Allah SWT nantinya dapat membalas mereka dengan surga-Nya.
8. Untuk sahabat peneliti Yuki Ahmad, Rusanti, Atika Purnama, Kholidah Hannnum Nurindom sagala, Asnita Sari Lubis, dan teman lainnya yang telah memberikan semangat dan telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Kerabat dan seluruh rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Khususnya Jurusan Ekonomi Syariah angkatan 2013, Khususnya Ekonomi Syariah 6 Akuntansi 3 yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.
10. 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 kepada Allaw SWT, karena atas rahmat dan karunia-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.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Padangsidempuan, 10 Oktober 2017

Peneliti

ASNIDA
NIM. 13 230 0227

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system 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	sa	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	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	‘	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	nun	N	En
و	wau	W	We
ه	ha	H	Ha
ء	hamzah	..’..	Apostrof
ي	ya	Y	Ye

2. Vokal

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

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

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

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

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

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	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 harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
- b. Ta marbutah mati yaitu Ta marbutah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

4. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau tasydid yang dalam system tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tasydid. Dalam transliterasi ini

tanda syaddah tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda yaddahitu.

5. Kata Sandang

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

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

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

6. Hamzah

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

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, 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 capital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan

juga. Penggunaan huruf capital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf capital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

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

9. Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

HALAM JUDUL/SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING.....	ii
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
BERITA ACARA UJIAN MUNAQASYAH	vi
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	vii
ABSTRAK	viii
KATA PENGANTAR.....	ix
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xiii
DAFTAR ISI.....	xviii
DAFTAR GAMBAR.....	xxi
DAFTAR TABEL	xxii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah.....	6
D. Defenisi Operasional Variabel	6
E. Rumusan Masalah	7
F. Tujuan Penelitian	8
G. Kegunaan Penelitian.....	8
H. Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Landasan Teori.....	11
1. Laba Usaha.....	11
a. Pengertian laba usaha	11
b. Konsep laba	12
c. Jenis-jenis laba	13

d. Ciri-ciri laba akuntansi	13
e. Faktor yang mempengaruhi laba	14
f. Laba dalam Islam	15
2. Pengertian penjualan	18
a. Penjualan	18
b. Harga jual	19
c. Jumlah barang yang dijual	20
d. Faktor yang mempengaruhi harga jual	21
e. Tipe dalam penjualan	21
f. Pandangan Islam tentang penjualan	21
3. Pengertian Piutang	22
a. Piutang	22
b. Jenis-jenis piutang	23
c. Pengukuran piutang dagang	24
d. Penilaian piutang dagang	24
e. Pengelola piutang dagang	25
f. Pandangan Islam tentang piutang	25
4. Penelitian Terdahulu	26
5. Kerangka pikir	29
6. Hipotesis Penelitian	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	31
B. Jenis Penelitian	31
C. Populasi dan sampel	31
a. Populasi Penelitian	31
b. Sampel Penelitian	32
D. Sumber Data	33
E. Teknik Pengumpulan Data	33
F. Analisa Data	33
1. Analisis Deskriptif	34
2. Uji Normalitas	35
3. Uji Linieritas	35
4. Uji Asumsi Klasik	36
a. Uji multikolinearitas	36
b. Uji Autokorelasi	37
c. Uji Heterokedastisitas	38
d. Uji Koefisien Determinan (<i>R Square</i>)	39
e. Uji Signifikansi Parsial (uji t)	39
f. Uji Signifikansi Simultan (uji f)	40
g. Uji Regresi Linier Berganda	40

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	42
1. Sejarah Singkat Perusahaan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk	42
2. Visi,misi dan kegiatan usaha Perusahaan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.....	44
3. Struktur organisasi perusahaan perusahaan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.....	47
B. Deskriptif Hasil Penelitian	56
C. Hasil Analisis Data.....	60
1. Analisis Deskriptif	60
2. Uji Normalitas.....	61
3. Uji Liniaritas	62
4. Uji Asumsi Klasik.....	64
a. Uji multikolinieritas	64
b. Uji autokorelasi	65
c. Uji heterokedastisitas	66
d. Uji koefisien detrminan (<i>R Square</i>)	67
e. Uji Signifikansi parsial (uji t).....	68
f. Uji signifikansi simultan (uji f).....	70
g. Uji regresi linier berganda.....	72
D. Pembahasan Hasil Penelitian	73

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	76
B. Saran	77

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Hasil penjualan, piutang dan laba usaha	4
Definsi Operasinal Variabel	7
Penelitian Terdahulu	26
Data Penjualan	56
Data Piutang	58
Data Laba Usaha	59
Hasil Statistik Deskriptif	60
Hasil Uji Normalitas	62
Hasil Linieritas	63
Hasil Uji multikolinieritas.....	64
Hasil Uji autokorelasi.....	65
Hasil Uji heterokedastisitas.....	66
Hasil Uji koefisien detrminan (<i>R Square</i>).....	67
Hasil Uji Signifikansi parsial (uji t)	68
Hasil Uji signifikansi simultan (uji f).....	70
Hasil Uji regresi linier berganda	72

DAFTAR GAMBAR

Kerangka Pikir	28
Struktur Organisasi Perusahaan PT. Arpeni Prataa Ocean Line Tbk	45

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu kegiatan usaha dijalankan oleh suatu perusahaan, tentulah memiliki tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik dan manajemen. Tujuan perusahaan secara umum adalah untuk memperoleh laba yang maksimal, yang mana laba usaha adalah laba yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. perusahaan dalam memperoleh laba usaha haruslah memiliki kemampuan untuk dapat bersaing yang ditentukan oleh kinerja perusahaan itu sendiri. Perusahaan yang tidak mampu bersaing untuk mempertahankan kinerjanya akan tergusur dari pasar industrinya.¹

Penghasilan perusahaan dapat diperoleh dari penjualan total kepada para pembeli selama periode bersangkutan. Jadi, penjualan ini merupakan sumber penghasilan utama bagi perusahaan. Oleh karena itu, semakin banyak penjualan yang dilakukan, akan membuat beban-beban tersebut semakin murah dibandingkan dengan penjualannya. Keuntungan beban ini mempunyai potensi dalam menciptakan laba yang membesar.²

Bagi perusahaan yang hendak melakukan perluasan pasar, hal ini penting dilakukan untuk mengalahkan pesaingnya, meskipun juga mungkin melakukan kebijakan yang sama. Meningkatkan penjualan memang tidak identik dengan meningkatkan laba atau keuntungan. Namun, dalam praktiknya

¹ Slamet Haryono, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah* (Yogyakarta: Pustaka Sayid Sabiq, 2009), hlm. 177.

² John Martin, *Manajemen Keuangan*, (Indonesia: PT Macanan Jaya Cemerlang.2008), hlm16-17.

apabila penjualan meningkat, kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Hal ini terlihat dari omset penjualan yang dimilikinya. Jadi dengan memberikan kebijakan penjualan barang secara kredit akan mampu meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan.

Demi memperoleh keuntungan (laba) yang maksimal dari setiap penjualan produk yang didapatkan. Tidak sedikit perusahaan yang menjual produk-produknya secara kredit kepada pelanggan. Penjualan secara kredit semacam ini sering dilakukan perusahaan dalam rangka meningkatkan jumlah penjualan hasil produksinya dipasar. Transaksi penjualan secara kredit seperti ini pada umumnya disebut piutang. Istilah piutang (*receivable*) merupakan tagihan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun yang terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit).³

Semakin tinggi tingkat perputaran kas, piutang dan persediaan menunjukkan tingginya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan, dan laba yang diterima akan menjadi banyak jumlahnya. Laba yang diterima adalah selisih antara laba bruto dan beban usaha, laba usaha yang diperoleh samata-mata dari kegiatan utama.⁴

Tujuan akhir yang ingin dicapai suatu perusahaan yang terpenting adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal, disamping hal-hal lainnya. Dengan memperoleh laba yang maksimal seperti yang telah

³ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Ed 1 (Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada, 2013), Hlm. 41

⁴ Dita Ika Puteri, "Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Piutang, Dan Perputaran Persediaan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Otomotif Yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia", (Skripsi: Universitas Pembangunan Nasional).hlm.3.

ditargetkan, perusahaan dapat berbuat banyak bagi kesejahteraan pemilik, karyawan, serta meningkatkan mutu produk dan melakukan investasi. Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas.

Pada kenyataannya, lebih mudah untuk mengevaluasi proyek yang menguntungkan daripada menemukannya. Jika suatu industri menghasilkan banyak laba, maka akan banyak pendatang baru yang berusaha masuk ke dalam industri. Persaingan semakin ketat serta peningkatan kapasitas produksi dalam industri dapat memperkecil keuntungan dan akhirnya akan mendorong semakin kecilnya tingkat pengembalian investasi. Dan sebaliknya, jika suatu industri memberikan laba yang lebih kecil dari tingkat pengembalian investasi yang diinginkan, maka perusahaan yang bangkrut akan memperkecil tingkat persaingan maupun kapasitas produksi yang ada.

Laporan laba rugi juga memuat jenis-jenis pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan disamping jumlahnya (nilai uangnya) dalam satu periode. Kemudian, laporan laba rugi juga melaporkan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan berikut jumlahnya (nilai uangnya) dalam periode yang sama. Dari jumlah pendapatan dan biaya ini akan terdapat selisih jika dikurangkan. Selisih dari jumlah pendapatan dan biaya ini akan kita sebut laba atau rugi. Jika jumlah

pendapatan lebih besar dari jumlah biaya, dikatakan perusahaan dalam kondisi laba (untung). Namun, jika sebaliknya, yaitu jumlah pendapatan lebih kecil dari jumlah biaya, perusahaan dalam kondisi rugi.

Dengan demikian akan timbul piutang, semakin longgar persyaratan yang diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak mengubah kebiasaan membayarnya maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki.

Tabel 1
Penjualan, Piutang Dan Laba Pada
PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk 2009-2016 (Dalam Rupiah)

Tahun	Penjualan	Piutang	Laba usaha
2009	1.717.602.391.267	950.026.620.966	143.227.617.397
2010	1.388.775.172.203	291.386.658.935	(1.130.727.875.901)
2011	1.300.700.586.936	72.558.541.874	(1.752.119.726.888)
2012	1.776.954.199.230	203.268.961.201	(937.188.598.827)
2013	1.100.167.229.250	223.088.975.758	(685.526.153.324)
2014	824.638.584.387	172.153.180.318	(14.157.066.707)
2015	663.386.012.339	159.515.032.174	(524.773.971.879)
2016	439.078.197.181	117.238.252.335	49.041.195.180

Sumber www.idx.co.id

Berdasarkan tabel 1 diatas pada PT. Arpeni Prtama Ocean Line Tbk bahwa laba usaha mengalami keuntungan pada tahun 2009 dan pada tahun 2010-2015 laba usaha mengalami penurunan sedangkan pada tahun 2016 laba usaha mengalami peningkatan. selanjutnyapada tahun 2009 penjualan mengalami peningkatan dan pada tahun 2010-2011 penjualan mengalami penurunan dan pada

tahun 2012 penjualan mengalami peningkatan begitu juga dengan hasil laba usaha mengalami penurunan. Hal ini tidak sesuai dengan teori. Kemudian pada tahun 2013-2015 penjualan mengalami penurunan sedangkan pada tahun 2016 penjualan dari tahun sebelumnya mengalami penurunan dan laba usaha mengalami peningkatan. Hal ini juga tidak sesuai dengan teori. selanjutnya pada piutang mengalami penurunan dari tahun ketahun seperti yang terjadi pada tahun 2009 piutang meningkat dengan penjualan meningkat dan laba mengalami peningkatan, hal ini sesuai dengan teori. Dan pada tahun 2010-2011 piutang menurun dan penjualan menurun sehingga laba usaha mengalami penurunan. Sedangkan pada tahun 2013 piutang meningkat dari tahun sebelumnya dan penjualan meningkat serta laba mengalami penurunan. Hal ini juga tidak sesuai dengan teori. kemudian pada tahun 2014-2015 piutang mengalami penurunan dan penjualan mengalami penurunan dan laba usaha mengalami penurunan. sedangkan pada tahun 2016 piutang mengalami penurunan dari tahun sebelumnya dan penjualan menurun dan laba usaha mengalami peningkatan hal ini juga tidak sesuai dengan teori.

Berdasarkan fenomena diatas, sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Maka peneliti tertarik mengangkat judul **“Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan diatas, identifikasi masalahnya adalah:

1. Adanya fakta yang menyatakan bahwa Jika jumlah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya, dikatakan perusahaan dalam kondisi laba (untung). sebaliknya, yaitu jumlah pendapatan lebih kecil dari jumlah biaya, perusahaan dalam kondisi rugi.
2. Terjadi fluktuasi penjualan, piutang, dan laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.
3. Adanya fakta yang tidak sesuai dengan teori yaitu Penjualan mengalami peningkatan sedangkan laba mengalami penurunan pada tahun 2013.

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. batasan masalah dalam penelitian pada pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha.

D. Definisi Operasional

Defenisi operasional variabel diperlukan untuk memudahkan pengukuran atau penilaian variabel-variabel yang akan diteliti. Penelitian yang berjudul pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha PT.

Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Terdiri dari tiga variabel dan didukung indikator-indikator dari variabel tersebut, yaitu:

Tabel. 2
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel penelitian	Definisi operasional	Indikator	Skala
1	Penjualan (X1)	Penjualan adalah perusahaan yang menjual barang dagangannya, yang akan memperoleh pendapatan dikemudian hari.	Total Pendapatan	Rasio
2	Piutang (X2)	Piutang dale bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namum bersifat bertahap	Piutang usaha Piutang lain lain	Rasio
3	Laba usaha (Y)	Laba usaha adalah selisih lebih pendapatan atas biaya hubungan dengan kegiatan usaha	Pendapatan - total beban usaha	Rasio

E. Rumusan Masalah

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

1. apakah ada pengaruh penjualan terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk secara parsial ?
2. apakah ada pengaruh piutang terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Ocean Line Tbk secara parsial ?
3. apakah ada pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba pada PT. Arepeni Pratama Ocean Line Tbk secara simultan?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan terhadap laba PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016.
2. untuk mengetahui seberapa besar pengaruh piutang terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk 2009-2016.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk 2009-2016.

G. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan bias menjadi masukan sebagai referensi bagi manajer ataupun perusahaan untuk kebijakan-kebijakan dan pengambilan keputusan untuk periode berikutnya dan akan menambah referensi bagi seorang manajer dalam pengambilan keputusan.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini merupakan pelatihan kemampuan yang diharapkan dapat memberikan informasi atas data-data yang dipergunakan dengan menerapkan teori yang telah diperoleh selama masa studi serta menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman.

3. Bagi pembaca atau peneliti selanjutnya

Sebagai bahan informasi tambahan bagi pembaca yang ingin lebih mengetahui tentang pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha. Kemudian sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin

mengaplikasikan model yang dibentuk dalam peneliti ini, serta unntuk mengetahui Laba ataupun melakukan penelitian dalam bidang yang sama.

4. Bagi Perguruan Tinggi

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah perbendaharaan perpustakaan IAIN padangsidempuan ataupun dijadikan sebagai referensi serta bahan bacaan dan membantu mahasiswa dalam mengembangkan ilmu pengetahuan.

H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah

BAB I Pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah yang merupakan alasan penulis melakukan penelitian ini yaitu adanya keuntungan dan kerugian laba usaha dengan peningkatan dan penurunan penjualan dan piutang. Identifikasi masalah sesuai dengan fenomena adanya ketidaksesuaian teori dengan fakta yang ada, batasan masalah difokuskan terhadap pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha, defenisi operasional variabel sesuai dengan variabel yang digunakan yaitu penjualan dan piutang dan laba usaha. Rumusan masalah yaitu melihat pengaruh penjualan dan piutang secara parsial dan simultan terhadap laba usaha. Tujuan penelitian merupakan jawaban dari rumusan masalah yang dipilih. Kegunaan penelitian yaitu bagi siapa saja penelitian ini diperuntukkan. Serta sistematika pembahasan yang merupakan pokok pembahasan dari penelitian.

BAB II Landasan teori berisi tentang pengertian penjualan piutang dan laba, serta ciri-ciri dari laba, penelitian terdahulu, kerangka pikir dan hipotesis.

BAB III Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini berisi tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian yang merupakan penelitian kuantitatif, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, dan analisis data yang menggunakan analisis deskriptif, uji normalitas, uji linearitas, uji asumsi klasik dengan menggunakan uji multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji heterokedatiitas. Kemudian uji regresi linear berganda, uji koefisien determinasi (*R Square*), uji f dan uji t.

BAB IV Merupakan hasil penelitian membahas tentang gambaran umum objek penelitian yang akan dilakukan peneliti, selanjutnya penulis membuat deskriptif variabel penelitian yaitu agar lebih jelas penulis memberikan gambaran berupa tabel dan grafik yang akan membuat perkembangan masing-masing variabel tiap periode.

BAB V merupakan penutup yang terdiri dari kesimpulan dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pengertian Laba Usaha

a. laba usaha

Laba usaha menurut Soemarso S.R. Laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas biaya sehubungan dengan kegiatan usaha.¹ Apabila biaya lebih besar dari beban, selisihnya disebut laba bersih, apabila beban melebihi pendapatan selisihnya disebut rugi bersih.²

Menurut APB Statement mengartikan laba (rugi) sebagai “kelebihan (defisit) penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.³ FSAB Statement mendefinisikan *Accounting income* atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam ekuitas (*net sales*) dari suatu *entity* selama periode yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian yang berasal bukan dari pemilik.

Pengertian laba menurut Zaki Baridwan.

“Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemiliknya”.⁴

¹ Soemarso S. R, *Op Cit.*, hlm. 227.

² James M Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 23.

³ Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta : Rajawali Pers, 2008), hlm. 241.

⁴Zaki Baridwan, *Op Cit.*, hlm. 29.

Laba (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan asset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham. Lebih lanjut *IFRS Framework* akan memisahkan laba menjadi pendapatan(*revenue*) dan keuntungan(*gains*). Pendapatan berasal dari aktivitas bisnis yang biasa (seperti pendapatan penjualan), sementara keuntungan mungkin atau mungkin bukan berasal dari aktivitas bisnis yang biasa (seperti keuntungan atas pelepasan perusahaan anak).⁵

b. Konsep laba

Konsep laba terdiri dari berbagai macam bentuk dan jenis, diantaranya adalah:

1) Konsep laba ekonomi

Pengukuran laba bersih yang penting yaitu laba ekonomi dan laba permanen. Laba ekonomi, biasanya merupakan arus kas ditambah dengan nilai wajar aktiva, sedangkan laba permanen, disebut laba berkelanjutan (*sustainable*) atau laba yang dinormalkan (*normalized*) merupakan rata-rata laba stabil yang ditaksir dapat diperoleh perusahaan sepanjang umur.⁶

2) Konsep laba akuntansi

Menurut Belkaoui, definisi tentang laba itu mengandung lima sifat sebagai berikut:

⁵ Walter T. Harrison Jr, dkk, *Akuntansi Keuangan, Internasional Financial Reporting Standart-IFRS*, (Erlangga: Jakarta, 2011), hlm .11.

⁶ Sofyan Syafri Harahap, *Op Cit.*, hlm. 297.

- a) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi, yaitu timbulnya hasil biaya-biaya untuk mendapatkan hasil tersebut.
 - b) Laba akuntansi didasarkan pada postulat “periodik” laba itu artinya merupakan prestasi perusahaan itu pada periode tertentu.
 - c) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip revenue yang memerlukan batasan tersendiri tentang apa yang termasuk hasil.
 - d) Laba akuntansi memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.
 - e) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip *matching* artinya hasil dikurangi biaya yang diterima/dikeluarkan dalam periode yang sama.
- c. jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan yaitu:
- 1) laba kotor (*Gross profit*), adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan, diebut laba kotor karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan biaya-biaya usaha.
 - 2) laba dari operasi, adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
 - 3) laba bersih, adalah angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain.⁷

d. ciri-ciri laba akuntansi

Most menambahkan ciri-ciri laba akuntansi sebagai berikut :

⁷ Syofian Syafri, *Op. Cit.*, hlm. 305.

- 1) Laba akuntansi menggunakan konsep periodik.
- 2) Laba akuntansi diperluas bukan hanya transaksi dan termasuk seluruh nilai fenomena dan periode yang dapat diukur
- 3) Laba akuntansi mengizinkan agregasi kedalam kategori berupa *input* atau *output*.
- 4) oleh karena itu perbandingan *input* atau *output* akan menghasilkan sisa.
- 5) dengan demikian, mayoritas mereka yang berkepentingan terhadap angka itu dapat menggunakannya untuk berbagai tujuan.⁸

e. faktor yang mempengaruhi laba usaha yaitu:

1. Biaya

Biaya dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan memengaruhi harga jual yang bersangkutan.

2. Harga jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Volume penjualan dan produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh pada volume produksi/jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.⁹

⁸ *Ibid.*, hlm 305.

⁹ Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: bumi aksara, 2006), hlm. 201.

Adapun rumus dari laba usaha

$$\text{Laba Usaha} = \text{Pendapatan} - \text{Total Beban Usaha}$$

Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan., serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut :

laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.

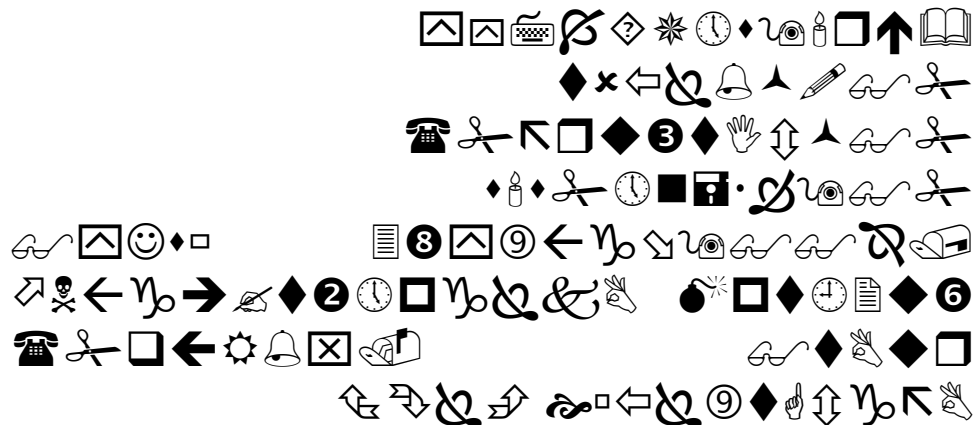
- a) laba didasarkan pada postulat periodisasi, artinya merupakan prestasi perusahaan pada periode tertentu.
- b) Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang defenisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
- c) Laba memerlukan pengukuran tentang biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu.

e. Laba dalam Islam

dalam bahasa arab, laba yaitu pertumbuhan dalam dagang, seperti yang terdapat dalam kitab *Lisanul-Arab* karangan Ibnu Manzur yaitu

pertumbuhan dalam dagang. Berkata Azhadi, maka jual beli adalah *Ribh* dan perdagangan adalah *Rabihah*, yaitu laba hasil dagang.

Sebagaimana dalam surah Al-Baqarah ayat 16 menjelaskan tentang laba, yaitu:



Artinya :Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk,

Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.¹⁰

Berdasarkan ayat di atas mengenai orang-orang yang membenci petunjuk dan jalan yang lurus, bahkan mereka lebih suka bergelimang dalam kesesatan yang dibeli dengan harta yang berapapun juga. Namun, pada kenyataannya perdagangan mereka tidak membawa keberuntungan. Sebab modal fitra yang dibawa sejak lahir hilang dan rusak oleh mereka sendiri. Selain itu, naluri yang biasa menerima kebaikan dan kebenaran serta kesempurnaan telah hilang dari jiwa mereka sudah mengalami kebangkrutan akhlak dan moral.¹¹

¹⁰Departemen agama, *Op. Cit.*, hlm. 3.

¹¹ Ahmad Mustfa Al Maragi, *Terjemahan Tafsir Al Maragi* (Semarang:Cv Toha Putra, 1992), hlm.90.

Penjelasan ayat di atas dapat disimpulkan bahwa Allah menegaskan bahwa tidaklah beruntung perniagaan yang dilakukan mereka apabila membeli kesesatan dengan petunjuk. Mereka tidak akan mendapat petunjuk.

Hadis yang menetapkan bolehnya laba (keuntungan) dagang itu mencapai dua kali lipat pada kondisi-kondisi tertentu, bahkan lebih dari itu. Adapun hadis Al-Bukhari yang berkaitan dengan penetapan laba (keuntungan) adalah: Nabi pernah ditawarkan kambing dagangan, lalu beliau memberikan satu dinar kepadaku, beliau bersabda “hai urwah, datangilah perdagangan itu, belikan untukku satu ekor kambing”. Aku mendatangi pedagang tersebut dan menawar kambingnya. Akhirnya aku berhasil membawa dua ekor kambing. Aku kembali dengan membawa kedua ekor kambing tersebut dalam riwayat lain mengiring kedua kambing itu, ditengah jalan, aku bertemu seorang lelaki dan menawar kambingku. Kujual satu ekor kambing dengan harga satu dinar. Aku kembali kepada Nabi dengan membawa satu dinar berikut satu ekor kambing. Aku berkata, “Wahai Rasulullah ini kambing anda dan ini satu dinar juga milik anda! Beliau bertanya, “apa yang engkau lakukan? Aku menceritakan semuanya. Beliau bersabda,”Ya Allah berkatilah keuntungan perniagaan”. Kualami sesudah itu bahwa aku pernah berdiri di kinasah di kota kufah, aku

berhasil membawa keuntungan empat puluh dinar sebelum aku sampai keluargaku.¹²

Dalam hadis Al-Bukhari dapat dipahami bahwasannya dalam mengambil keuntungan tidak ada batasan tertentu terhadap laba atau keuntungan dalam perdagangan asalkan tidak mengandung unsur penipuan, manipulasi, monopoli, memanfaatkan keluguan pembeli, ketidaktahuannya, kondisinya yang mendesak atau sedang membutuhkan, lalu harga ditinggikan.¹³

2. Pengertian Penjualan

a. Penjualan

Penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan.¹⁴

penjualan adalah rekening pendapatan yang lazim dalam perusahaan. yang termasuk dalam pendapatan penjualan meliputi jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa yang disediakan selama periode berjalan.¹⁵ Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan.

Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan mendapatkan laba. Jika barang-barang itu diproduksi atau dibeli untuk

¹² Abdullah Al-Mushlih Dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam* (Jakarta: Darul Ha, 2004), hlm.82.

¹³ *Ibid.*, hlm.83.

¹⁴ Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung: Alfabeta, 2015), hlm. 99.

¹⁵ Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), hlm. 24.

dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat terjual. Oleh karena itu perlu adanya berbagai macam cara untuk memajukan penjualan, seperti periklanan, peragaan, dan sebagainya.¹⁶

Pada saat perusahaan menjual barang dagangnya, maka diperoleh pendapatan jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Penjualan juga dapat dilakukan secara kredit maupun tunai pada umumnya beberapa langganan. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang.¹⁷

Pada waktu menjual kadang-kadang perusahaan harus menerima pengambilan barang atau memberi potongan harga. Hal ini terjadi kalau barang yang dijual tidak sesuai dengan permintaan pembeli. Penerimaan kembali barang yang telah dijual disebut return penjualan (*sales return*), sedangkan pemberian potongan harga disebut pengurangan harga (*sales allowances*).

b. Harga jual

Harga adalah sejumlah kompensasi (uang maupun barang, kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan ditambah besarnya laba diinginkan. Jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi.

¹⁶ Basu Swastha & Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern Edisi Tiga* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2002), hlm. 183.

¹⁷ Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar Edisi* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 160.

secara umum akan kurang menguntungkan, karena pembeli dan volume penjualan akan berkurang. Akibatnya semua biaya yang telah dikeluarkan tidak dapat tertutup, sehingga pada akhirnya perusahaan menderita rugi. Maka, salah satu prinsip dalam penentuan harga adalah penitik beratan pada kemauan pembeli terhadap harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup biaya-biaya yang telah dikeluarkan beserta persentase yang diinginkan.¹⁸

c. jumlah barang yang dijual

Menurut Basu Swastha, jumlah barang yang dijual dilihat dari jenis-jenis penjualan yang dilakukan diantaranya:

1) *Trade selling*

Penjualan yang ditujukan pada penyalur, buan kepada pembeli akhir. Tenaga penjualan yang melakukannya disebut *merchandising salesmen*.¹⁹

2) *Missionary selling*

Penjualan yang dilakukan untuk mendorong pembeli agar bersedia membeli pada penyaluran perusahaan. Tenaga penjualan yang melakukannya disebut *detailmem*.

3) *Technical selling*

Penjualan yang berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

¹⁸ Basu Swastha & Ibnu Sukatjo, *Op. cit*, hlm 129.

¹⁹ Basu Swastha & Ibnu Sukatjo, *Op. Cit.*, hlm.228-229

4) *New Business selling*

Penjualan yang berusaha membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli.

d. faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah:

- 1) kondisi dan kemampuan penjual
- 2) kondisi pasar.
- 3) Modal.
- 4) kondisi organisasi perusahaan.
- 5) factor lain seperti: periklanan.

e. ada beberapa tipe dalam penjualan:²⁰

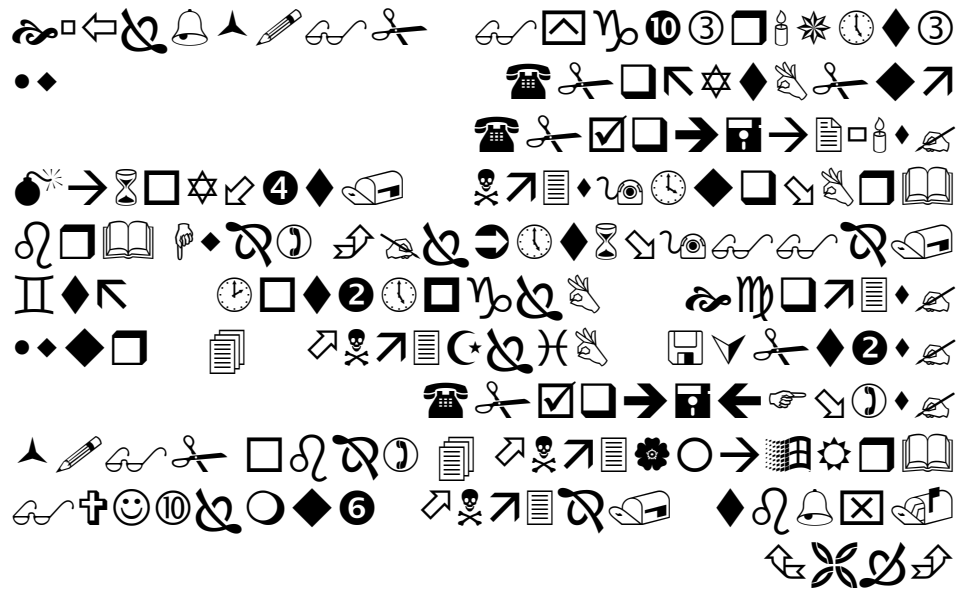
- 1) Penjualan transaksional yang mana mereka menginginkan nilai melalui harga yang paling rendah.
- 2) Penjualan konsultatif mereka menginginkan nilai melalui lebih banyak manfaat dan nasehat.
- 3) Penjualan *enerprice* mereka menginginkan nilai melalui pemasok yang melakukan investasi bersama dan berpartisipasi dalam bisnis pelanggan.

f. Pandangan Islam tentang penjualan

Sebagaimana firman Allah dalam Al-Qur'an surah An-nisaa' ayat 29 yaitu:²¹

²⁰ Kotler Philip Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran Jilid 12* (Jakarta: PT Indeks, 2007), hlm. 318

²¹ Departemen Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya* (Bandung: Diponegoro, Al-Hikmah, 2010), hlm. 83



Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Berdasarkan ayat di atas ditunjukkan kepada orang-orang yang beriman, “*ya’ayyuhal-ladzina amanuii*”. Ketetapan ayat bagi orang yang beriman mesti ada hukumnya, yaitu larangan atau perintah. Ayat ini berisi perintah supaya orang-orang yang beriman untuk tidak berbuat dzalim kepada sesama dengan cara memakan harta secara batil, “*la ta’kulu amwalakum baynakum bil-bathili*”. Kata *ta’kulu* yang berarti memakan, juga bisa berarti mengambil atau menggunakan manfaat orang lain tanpa izin. Sedangkan kata *bil-bathili* yang berarti dengan cara yang diharamkan seperti mengambil riba dari setiap pinjaman uang. Jika hendak mengambil keuntungan dari harta orang lain mesti dilakukan dengan cara yang

dibenarkan oleh syari'ah. Seperti melakukan transaksi perniagaan yakni jual beli, sewa menyewa, kerja sama bagi hasil dan cara lainnya.²²

3. Piutang

a. Pengertian piutang

Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap. Istilah piutang (*receivable*) merupakan tagihan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun yang terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit).²³

Piutang dagang (piutang usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.²⁴

Piutang dagang merupakan aktiva yang relative likuid, biasanya dikompersikan menjadi kas dalam jangka waktu 30 hari hingga 60 hari. Oleh karena itu, piutang dagang dari pelanggan diklasifikasikan sebagai aktiva lancar, muncul di neraca setelah kas dan investasi jangka pendek pada surat berharga.

b. Jenis-jenis piutang

²² Duwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm.61-62.

²³ Irham Fahmi, *Op Cit.*, hlm.62.

²⁴ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta, 2004), hlm.

Piutang dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu:

- 1) Piutang dagang (*Accounting receivable*) merupakan klaim yang muncul dari penjualan barang dagangan atau jasa dan tidak didukung oleh surat tertulis. Piutang dagang hendaknya dibedakan dari akrual, wesel tagih, dan aktiva-aktiva lainnya karna piutang dagang hanya berkaitan dengan penjualan dagang atau pendapatan jasa.
- 2) Piutang wesel (*Notes receivable*) lebih pormal dari pada piutang dagang. Dalam penyajian piutang wesel, debitor berjanji secara tertulis untuk membayar kepada kreditur dana sejumlah tertentu dimasa yang akan datang pada tanggal jatuh temponya.²⁵

c. Pengukuran piutang dagang

Pengukuran pendapatan dari penjualan kredit berlandaskan pada kriteria pengakuan pendapatan. Yakni, pendapatan diakui manakala terjadi realisasi (yaitu sumber daya bukan kas ditukar dengan kas atau ha atas kas) dan pendapatan diperoleh (yakni proses perolehan sudah selesai). Jumlah rupiah dari penjualan kredit dicatat sebagai pendapatan dan piutang dagang.

d. penilaian piutang dagang

penentuan jumlah piutang yang akan dilaporkan dineraca sebagai aktiva adalah penting karena sejumlah piutang kadangkala tidak dapat ditagih atau diunasi oleh pelanggan. Dalam rangka memastikan

²⁵ Henry Simamora, *OpCit.*, hlm. 228.

bahwa piutang tidak dinilai terlalu tinggi (*Overstated*) pada neraca, piutang tersebut disajikan pada nilai realisasi bersih. Nilai realisasi bersih (*Net realizable value*) adalah jumlah bersih dari piutang dagang yang diharapkan akan diterima dalam bentuk kas.²⁶

Periode waktu dari pengakuan awal piutang dagang hingga penagihan kasnya pada umumnya berlangsung sangat singkat (30 sampai 60 hari).

e. pengelolaan piutang dagang

Manajemen mempunyai dua saran yang saling bertentangan berkenaan dengan piutang dagang. Di satu pihak, manajemen ingin menggaruk sebanyak mungkin penjualan. Menawarkan kredit-kredit jangka panjang, dengan bunga kecil atau tanpa bunga, kepada para pelanggan terbukti merupakan cara ampuh untuk mengontrol penjualan.

Sekalipun demikian, setiap perusahaan lebih senang menjual tunai daripada secara kredit. Pada umumnya, piutang dagang merupakan aktiva yang tidak produktif yang tidak menghasilkan pendapatan sehingga saat penagihannya.²⁷

f. Pandangan Islam Tentang Piutang

²⁶*Ibid.*, hlm. 229.

²⁷*Ibid.* hlm. 243.

Nurul Widyawati (2014)	Pengaruh Penjualan Dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Farmasi (Skripsi, sekolah tingi ilmu ekonomi Indonesia),Surabaya.	Analisis regresi liniear berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, sedangkan perputaran piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan variabel penjualan mempunyai pengaruh dominan terhadap laba bersih dengan nilai koefisien tertinggi yang mempengaruhi variabel dependennya.
Dika ita puteri (2012)	Pengaruh perputaran kas, perputaran piutang dan perputaran perediaan terhadap laba usaha pada persahaan	Analisis regresi linear berganda	Hasil dari peneitian ini adalah bahwa terdapat pengaruh yang signifikan pada perputaran kas, perputaran piutang, perputaran persediaan

	otomotif (skripsi, Universitas Pembangunan Nasional), Jawa timur 2012		terhadap laba usaha, sedangkan secara parsial bahwa perputaran piutang memiliki pengaruh yang dominan terhadap laba usaha.
Yonnade arga putra (2014)	Analisis pengaruh biaya produksi dan penjualan terhadap laba perusahaan (studi usaha mikro kecil menengah dikecamatan jaten diabupaten karangkanyar) (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Surakarta), 2014	Analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian ini adalah bahwa biaya produksi dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan sedangkan secara parsial biaya produksi dan penjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba perusahaan

Perbedaan peneliti ini dengan peneliti sebelumnya adalah dapat dijelaskan sebagai berikut: yang pertama Nurul Widyawati menggunakan 3 variabel independen yaitu: pengaruh perputaran kas, perputaran persediaan, dan perputaran piutang, dan untuk variabel dependennya adalah Laba bersih.

Adapun lokasi penelitiannya adalah pada perusahaan yang terdaftar dibursa efek Indonesia.

Kemudian untuk Dika Ita Puteri menggunakan 3 variabel independen yaitu: perputaran kas, perputaran piutang, dan perputaran persediaan dan untuk variabel dependennya adalah laba usaha. Adapun lokasi penelitiannya adalah perusahaan otomotif yang terdaftar dibursa efek Indonesia.

Kemudian untuk yonnade arga putra menggunakan 2 variabel independen, yaitu biaya produksi dan penjualan dan untuk variabel dependennya adalah laba perusahaan. Adapun lokasi penelitiannya adalah usaha mikro kecil menengah.

Sedangkan peneliti hanya menggunakan 2 variabel independen saja, yaitu: penjualan dan piutang. Sedangkan variabel dependennya adalah laba usaha. Adapun lokasi penelitian ini adalah PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016.

5. Kerangka pikir

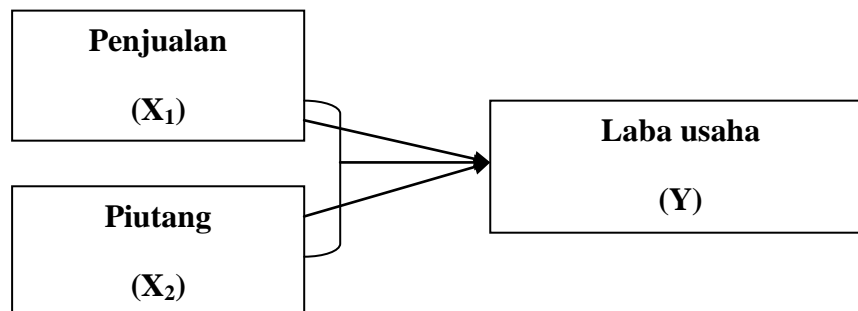
Kerangka berfikir adalah gambaran tentang antara variabel dalam suatu penelitian. Kerangka pikir diuraikan oleh jalan pikiran menurut kerangka yang logis. Inilah yang disebut *logical construct*.²⁹

Kerangka berfikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian hanya membahas sebuah variabel atau lebih secara mandiri, maka yang dilakukan peneliti disamping mengemukakan deskripsi teoritis

²⁹ Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm.75.

untuk asing-masing variabel, juga argumentasi terhadap variasi besaran variabel yang diteliti.³⁰

Gambar 1
Kerangka pikir



Dalam penelitian ini variabel independen yaitu penjualan secara parsial mempengaruhi variabel dependen yaitu laba usaha. Variabel independen yaitu piutang mempengaruhi variabel dependen yaitu laba usaha. Kemudian variabel independen yaitu penjualan dan piutang secara simultan mempengaruhi variabel dependen yaitu laba usaha PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

6. Hipotesis penelitian

Hipotesis adalah pernyataan atau dugaan yang bersifat sementara terhadap suatu masalah penelitian yang kebenarannya masih lemah sehingga harus di uji secara empiris (hipotesis berasal dari hypo yang berarti di bawah dan thesa yang berarti kebenaran)³¹. Dalam penelitian ini hipotesis yang diajukan penulis adalah sebagai berikut:

H_{a1} : terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

³⁰Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2005). hlm. 47.

³¹ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: Bumi Akara, 2004), hlm. 3.

H_{01} : tidak terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

H_{a2} : terdapat pengaruh piutang secara parsial terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

H_{02} : tidak terdapat pengaruh piutang secara parsial terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

H_{a3} : terdapat pengaruh penjualan dan piutang secara simultan terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

H_{03} : tidak terdapat pengaruh penjualan dan piutang secara simultan terhadap laba pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penyusunan skripsi ini Penulis melakukan penelitian pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk yang beralamat di Wisma BSG, Jalan Abdul Muis No. 40 Jakarta Pusat 10160.

Adapun waktu penelitian ini dimulai dari bulan September 2016 sampai dengan September 2017, yang dimulai dari penyusunan rencana dan usulan penelitian hingga kegiatan akhir yaitu penyelesaian laporan penelitian yang akan dibuat oleh peneliti.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif sesuai dengan namanya yaitu penelitian yang dituntut banyak menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya.¹ Kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka).²

C. Populasi Dan Sampel

a. Populasi Penelitian

Populasi berasal dari kata bahasa Inggris *population*, yang berarti jumlah penduduk. Oleh karena itu, apabila disebutkan atau populasi, orang kebanyakan menghubungkannya dengan masalah-masalah kependudukan. Hal tersebut ada benarnya juga, karena itulah makna kata populasi yang

¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002). hlm. 10.

² Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi, Ed 4* (Jakarta: Erlangga, 2013). hlm. 145.

sesungguhnya. Kemudian pada perkembangan selanjutnya, kata populasi menjadi amat populer, dan digunakan di berbagai disiplin ilmu.

Dalam metode penelitian kata populasi amat populer, digunakan untuk menyebutkan serumpun atau sekelompok objek yang menjadi sasaran penelitian. Oleh karenanya, populasi penelitian merupakan keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa, sikap hidup, dan sebagainya, sehingga objek-objek ini dapat menjadi sumber data penelitian³.

b. Sampel penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁴ Teknik sampel yang dilakukan sampel jenuh. Sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.⁵

Sampel dari penelitian ini adalah data total pendapatan, piutang usaha, piutang lain-lain dan laba usaha dari PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah selama 8 tahun dari tahun 2009-2016, 8 x 4 totalnya 32 sampel. Dimana angka 8 dihasilkan dari jumlah tahun yang diteliti yang dimulai dari tahun 2009-2016, sedangkan angka 4 dihasilkan dari laporan setiap tahunnya, dimana dalam 1 tahun berjumlah sebanyak 4 kali laporan keuangan dalam

99. ³ M. Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Kencana : Jakarta, 2005), hlm.

⁴ Sugiyono, *Statistika Untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 56.

⁵ *Ibid.*, hlm. 61.

perusahaan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016 dan totalnya sampel yang diperoleh adalah sebanyak 32 sampel.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder melalui www.idx.co.id. Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak yang berwujud data dokumentasi atau data laporan yang tersedia. Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel, penjualan (X_1) sebagai variabel bebas dan piutang (X_2) dan untuk laba usaha (Y) sebagai variabel terikat. Data sekunder ini digunakan oleh peneliti untuk proses lebih lanjut. Data ini bersumber dari data statistik PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016.⁶

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian adalah sebagai pencatatan peristiwa atau karakteristik dari sebagian atau seluruh elemen populasi penelitian. Prosedur pengambilan data berpengaruh terhadap kualitas data, oleh karena itu harus diikuti secara teratur. Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini adalah dengan memanfaatkan data yang sudah diolah atau dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dengan studi kepustakaan dan dokumentasi.⁷

F. Analisis data

Analisis data pada dasarnya dapat diartikan sebagai berikut, membandingkan dua hal atau nilai variabel untuk mengetahui selisishnya atau

⁶ Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2005), hlm.121.

⁷ Bambang Prasetyo, *Metode Kuantitatif*, (Yogyakarta: Raja Grafindo, 2005), hlm. 119

rasionya. Adapun tujuan dari analisis data merupakan, untuk memecahkan masalah-masalah penelitian, memperlihatkan hubungan antara fenomena yang terdapat dalam penelitian.⁸

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini dengan menggunakan regresi. Analisis regresi merupakan analisis yang digunakan dalam peramalan variabel dependen berdsrkan variabel-variabel independennya. Dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi bergnda, karena menggunakan 2 variabel independen dan 1 variabel dependen.

1. Analisi deskriptif

Analisis deskriptif (*descriptive*) digunakan untuk penggambaran tentang statistik data seperti *Min*, *Max*, *Mean*, *Sum* dan Standar deviasi.

Menurut sugiyono 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 unntuk umum atau generalisasi.⁹

Menurut Iqbal Hasan statistik dekriptif adalah:

Bagian dari ststistik yang mempelajari cara pengumpulan data dan penyajian data sehingga mudah dipahami. Statistik deskriptif hanya berhubungan dengan hal menguraikan atau memberikan keterangan-keterangan mengenai suatu hal data atau keadaan. Dengan kata lain

⁸ Iqbal Hasan ,*Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara,2008), hlm. 29-30.

⁹Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2014), hlm.30.

statistik deskriptif berfungsi menerangkan keadaan, gejala, atau persoalan-persoalan. Penarikan pada statistika deskriptif (jika ada) hanya ditujukan pada kumpulan data yang ada.¹⁰

2. Uji Normalitas

Menurut Duwi Priyatno uji normalitas merupakan:

Uji normalitas atau uji kenormalan data merupakan suatu jenis uji statistik untuk menentukan apakah suatu populasi berdistribusi normal atau tidak. Uji ini penting dilakukan karena seringkali sebelum melakukan pengolahan data pada suatu pengamatan populasi, banyak penelitian mengasumsikan bahwa populasi yang diamati tersebut berdistribusi normal.¹¹

Dan uji normalitas merupakan salah satu bagian dari uji uji persyaratan analisis data asumsi klasik, artinya sebelum kita melakukan analisis yang sesungguhnya, data peneliti tersebut harus di uji kenormalan distribusinya, hal ini disebabkan secara umum data yang baik dan layak digunakan dalam penelitian adalah data yang memiliki distribusi normal.

3. Uji linearitas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui linearitas data, yaitu apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak. Uji ini digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi pearson atau regresi linear. Pengujian pada SPSS dengan melihat gambar *scatter plot*.

Dengan syarat kriteria pengujian:

Menurut suliyanto pemenuhan asumsi linieritas adalah:

Asumsi linearitas terpenuhi jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi tidak

¹⁰*Ibid.*, hlm. 30.

¹¹ Iqbal Hasan, *Op. Cit.*, hlm. 145.

membentuk suatu pola tertentu (acak). Dan sebaliknya dengan nilai prediksi terstandarisasi membentuk suatu pola tertentu.¹²

4. Uji aumsi klasik

Menurut Duwi Priyatno uji asumsi klasik adalah:

Uji asumsi klasik digunakan untuk mengetahui ada tidaknya multikolinieritas, autokorelasi, dan heterokedastisitas pada model regresi. Model regresi linier dapat disebut sebagai model yang baik jika model tersebut memenuhi beberapa asumsi klasik, yaitu tidak adanya multikolinearitas, autokorelasi, dan heterokedastisitas. Harus terpenuhinya asumsi klasik karena agar diperoleh pengujian dapat dipercaya. Apabila ada satu syarat yang tidak terpenuhi, hasil analisis regresi tidak dapat dikatakan bersifat BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*).¹³

a. Uji multikolinearitas

Menurut Duwi Priyatno uji ultikolinearitas merupakan:

Uji yang artinya antar variabel independen yang memiliki hubungan linier yang sempurna atau mendekati sempurna (koefisien korelasinya tinggi atau bahkan 1). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebasnya. Konsekuensi adanya multikolinearitas adalah koefisien korelasi tidak tertentu dan kesalahan menjadi sangat besar.¹⁴

Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat akan terganggu. Adapun uji multikolinieritas yang digunakan dalam penelitian antara lain dengan melihat nilai VIF dan *tolerance*, apabila nilai VIF

¹² Suliyanto, *Analisis Data Dalam Aplikasi Pemasaran*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005). hlm. 76.

¹³ Duwi Priyatno, *Op. Cit.*, hlm. 89.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 99-103.

kurang dari 10 dan *tolerance* lebih Dari 0.1, maka dinyatakan tidak terjadi multikolinearitas.

b. Uji autokolerasi

Autokorelasi merupakan korelasi anggota observasi yang disusun menurut waktu dan tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi. Metode pengujian dalam penelitian ini menggunakan Uji Durbin Watson.¹⁵

Untuk melihat apakah terjadi korelasi antara suatu periode t dengan periode sebelumnya $(t-1)$. Uji autokorelasi hanya dilakukan pada data *time series* (runtut waktu) dan tidak perlu dilakukan pada data *cross section* seperti pada kuesioner di mana pengukuran semua variabel dilakukan secara serempak pada saat yang bersamaan.

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi dalam uji Durbin Watson adalah sebagai berikut:

- 1) Jika $DW > d_u$ dengan $dk = n-k-1$ maka H_0 ditolak, yang artinya tidak terjadi autokorelasi.
- 2) Jika $DW < d_L$ dengan $dk = n-k-1$ maka H_0 diterima, yang artinya terjadi autokorelasi.
- 3) Jika $d_L < DW < d_u$ maka tidak dapat diambil kesimpulan dan disarankan untuk memperbesar sampel.¹⁶

¹⁵*Ibid.*, hlm. 106.

¹⁶ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012). hlm. 144

c. Uji Heterokedastisitas

Heterokedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan didalam model regresi. Regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heterokedastisitas.¹⁷

Uji heteroedastisitas merupakan uji untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians Dari residual satu ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah di mana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homokedastisitas.

Deteksi heterokedastisitas dapat dilakukan dengan metode *scatter plot* dengan memplotkan nilai ZPRED (nilai prediksi) dengan SRESID (nilai residualnya). Model yang baik didapatkan jika tidak terdapat pola tertentu pada grafik, seperti mengumpul di tengah, menyempit kemudian melebar atau sebaliknya melebar kemudian menyempit. Ada beberapa metode pengujian yang bisa digunakan diantaranya yaitu uji park, uji glejser, melihat pola grafik regresi, dan uji koefisien spearman's rho.

Beberapa alternatif solusi jika model menyalahi asumsi heterokedastisitas adalah dengan mentransformasikan ke dalam bentuk logaritma, yang hanya dapat dilakukan jika semua data bernilai positif. atau dapat juga dilakukan dengan membagi semua variabel dengan variabel yang mengalami gangguan heterokedastisitas.

¹⁷duwi priyatno, *Op Cit.*, hlm. 108.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Metode Grafik (melihat pola titik-titik pada graik regresi)

- 1) Jika ada titik-titik membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka terjadi heterokedastisitas.
- 2) Dan jika ada pola yang jelas, seperti titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

5. Uji koefisien determinan R^2

Uji *R Square*(R^2) atau kuadrat dari R, yaitu menunjukkan koefisien determinasi. Angka ini akan di ubah ke bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Koefisien determinasi merupakan angka sejauh mana kesesuaian persamaan regresi tersebut dengan data. Koefisien determinasi ganda (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel bebas (independen) terhadap variabel independen yang tidak dimasukkan kedalam model.

6. Uji parsial (uji t)

Menurut Duwi Priyatno uji signifikansi parsial adalah:

Uji t (uji koefisien regresi secara parsial) digunakan untuk mengetahui secara parsial apakah penjualan dan piutang berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap laba usaha. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan 2 sisi.

Adapun kriteria pengambilan keputusan adalah:

Ho diterima: jika $-t_{tabel} \leq t_{hitung}$ atau $t_{hitung} \leq t_{tabel}$

Ho ditolak: jika $-t_{hitung} < -t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$.¹⁸

¹⁸*Ibid.*, hlm. 144-145

7. Uji koefisien simultan (uji F)

Menurut Duwi Priyatno uji signifikansi simultan adalah:

Uji f atau sering disebut ANOVA analisis varian (uji koefisien regresi secara simultan) digunakan untuk mengetahui secara simultan apakah penjualan dan piutang berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap laba usaha. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05.¹⁹

Adapun kriteria pengambilan keputusannya adalah:

1. H_0 diterima : jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$
2. H_0 ditolak : jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

8. Uji Regresi linear berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh hubungan secara linier anatar dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen.²⁰ Analisis ini bertujuan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai Dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami peningkatan atau penurunan.

Persamaan linier yang digunakan dalam uji regresi linier berganda sesuai penelitian ini adalah, sebagai berikut:

$$LU = a + b_1 \text{PNJ} + b_2 \text{PTNG}$$

Keterangan:

LU = laba usaha PT.Arpeni Pratama Ocen Line Tbk periode 2009-2016
(variabel dependen)

¹⁹*Ibid.*, hlm. 157.

²⁰*Ibid.*, hlm. 156.

a = konstanta, perpotongan garis pada sumbu Variabel

PNJ = penjualan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016
(variabel independen)

PTNG = piutang PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode 2009-2016
(variabel independen)

b_1 b_2 = koefisien regresi

Adapun dasar pengambilan keputusan Uji regresi Linier berganda, jika membandingkan nilai signifikansi dengan nilai 0,05 adalah:

H_0 diterima : jika nilai signifikan $> 0,05$

H_0 ditolak : jika nilai signifikan $< 0,05$

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk

(sebelumnya PT. arpeni Pratama Ocean Line) didirikan pada 4 Oktober 1975. Perseroan memulai operasi *general cargo vessel* pertamanya, MV Apollo I pada bulan Maret 1977. Sampai dengan tahun 1980, Perseroan telah membeli *general cargo vessel* MV Banowati, MV Candra Kirana, MV Drupadi dan MV Carlina. Pada akhir tahun 2000, Perseroan berhasil meningkatkan armadanya mencapai 11 kapal, yang terdiri atas empat kapal *general cargo*, dua *bulkcarrier*, satu tanker, dua *floating crane* dan dua *tug boat*

Pada tahun 1989, Perseroan mulai menyewakan *LPG carrier* pertamanya, MT. Gas Jaya, kepada perusahaan minyak negara Indonesia, Pertamina, dan mendapatkan kontrak sewa jangka panjang pertama dengan Pertamina, untuk tanker minyak mentah MT Durgandini pada tahun 1991. Perseroan juga mendapat kontrak pengangkutan komoditi batubara antara lain PT Bukit Asam, PT Adaro Indonesia dan PT Kideco Jaya Agung.

Seiring perjalanan usaha dan perkembangan industri pelayaran, terutama dengan dukungan deregulasi peraturan Pemerintah, Perseroan terus berkembang dan memperluas kegiatan usahanya dengan melakukan diversifikasi transportasi laut. Dimulai dari jasa angkutan produk

perkayuan dengan menggunakan *single log-carrying vessel*, hingga jasa pengangkutan laut lainnya yaitu *dry bulk*, angkutan *general cargo* dan cair untuk komoditi-komoditi seperti batubara, *pulp*, dan minyak mentah, serta jasa-jasa terkait lainnya, yakni keagenan, *stevedoring*, penyewaan kapal dan jasa pengelolaan kapal. Pada bulan September 1996, Perseroan mendapatkan sertifikasi *International safety Management (ISM) code* dan sertifikat ISO 9002 (yang disesuaikan menjadi sertifikat ISO 9001 pada tahun 2003) dari *American Bureau of Shipping (ABS)* untuk mutu produk dan proses.

Saat ini Perseroan menjadi salah satu perusahaan jasa pelayaran angkutan terbesar di Indonesia untuk angkutan batubara domestic yang menyediakan jasa *end-to-end logistic solution* dengan armada lengkap⁴² yaitu kapal *Panamax* dan *Handysize*, *tugboat*, *barge* dan *floating crane*. Perseroan telah menjalin kerjasama yang baik dengan perusahaan-perusahaan tambang besar di Indonesia seperti PT Berau Coal, Noble Shipping Inc. BVI, PT Tambang Batubara Bukit Asam Tbk., PT Kaltim Prima Coal dan PT Tanito Harum. Perseroan juga merupakan salah satu perusahaan pelopor di Indonesia dalam angkutan produk perkayuan (*timberbased products*) ke pasaran internasional, khususnya Asia Timur. Kegiatan usaha Perseroan ditunjang antara lain oleh tim manajemen dan karyawan darat/laut berpengalaman dan 13 kantor cabang domestik di beberapa kota pelabuhan, seperti Tanjung Priok di Jakarta,

tanjung Perak di Surabaya, dan Belawan di Medan serta satu cabang di Singapura.

Pada tahun yang berakhir 31 Desember 2007, Perseroan dan Anak Perusahaan mengoperasikan 74 kapal milik dengan total kapasitas 743.314 dwt (di luar *tugboat* dan *floating crane*) dan empat kapal sewa untuk jangka panjang. Ke-74 kapal yang dimiliki sendiri oleh Perseroan dan Anak Perusahaan terdiri atas Sembilan *bulkcarrier*, tiga kapal *general cargo*, tiga *tanker*, satu *LPG carrier*, 26 *tugboat*, 23 *barge*, delapan *floating crane* dan satu *crew boat* serta memiliki usia rata-rata tertimbang (*weighted average age*) 16,8 tahun (di luar *tugboat* dan *floating crane*).

2. Visi, Misi dan kegiatan usaha P, Misi dan kegiatan usaha PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk

Adapun yang menjadi visi, misi dan kegiatan usaha yang menjadi tujuan dan cita-cita erta kegiatan usaha yang diterapkan PT. Srpeni Pratama Ocean Line Tbk dale sebagai berikut:

a. Visi Perusahaan

Visi mencerminkan apa yang ingin dicapai dimasa depan, sehingga PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk menetapkan visinya :

1. Menjadi perusahaan yang dominant dalam industri pelayaran Indonesia dan ikut berperan dalam arena pelayaran Internasional.
2. Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dengan memberi pelayanan berorientasi pelanggan terbaik melalui pengangkutan tepat waktu, *end-to-end logistic solution*.

3. Ikut meningkatkan pembangunan transportasi angkutan laut nasional dalam pengertian luas, termasuk pengembangan sumber daya manusia dan pembangunan masyarakat.

b. Misi

Kuat untuk menjadi pemain terkemuka di industri pelayaran di Indonesia. Hal ini bertujuan untuk menyediakan layanan pengiriman yang handal, kompetitif dan inovatif melalui pembangunan berkelanjutan.

c. Kegiatan Usaha

Kegiatan bidang usaha yang ditangani PT Arpeni Pratama Ocean Line Tbk pada saat ini antara lain :

1. Angkutan *General Cargo*. Perseroan mengangkut *dry cargo* yaitu kapal mengangkut muatan umum yang terdiri dari barang-barang yang dikemas dan tidak dikemas, tetapi tidak dalam bentuk container, seperti perkayuan dan produk-produk pertanian, serta produk besi dan baja, dari Indonesia ke dalam dan luar perairan Indonesia (termasuk Jepang, Cina, dan Hong Kong). Dalam produk-produk pertanian dan alat berat seperti sepeda motor.
2. *Operasional Bulk Carriers*. Jasa transportasi pengangkutan khusus pengangkutan Batubara, Biji Besi dan jenis lainnya. Perseroan dalam pengoperasian kapal *Bulk Carriers* bertanggung jawab atas barang yang diangkut selamat hingga ditujuan.
3. Mengoperasikan kapal-kapal *Tankers*. Jasa transportasi muatan cair. Perseroan terutama terdiri dari penyewaan kapal-kapal ke Pertamina

untuk mengangkut minyak mentah dan bahan bakar minyak, Perseroan selalu berupaya mencari peluang untuk menyewakan lebih banyak lagi kapal ke perusahaan-perusahaan lain. Walaupun Perseroan belum memberikan jasa pengangkutan muatan cair diluar kontrak penyewaan kapal, namun hal ini tidak membatasi kemungkinan Perseroan untuk mengoperasikan sendiri kapal-kapalnya. Kapal ini juga mengangkut gas.

4. Usaha Keagenan Perseroan memulai bisnis jasa keagenan di tahun 1983, dan sejak saat itu jasa keagenan yang dijalankan Perseroan merupakan salah satu keagenan pelayaran angkutan swasta terbesar di Indonesia. Perseroan bertindak sebagai agen bagi kapal-kapal asing yang melakukan kegiatan usaha di perairan Indonesia. Perseroan menangani semua jenis kapal dan menawarkan jasa yang komprehensif termasuk mengurus jasa keagenan umum, jasa kepelabuhan, agen perlindungan pemilik, penunjukan perusahaan bongkar muat, jasa pengurusan kepentingan pemilik, jasa pengisian bahan bakar, jasa perbaikan diatas kapal saat berlabuh serta memasok suku cadang dan peralatan.
5. Sebagai *Broker*. PT Arpeni Pratama Ocean Line Tbk juga membuka bidang usaha *broker* atau pedagang untuk bidang perkapalan.

Dalam meningkatkan kinerja usaha Perseroan dan Anak Perseroan melakukan langkah-langkah antara lain :

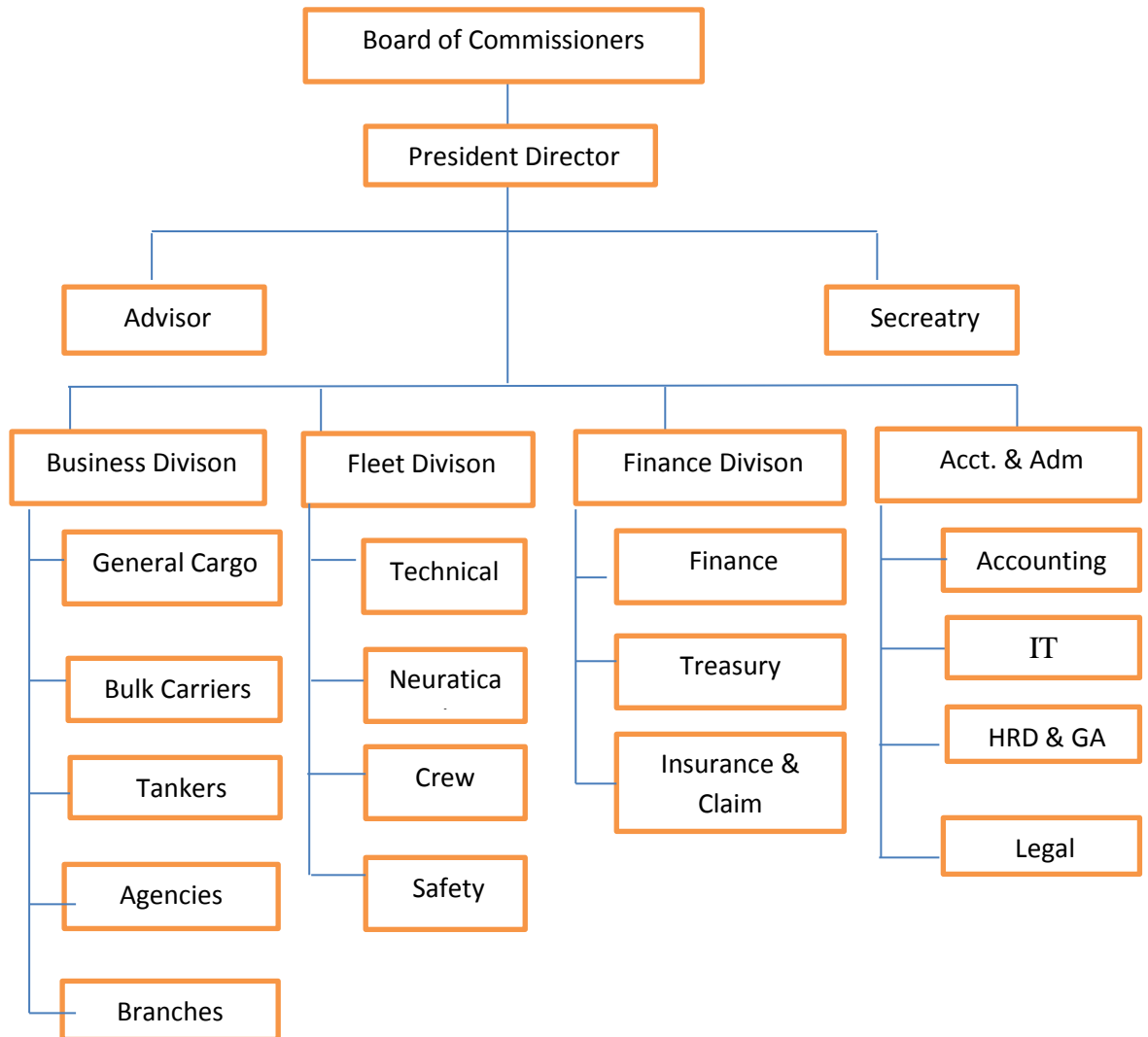
- a. Memperluas jaringan pemasaran Perseroan keluar negeri dengan memberikan pelayanan terbaik kepada pengguna jasa kapal atau mitra usaha atau perusahaan *prinsipil*.
- b. Memperkokoh daya saing dengan memperhatikan kualitas sumber daya manusia baik tenaga pelaut maupun karyawan darat.
- c. Memelihara dan mengembangkan mutu jasa pelayanan yang mengacu pada ISM code dan ISO 9001:2000.
- d. Mempertahankan manajemen perkapalan yang terkemuka dengan melaksanakan perubahan dan pembaharuan yang diperlukan secara terus menerus.
- e. Menerapkan perlindungan keselamatan resiko yang telah diidentifikasi dengan mendokumentasikan prosedur yang sesuai.

3. Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan hal yang penting, karena dalam organisasi terdapat pembagian wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing fungsi, sehingga masing-masing bagian dapat bekerja dengan baik demi tercapainya tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Dengan demikian struktur organisasi menggambarkan apakah organisasi tersebut terdapat sistem pengendalian intern yang sudah efektif atau belum.

Adapun struktur organisasi yang terdapat pada PT Arpeni Pratama Ocean Line Tbk secara garis besar sebagai berikut :

Tabel IV.1
Struktur dan Tata Kerja PT Arpeni Pratama Ocean Line Tbk Jakarta.



Sumber Profil Perusahaan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk

Dengan memperhatikan struktur organisasi diatas maka dapat disimpulkan bahwasannya bentuk organisasi yang diterapkan di PT Arpeni Pratama Ocean Line Tbk adalah organisasi Lini. Adapun yang dimaksud dengan organisasi ini adalah suatu bentuk organisasi yang di dalamnya terdapat garis wewenang untuk menghubungkan langsung secara vertical antara atasan dengan bawahan

Adapun penjabaran dari gambaran struktur kerja adalah sebagai berikut :

a. *Board of Commissioners*

Dewan Komisaris merupakan jajaran pemegang saham dan komisaris dalam perusahaan

b. *President Director*

Presiden Direktur sebagai kepala direktur yang memimpin perusahaan dan menjalankan perusahaan yang dibantu oleh bawahan dari setiap bagian unit perusahaan, dan membuat keputusan dan kebijakan perusahaan.

c. *Advisor*

Penasehat sebagai tim penasehat perusahaan untuk membantu presiden direktur menangani permasalahan yang sedang dihadapi perusahaan, dan membantu memberikan pertimbangan-pertimbangan untuk pengambilan keputusan.

d. *Secretary*

Sekretaris bertanggung jawab membantu segala kebutuhan presiden direktur, mengatur jadwal, membuat perjanjian, menangani dokumendokumen yang dibutuhkan presiden direktur.

e. *Business Division*

Bagian bisnis menangani segala kegiatan bisnis perusahaan yang terdiri dari urusan angkutan cargo, pembawa muatan, tanker, penanganan agency, dan cabang-cabang perusahaan. Didalam *Business Division* terdapat beberapa departemen yaitu:

1) *General Cargo Departement*

Melakukan kegiatan bisnis dalam pengoperasian kapal-kapal *General Cargo* dan bertanggung jawab atas pengiriman barang.

2) *Bulk Carriers department*

Melakukan kegiatan-kegiatan bisnis dan bertanggung jawab dalam pengoperasian kapal-kapal *Tankers Departement* melakukan kegiatan-kegiatan bisnis Tanker, bertanggung jawab atas pengoperasian kapal-kapal Tanker serta mengontrol kegiatan kapal Tanker.

3) *Agencies Departement*

Melakukan kegiatan meng-ageni atau menangani kapal dari pemilik kapal atau disebut *Principle* yang sedang melakukan kegiatan bongkar atau muat disuatu wilayah keagenan.

4) *Branches Deapartement*

Melakukan kegiatan memonitoring dan mengkoordinasi berbagai cabang-cabang dalam seluruh pelaksanaan kegiatan baik dari pengembangan bisnis maupun personel dalam disiplin dan cara kerja yang sesuai dengan peraturan perusahaan.

a. *Fleet Division*

Bagian Armada menangani untuk bagian armada perusahaan yang berada dibagian lapangan para tehnik, crew, dan keamanan. *Flee Division* terbagi beberapa departemen, yaitu :

1). *Technical Departement*

Berperan Efektif adalah mampu memberi nilai tambah ke perusahaan. Aman adalah bebas dari kecelakaan baik menyangkut hilangnya nyawa SDM, kapal muatan dan seluruh property di kapal. Bebas polusi adalah mampu melakukan pencegahan dan atasi pencemaran yang timbul.

2). *Nauratical Departement*

- a) Menjaga agar standar operasional alat-alat nautik selalu efisien dan berfungsi secara optimal.
- b) Mengurus altifitas perawatan, perbaikan jalan dan overhaul dari anjungan, dan perlengkapan radio komunikasi.
- c) Mengurus pembuatan *Nationality Certificate* dan *Ship Statio Lisence* (Radio) bai kapal-kapal.
- d) Mengurus dan mengkontrol biaya pengeluaran dari anjungan, radio dan purser departemen.
- e) Inspeksi ke kapal sesuai denganjadwalsecararutin.

3) *Crew Departement*

1. Mengadakan rekrutmen Anak Buah Kapal (ABK) dengan kriteria-kriteria pendidikan dan ijazah/ sertifikat pelaut yang menjadi standar.
2. Melakukan pemantauan kinerja Anak Buah Kapal.
3. Bertanggung jawab atas system keselamatan crew diatas kapal selama perjalanan. Mengadakan penyediaan logistic untuk keperluan crew diatas kapal.

4). *Safety Departement*

Bertanggung jawab meningkatkan dan mengoptimalkan pengoperasian kapal secara efisien dan aman baik terhadap kapal, crew, muatan dan lingkungan baik udara dan laut.

b. *Finance Division*

Bagian Keuangan menangani seluruh aktivitas keuangan perusahaan untuk membuat anggaran pemasukan dan anggaran pengeluaran untuk disemua bagian unit perusahaan. Bagian keuangan membawahi dari segi keuangan, pembendaharaan, asuransi dan klaim perusahaan, terdiri dari beberapa departemen, yaitu :

1) *Finance*

- a) Melakukan pembayaran-pembayaran transaksi.
- b) Bertanggung jawab atas keluar dan masuknya biaya biaya transaksi yang dilakukan.
- c) Melakukan penagihan-penagihan invoice.

2) *Treasury*

- a) Melakukan pengalokasian dana-dana yang tersedia.
- b) Memonitoring keuangan perusahaan.
- c) Melakukan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pinjaman-pinjaman kepada pihak Bank.

3) *Insurance and Claim*

Menangani dan bertanggung jawab atas asuransi-asuransi kapalkapal yang dimiliki perusahaan sampai dengan menangani claimclaim jika terjadi kerusakan atau kejadian lainnya.

c. *Accounting dan Administration Division*

Bagian Akunting dan Administrasi menangani akuntansi dan laporan keuangan perusahaan serta bagian administrasi yang terdiri dari bagian teknologi informasi untuk membantu pelaksanaan pekerjaan, bagian HRD dan GA yang mengurus bagian personalia dan kepegawaian dan juga bagian legal atau bagian hokum. Terbagi kedalam beberapa departemen, yaitu :

1) *Accounting Departemen*

- a. Melakukan pembukuan atas transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan.
- b. Membuat laporan-laporan keuangan perusahaan.
- c. Melakukan pemeriksaan atas bukti-bukti transaksi atas keabsahannya atau keasliannya.

- d. Melakukan penyimpanan dan bertanggung jawab atas berkas-berkas yang sehubungan dengan laporan keuangan.

2) *Information Teknologi Departement*

- a) Terimplementasi aplikasi, program atau teknologi IT untuk menunjang bisnis perusahaan.
- b) Terciptanya *Basic Central Data* yang akurat, informasi yang cepat, tepat dan berguna untuk bisnis perusahaan.
- c) Terciptanya efisiensi dan efektif dalam pemanfaatan teknologi informasi.
- d) Terciptanya satu *Networking* perusahaan.

3) *HRD and GA Departement*

a) *Human Resources Development*

- 1) Melakukan proses rekrutmen karyawan dan sekaligus melakukan penempatan karyawan.
- 2) Melakukan proses administrasi kompensasi benefit, dalam arti segala sesuatu yang berhubungan dalam kesejahteraan karyawan.
- 3) Melakukan pembuatan Surat Keputusan dan Surat Persetujuan Kerja dan surat-surat lainnya yang dibutuhkan karyawan.
- 4) Mengurus klaim-klaim asuransi kesehatan dan perjalanan dinas karyawan.
- 5) Melakukan pemantauan kerja karyawan.

- 6) Membuat surat-surat extern untuk keperluan-keperluan karyawan (surat keterangan kerja, surat penghasilan kerja).

b). *General Affair*

- 1) Melakukan kegiatan operasional tugas-tugas *General Service*.
- 2) Melaksanakan koordinasi atas keamanan gedung, karyawan dan asset lainnya serta operasional pool kendaraan.
- 3) Mengawasi kelancaran pelaksanaan *Schedule Security, Car Pool* dan *Office Boy*.
- 4) Mengawasi kegiatan yang mencakup telekomunikasi.
- 5) Mengawasi kegiatan pendistribusian surat menyurat dan dokumen.
- 6) Melakukan pemeliharaan dan pengendalian atas semua alat-alat komunikasi yang ada di tiap-tiap departemen.
 - 1) Melakukan pengawasan terhadap pekerjaan photocopy, fax dan resepsionis, kurir (*messenger*).

4) *Legal Departement*

- a) Mengamankan asset-aset perusahaan (kapal, tanah dan bangunan).
- b) Memberi *Legal Opinion, Legal Memorandum* kepada *Board Management* sebelum menandatangani kontrak-kontrak dengan pihak ketiga.
- c) Mengurus semua Anggaran Dasar perusahaan.
- d) Mengurus ijin-ijin atau perpanjangan ijin-ijin yang berhubungan dengan ijin perusahaan.

- e) Me-Review kontrak-kontrak antara perusahaan dengan pihak ketiga sehubungan dengan kontrak-kontrak Loan Agreement antara perusahaan dengan Bank.
- f) menyimpan dan memelihara dokumen-dokumen penting perusahaan.
- g) Memberi Advise dari segi hukum kepada *Board Management* dalam rangka mengambil keputusan.

B. Dekriptif hasil penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan dan memaparkan perolehan data yang diambil dari laporan keuangan PT. Arpeni Prtama Ocean Line Tbk periode 2009-2016, dalam bentuk triwulan.

1. Penjualan

Penjualan pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line mengalami peningkatan dan penurunan untuk laporan per triwulan dari tahun 2009-2016. Untuk melihat kondisi perkembangan penjualan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk, dapat dilihat dari tabel dan gambar dibawah ini.

Tabel IV.2
Penjualan PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk
periode 2009-2016 secara triwulan
(dalam rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2009	446.203.821.372	873.136.816.948	1.292.475.552.846	1.717.602.391.267
2010	375.661.331.593	733.643.349.881	1.053.603.059.830	1.388.775.172.203
2011	289.851.501.128	603.210.606.851	952.576.081.284	1.300.700.586.936

2012	312.325.843.174	567.111.924.744	880.911.603.003	1.776.954.199.230
2013	272.183.383.137	571.594.203.196	834.185.341.219	1.100.167.229.250
2014	239.475.947.163	448.031.677.679	629.105.541.419	824.638.584.387
2015	187.551.513.922	367.079.415.124	536.615.886.412	663.386.012.339
2016	108.716.981.724	238.921.729.114	336.538.189.153	439.078.197.181

Sumber : [www. idx. co. id](http://www.idx.co.id)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat perkembangan penjualan yang diperoleh perusahaan tahun 2009 dan 2012 penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp 59.351.807.963 sedangkan pada tahun 2010-2011 penjualan menurun dari tahun sebelumnya sebesar Rp 416.901.804.331 kemudian pada tahun 2013-2014 penjualan menurun sebesar Rp 275.528.644.863 dan pada tahun 2015-2016 penjualan menurun sebesar Rp 224.307.815.158 sehingga dapat diketahui bahwa penurunan penjualan tahun 2014 dan 2016 yang diperoleh Rp 51.220.829.705.

2. Piutang

Piutang pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk mengalami peningkatan dan penurunan untuk laporan per triwulan dari tahun 2009-2016. Untuk melihat kondisi perkembangan piutang PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk dapat dilihat dari tabel dan gambar dibawah ini.

Tabel IV.3
Piutang PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk
periode 2009-2016 secara triwulan
(dalam rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2009	1.757.019.080.935	1.445.250.793.660	1.215.240.368.612	1.109.110.655.638
2010	1.042.707.357.961	796.528.052.512	631.544.908.125	419.858.866.819
2011	499.200.944.060	504.416.545.228	483.454.640.561	605.550.075.421
2012	602.786.815.842	626.164.534.570	575.437.001.100	203.264.961.201
2013	197.924.609.966	208.029.944.258	211.755.632.518	223.088.975.757
2014	234.795.268.205	234.877.891.929	210.364.920.180	172.133.180.318
2015	178.899.364.123	225.375.182.674	188.312.620.027	159.514.032.174
2016	163.007.201.064	141.060.199.240	132.041.676.629	117.238.252.335

Sumber : www.idx.co.id

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat perkembangan piutang yang diperoleh perusahaan dari tahun 2009-2016 mengalami peningkatan dan penurunan. Pada tahun 2009 piutang sebesar Rp 1.109.110.655.638 dan pada tahun 2010 piutang menurun dari tahun 2009 sebesar Rp 698.251.788.819 dan pada tahun 2011 piutang menurun sebesar Rp 83.701.713.398 kemudian pada tahun 2012-2013 piutang meningkat sebesar Rp 19.824.014.556 sedangkan pada tahun 2014-2016 piutang mengalami penurunan sebesar Rp 42.275.779.839.

3. Laba usaha

Laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk mengalami keuntungan dan kerugian untuk laporan per triwulan dari tahun 2009-2016. Untuk melihat kondisi perkembangan laba usaha PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk, dapat dilihat dari tabel dan gambar dibawah ini.

Tabel IV.4
Laba Usaha PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk
periode 2009-2016 secara triwulan
(dalam rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2009	48.975.537.870	64.422.790.991	137.515.617.698	143.227.617.397
2010	3.794.301.362	23.265.203.148	26.235.025.992	649.268.053.946
2011	160.539.244.285	397.185.015.638	800.931.094.359	1.752.119.726.888
2012	108.050.064.351	241.582.081.505	330.998.631.337	937.188.598.827
2013	75.517.071.009	130.019.326.560	222.733.979.047	685.526.153.324
2014	95.596.424.424	61.913.666.918	10.270.696.420	5.339.998.250
2015	77.259.586.123	159.628.778.627	136.559.183.412	524.773.971.879
2016	113.304.372.560	54.614.980.236	30.934.527.636	49.041.195.180

Sumber : [www. idx. co. id](http://www.idx.co.id)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat perkembangan laba usaha yang diperoleh perusahaan dari tahun 2009-2016 mengalami peningkatan dan penurunan. Pada tahun 2009 laba usaha sebesar Rp 143.227.617.397 sedangkan pada tahun 2010 laba usaha meningkat dari tahun sebelumnya sebesar Rp 506.040.436.549 pada tahun 2011 laba usaha meningkat sebesar

1.102.851.672.942 dari tahun sebelumnya kemudian pada tahun 2012 laba usaha menurun sebesar Rp 165.663.074.115 pada tahun 2013 laba usaha menurun sebesar Rp 251.662.445.503 dari tahun sebelumnya sedangkan pada tahun 2014 laba usaha menurun sebesar Rp 246.322.447.253 sehingga dapat diperoleh jumlah pada tahun 2013 dan 2014 sebesar Rp 5.339.998.250 dan pada tahun 2015-2015 laba usaha menurun sebesar Rp 475.732.776.699.

C. Hasil Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif (*descriptive*) digunakan untuk menggambarkan tentang statistik data seperti min, max, mean, dan standar deviasi untuk menggambarkan data. Berikut analisis deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel IV.5
Hasil Uji Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	32	108716981724	1776954199230	698812927334,66	439466282456,253
Piutang	32	117238252335	1757019080935	484873579801,31	420095236891,034
LabaUsaha	32	3794301362	1752119726888	258072891162,47	367656772277,874
Valid N (listwise)	32				

Berdasarkan analisis deskriptif yang digunakan, hasil yang diperoleh untuk variabel penjualan adalah jumlah data (N) yang diolah adalah 32, jumlah penjualan *Minimum* adalah Rp 108.716.981.724 yang terjadi pada triwulan 1 tahun 2016 dan jumlah penjualan *Maximum* adalah Rp 1.776.954.199.230 yang terjadi pada triwulan 4 tahun 2012 *Mean* (rata-rata) penjualan setiap triwulan

selama periode penelitian (2009-2016) adalah Rp 698.812.927.334,66 adapun standar deviasi (penyimpangan data dengan nilai rata-rata sebesar Rp 439.466.282.456,252

Untuk variabel piutang, jumlah data (N) yang diolah adalah 32, jumlah piutang *Minimum* adalah Rp 117.238.252.335 yang terjadi pada triwulan 4 tahun 2016 dan piutang *Maximum* adalah Rp 1.757.019.080.935 yang terjadi pada triwulan 1 tahun 2009 *Mean* (rata-rata) piutang setiap triwulan selama periode (2009-2016) Rp 484.873.579.801,31 adapun standar deviasi (penyimpangan data dengan nilai rata-rata) sebesar Rp 420.095.236.891,034

Kemudian untuk variabel laba usaha adalah jumlah data (N) yang diolah adalah 32, jumlah *Minimum* laba usaha adalah Rp 3.794.301.362 yang terjadi pada triwulan 1 tahun 2010 dan jumlah *Maximum* laba usaha adalah Rp 1.752.119.726,88 yang terjadi pada triwulan 4 tahun 2011 dengan *Mean* (rata-rata) laba usaha setiap triwulan selama periode (2009-2016) adalah Rp 25.807.2891.162,47 adapun standar deviasi (penyimpangan data dengan nilai rata-ratanya) sebesar Rp 367.656.772.277,874

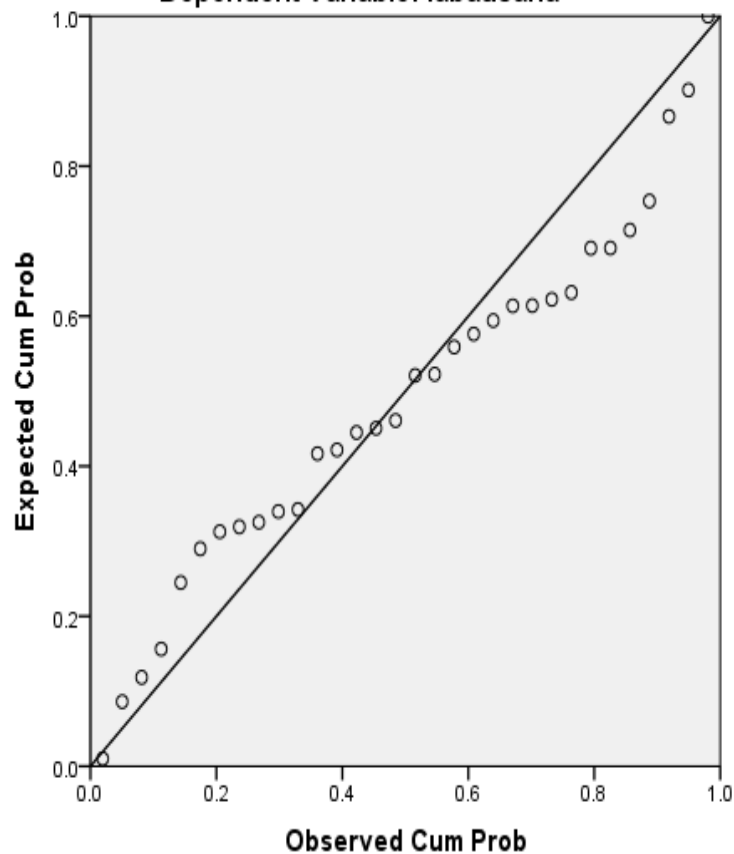
2. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengukur apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Normalitas merupakan hal yang paling penting karena dengan data yang terdistribusi normal, maka data tersebut dapat mewakili populasi.

Tabel IV.6

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: labausaha



a. P-plot

Data diatas menunjukkan bahwa titik-titik tersebut mengikuti garis diagram maka data tersebut dinyatakan normal.

3. Uji linearitas

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui linearitas data, yaitu apakah dua variabel mempunyai hubungan yang linear atau tidak. Uji ini digunakan sebagai prasyarat dalam analisis korelasi pearson atau regresi linear. Pengujian pada SPSS dengan melihat gambar *scatter plot*.

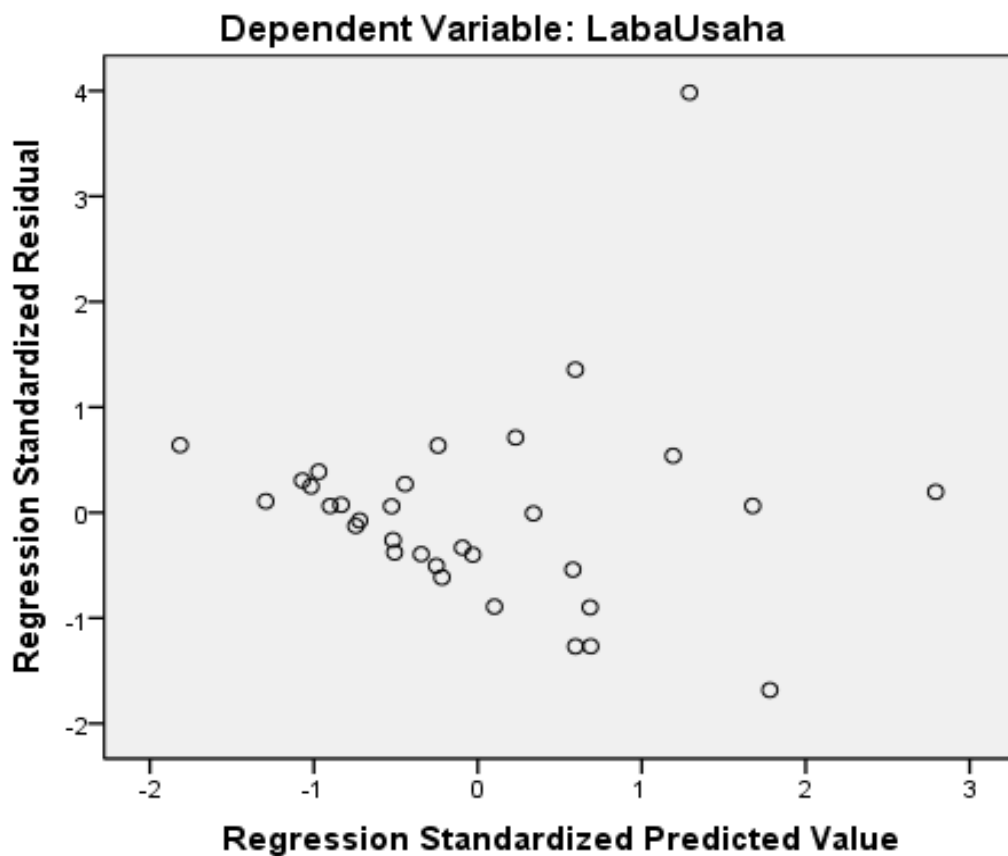
Dengan syarat kriteria pengujian:

Menurut suliyanto pemenuhan asumsi linieritas adalah:

Asumsi linearitas terpenuhi jika plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi tidak membentuk suatu pola tertentu (acak). Dan sebaliknya dengan nilai prediksi terstandarisasi membentuk suatu pola tertentu.

Tabel IV.8
Hasil Uji Linieritas

Scatterplot



Berdasarkan tabel hasil uji liniaritas dengan melihat *scatter plot*. Pola pada gambar tersebut menunjukkan bahwa plot antara nilai residual terstandarisasi dengan nilai prediksi terstandarisasi tidak membentuk suatu pola tertentu.

4. Uji asumsi klasik

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

a. Uji multikolinieritas

Uji yang artinya antar variabel independen yang memiliki hubungan linier yang sempurna atau mendekati sempurna (koefisien korelasinya tinggi atau bahkan 1). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi sempurna atau mendekati sempurna diantara variabel bebasnya

Tabel IV.9
Hasil Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-841215883.324	109921396533.397		-.008	.994		
Penjualan	.519	.128	.620	4.038	.000	.930	1.075
Piutang	-.214	.134	-.244	-1.590	.123	.930	1.075

a. Dependent Variable: LabaUsaha

Berdasarkan tabel hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwa nilai VIF 1,075 masih kurang dari 10. Dari hasil nilai VIF maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi mutikolinearitas antar variabel bebas.

b. Uji autokorelasi

Autokorelasi merupakan korelasi anggota observasi yang disusun menurut waktu dan tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi. Jika terjadinya utokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak diakai untuk memprediksi.

Adapun persyaratan yang harus dipenuhi dalam uji Durbin Watson adalah sebagai berikut:

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

Berikut Uji Autokorelasi yang dilakukan dengan melihat nilai *Durbin Watson*:

Tabel IV.10
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.603 ^a	.364	.320	303133724839.260	1.209

a. Predictors: (Constant), Piutang, Penjualan

b. Dependent Variable: LabaUsaha

Berdasarkan tabel diatas hasil uji autokorelasi menunjukkan bahwa nilai *Durbin-Watson* 1,209. Kemudian nilai akan dibandingkan dengan nilai tabel. Dimana nilai jumlah data (n) = 32, dan $K = 2$ (K adalah jumlah variabel independen), diperoleh dari nilai dL sebesar 1,270 dan du sebesar 1,563 karena nilai $4-DW > du$ ($2,791 > 1,563$) maka dapat disimpulkan bahwa Pengujian Penjualan Dan Piutang Terhadap Laba Usaha tidak terjadi autokorelasi

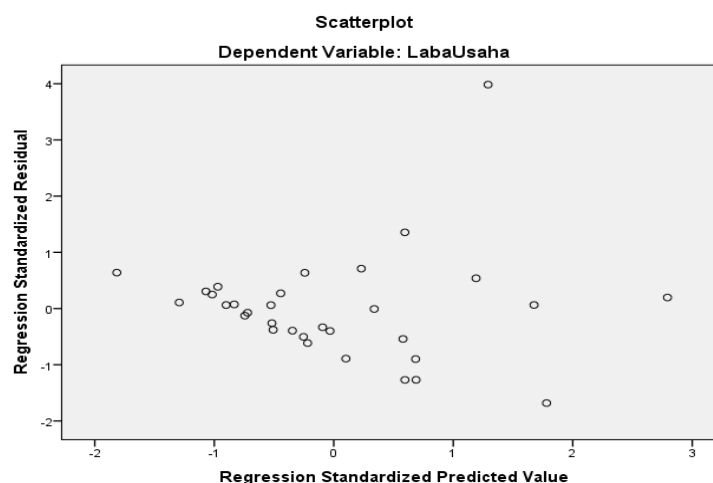
c. Uji heterokedastisitas

Uji heteroedastisitas merupakan uji untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians Dari residual satu ke pengamatan yang lain.

Metode Grafik (melihat pola titik-titik pada graik regresi)

- 1) Jika ada titik-titik membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka terjadi heterokedastisitas.
- 2) Dan jika ada pola yang jelas, seperti titik-titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

Tabel IV.11
Hasil Uji Heterokedastisitas



Berdasarkan tabel hasil uji heterokedastisitas menunjukkan bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Titik-titik tidak menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y. jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas dalam model regresi.

d. Uji koefisien determinan (*R square*)

Koefisien determinasi ganda (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel bebas (independen) terhadap variabel independen yangn tidak dimasukkn kedalam model.

Berikut Uji koefisien determinasi (*R Square*) yang dilakukan dalam penelitian ini:

Tabel IV.12
Hasil Koefisien Determinasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.603 ^a	.364	.320	303133724839.260	1.209

a. Predictors: (Constant), Piutang, Penjualan

b. Dependent Variable: LabaUsaha

Berdasarkan tabel hasil uji koefisien determinan menunjukkan bahwa nilai *R Square* adalah 0,364 atau sama dengan 36,4 persen. Artinya bahwa penjualan dan piutang mampu menjelaskan variabel dependen atau laba usaha sebesar 36,4 persen sedangkan sisanya 63,6 persen dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Dalam arti lain masih ada faktor lain yang mempengaruhi dalam penelitian ini.

e. Uji signifikansi parsial (uji t)

Uji t (uji koefisien regresi secara parsial) digunakan untuk mengetahui secara parsial apakah penjualan dan piutang berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap laba usaha. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05 dan 2 sisi.

Berikut uji signifikansi parsial (Uji t) yang dilakukan dalam penelitian ini.

Tabel IV.13
Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-841215883.324	109921396533.397		-.008	.994		
Penjualan	.519	.128	.620	4.038	.000	.930	1.075
Piutang	-.214	.134	-.244	-1.590	.123	.930	1.075

a. Dependent Variable: LabaUsaha

Berdasarkan tabel. Hasil uji t, peneliti melakukan pengujian variabel penelitian secara parsial melalui langkah-langkah sebagai berikut:

a. Penjualan terhadap laba usaha

1) Perumusan Hipotesis

Ha₁ : Terdapat pengaruh yang signifikan dari penjualan terhadap laba usaha secara parsial pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

Ho₁ : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan Dari penjualan terhadap laba usaha secara parsial pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

2) Penentuan t_{hitung}

Dari tabel uji signifikansi diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 4,038

3) Penentuan t_{tabel}

Nilai t_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k - 1$ atau $32 - 2 - 1 = 29$ (n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel independen), sehingga diperoleh nilai $t_{\text{tabel}} = 2,045$.

4) Kriteria pengujian

(a) H_{01} diterima: jika $-t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}}$ atau $t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$

(b) H_{02} ditolak: jika $t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$ atau $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$

Berdasarkan kriteria pengujian, maka dapat diketahui bahwa $-t_{\text{hitung}} > -t_{\text{tabel}}$ ($4,038 > -2,045$), artinya H_{02} ditolak

5) Kesimpulan uji parsial penjualan

Berdasarkan hasil uji signifikansi secara parsial (uji t) di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari penjualan terhadap laba usaha pada PT.Arpenii Pratama Ocean Line Tbk.

b. Piutang terhadap laba usaha

1) Perumusan Hipotesis

H_{a2} : Terdapat pengaruh yang signifikan Dari piutang terhadap laba usaha secara parsial.

H_{a2} : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan Dari piutang terhadap laba usaha secara parsial.

2) Penentuan t_{hitung}

Dari tabel uji signifikansi diperoleh nilai t_{hitung} sebesar -1,590

3) Penentuan t_{tabel}

Nilai t_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan $df = n - k - 1$ atau $32 - 2 - 1 = 29$ (n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel independen), sehingga diperoleh nilai $t_{\text{tabel}} = 2,045$

4) Kriteria pengujian

(a) H_0 diterima: jika $-t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}}$ atau $t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$

(b) H_0 ditolak: jika $-t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$ atau $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$

Berdasarkan kriteria pengujian, maka dapat diketahui bahwa $t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$ ($-1,590 < 2,045$), H_0 ditolak.

5) Kesimpulan uji parsial penjualan

Berdasarkan hasil uji diatas disimpulkan bahwa secara parsial (uji t) piutang tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha pada PT.Arpenii Pratama Ocean Line Tbk.

7. Uji signifikansi simultan (uji f)

secara simultan) digunakan untuk mengetahui secara simultan apakah penjualan dan piutang berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap laba usaha. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05.

Tabel IV.15
Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji f)
ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	152550496934251750000 000.000	2	7627524846712587000000 00.000	8.301	.001 ^b
Residual	2664811598912808300000 000.000	29	9189005513492443000000 0.000		
Total	4190316568255326000000 000.000	31			

a. Dependent Variable: LabaUsaha

b. Predictors: (Constant), Piutang, Penjualan

Berdasarkan tabel. Hasil Uji f, peneliti melakukan pengujian variabel penelitian secara simultan melalui langkah-langkah sebagai berikut:

a. Perumusan Hipotesis

H_{03} : Terdapat pengaruh yang signifikan Dari penjualan dan piutang terhadap laba usaha secara simultan.

H_{03} : tidak terdapat pengaruh yang signifikan Dari penjualan dan piutang terhadap laba usaha secara simultan.

b. Penentuan F_{hitung}

Dari tabel uji signifikansi diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 8,301

c. Penentuan F_{tabel}

F_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dengan derajat kebebasan $df = n-k-1$ atau $32-2-1 = 29$ (n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel independen), sehingga diperoleh nilai $F_{tabel} = 3,330$.

d. Kriteria pengujian

1) H_{03} diterima : jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$

2) H_{03} ditolak : jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

Berdasarkan kriteria pengujian, maka dapat diketahui bahwa

Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($8,301 > 3,330$), artinya H_{03} ditolak.

e. Kesimpulan uji simultan penjualan dan piutang terhadap laba usaha

Berdasarkan hasil Uji F di atas disimpulkan bahwa secara simultan penjualan dan piutang secara bersamaan berpengaruh terhadap laba usaha pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

8. Uji regresi linear berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh hubungan secara linier anatar dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen.

Tabel IV.16
Hasil Uji Regresi Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-841215883.324	109921396533.397		-.008	.994		
Penjualan	.519	.128	.620	4.038	.000	.930	1.075
Piutang	-.214	.134	-.244	-1.590	.123	.930	1.075

a. Dependent Variable: LabaUsaha

Berdasarkan tabel koefisien diatas, maka persamaan dalam penelitian ini adalah:

$$LU = a + b_1PNJ + b_2PTNG$$

Data penelitian ini sebelum pengolahan, data terlebih dahulu di log (logaritma) kan. Logaritma digunakan untuk menyamakan data yan berbeda seperti variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian ini, maka persamaan Uji regresi linier berganda yaitu:

$$LU = -841.215.883.324+ (0,519 PNJ) +(-.214 PTNG)$$

Dimana :

LU = Laba Usaha

PNJ = Penjualan

PTNG = Piutang

Penjelasan dari persamaan di atas adalah sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta (a) adalah -841.215.883.324 artinya jika penjualan dan piutang nilainya 0 maka laba usaha adalah -841.215.883.324
- b. Nilai koefisien regresi variabel penjualan (b_1) adalah 519 artinya bahwa setiap peningkatan penjualan sebesar 1, maka akan menurunkan laba usaha sebesar 519 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap.
- c. Nilai koefisien regresi variabel piutang (b_2) adalah -.214 artinya bahwa setiap peningkatan piutang sebesar 1, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar 214 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. pengaruh penjualan terhadap laba usaha pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

penjualan merupakan sumber penghasilan utama bagi perusahaan. Oleh karena itu, semakin banyak penjualan yang dilakukan, akan membuat beban-beban tersebut semakin murah dibandingkan dengan penjualannya. Keuntungan beban ini mempunyai potensi dalam menciptakan laba yang membesar. apabila penjualan meningkat, kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Hal ini terlihat dari omset penjualan yang dimilikinya. Jadi dengan memberikan kebijakan penjualan barang secara kredit akan mampu meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan.

Persamaan regresi yang terbentuk dalam penelitian ini adalah:

$$LU = -841.215.883.324 + 0,519 \text{ PNJ} + (-214 \text{ PTNG})$$

Bahwa setiap peningkatan penjualan sebesar 1, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar 519 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap. Berdasarkan hasil Uji t menunjukkan bahwa variabel penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($4,038 > 2,045$), artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara parsial penjualan memiliki pengaruh negatif terhadap laba usaha pada PT.Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Hasil penelitian ini didukung oleh Nurul Widyawati yang menyatakan penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, Yonnade Arga Putra yang menyatakan biaya produksi dan penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

2. pengaruh piutang terhadap laba usaha pada PT.Arpeni Pratam Ocan Line Tbk.

piutang (*receivable*) merupakan tagihan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun yang terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit).

Persamaan regresi yang terbentuk dalam penelitian ini adalah:

$$LU = -841.215.883.324 + 0,519 PNJ + (-214 PTNG)$$

Bahwa setiap peningkatan piutang sebesar 1, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar -214 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap. Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa variabel piutang memiliki $-t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-1,590 < 2,045$), H_0 diterima dan H_a ditolak . Secara parsial piutang tidak terdapat pengaruh terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Hasil penelitian ini didukung oleh Hasil penelitian ini didukung oleh Nurul Widyawati yang menyatakan perputaran piutang secara parsial

berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, Yonnade Arga Putra yang menyatakan penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

3. pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.

Semakin tinggi tingkat perputaran kas, piutang dan persediaan menunjukkan tingginya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan, dan laba yang diterima akan menjadi banyak jumlahnya. Laba yang diterima adalah selisih antara blaba bruto dan beban usaha, laba usaha yang diperoleh samata-mata dari kegiatan utama.

Berdasarkan hasil analisis data Uji F menunjukkan bahwa variabel penjualan dan piutang memiliki $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($8,301 > 3,330$), artinya H_{03} ditolak dan H_{a3} diterima. Artinya secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan Dari penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. Adapun nilai *R Square* 0,364 atau sama dengan 36,4 persen. Artinya penjualan dan piutang mampu menjelaskan variabel dependen atau laba usaha 36,4 persen. Sedangkan sisanya 63,6 persen dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Dalam arti lain masih ada variabel independen lain yang mempengaruhi laba usaha. Hasil penelitian ini didukung oleh hasil penelitian Nurul Widyawati, Yonnade Arga Putra dan Dika Ika Puteri yang menyatakan penjualan dan piutang berpengaruh terhadap laba usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji signifikansi parsial (uji-t) nilai t_{hitung} pada variabel penjualan (X_1) adalah sebesar 4,038, sedangkan untuk nilai t_{tabel} adalah sebesar 2,045 (diketahui dari lampiran t_{tabel}), $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh penjualan terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk periode secara parsial.
2. Berdasarkan uji signifikansi parsial (Uji-t) nilai t_{hitung} pada variabel piutang (X_2) adalah sebesar -1,590 sedangkan untuk nilai t_{tabel} adalah sebesar -2,045 (diketahui dari lampiran t_{tabel}), $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 diterima. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh piutang terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk secara parsial.
3. Berdasarkan uji signifikansi simultan (uji f) diketahui nilai dari F_{hitung} adalah sebesar 8,301 dan nilai F_{tabel} adalah sebesar 3,33 (diketahui dari lampiran F_{tabel}) artinya ($8,301 > 3,33$), sedangkan nilai signifikan pada uji ini diketahui sebesar 0,001 artinya $<$ dari 0,05 maka H_0 ditolak. Jadi kesimpulannya terdapat pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk secara simultan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas, mengajukan saran sebagai berikut:

1. Dalam upaya untuk meningkatkan laba usaha pada perusahaan sektor pelayaran khususnya pada PT. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk, diharapkan dapat terus meningkatkan penjualan, karena berdasarkan hasil penelitian, penjualan mempunyai pengaruh positif terhadap laba usaha. Artinya, semakin besar penjualan maka semakin besar pula laba usaha yang diperoleh dan demikian pula sebaliknya, semakin kecil penjualan maka semakin kecil pula laba yang diperoleh.
2. Bagi pemimpin perusahaan harus dapat memilih perencanaan menecilan piutang agar laba usaha yang diperoleh menjadi optimal, karena berdasarkan hasil penelitian, piutang mempunyai pengaruh negatif terhadap laba usaha. Artinya, semakin besar piutang yang diperoleh maka akan meningkatkan laba usaha yang diperoleh.
3. Bagi peneliti selanjutnya bisa menjadikan penelitian ini sebagai referensi dan menambah variabel-variabel lain yang mempengaruhi laba usaha selain penjualan dan piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah Al-Mushlih Dan Shalah Ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta: Darul Ha, 2004.
- Ahmad Mustfa Al Maragi, *Terjemahan Tafsir Al Maragi* , Semarang:Cv Toha Putra, 1992.
- Basu Swastha & Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern Edisi Tiga* Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2002.
- Bambang prasetyo, Dkk, *Metedologi penelitian kuantitatif* yogyakarta:PT.Raja Grafindo Persada, 2005.
- Departemen Agama RI, *Al- Quran dan Terjemahannya* Bandung: Diponegoro, Al-Hikmah, 2010.
- Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolah Data Terpraktis*, Yogyakarta: Andi Offset, 2014.
- Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2010.
- Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis* Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2012
- Ismail, *Perbankan Syariah* Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*, Bumi Aksara : Jakarta, 2004.
- Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, Bandung: Alfabeta, 2015.

- John Martin, *Manajemen Keuangan*, Indonesia: Pt Macanan Jaya Cemerlang, 2008.
- James M Reeve, Dkk, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indoneia*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Ed 1 Jakrta: Pt. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Kotler Philip Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran Jilid 12* Jakarta: PT Indeks, 2007.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi, Ed 4* Jakarta: Erlangga, 2013.
- Muhammad, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008
- M.Burhan,Bungin, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Kencana : Jakarta,2005.
- Slamet Haryono, *Analisis Laporan Keuangan Perbankan Syariah* Yogyakarta: Pustaka Sayid Sabiq, 2009.
- Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar* Jakarta: Rineka Cipta, 2008.
- Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi* Jakarta : Rajawali Pers, 2008.
- Suhrsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2002.
- Sugiyono, *statistika untuk penelitian*, Bandung: Alfabeta,2005.
- Suliyanto, *Analisis Data Dalam Aplikasi Pemasaran*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Tim Disbintalad, *Al-Qur'an terjemahan Indonesia* jakarta: PT. Sari Agung, 1996.

Walter T. Harrison Jr,dkk, *Akuntansi Keuangan,Internasional Financial Reporting Standart-IFRS*,Erlangga: Jakarta,2011.

Zaki baridwan, *Intermediate Accounting* Yogyakarta: BPFE- Yogyakarta, 2004.

CURICULUM VITAE
(Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama Lengkap : ASNIDA
Nama Panggilan :Asnida
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat,Tanggal Lahir :Batahan 5 juni 1995
Anak Ke : 5(Lima) Dari 11 Bersaudara
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Pasar Batahan Kabupaten Mandailing Natal
Telepon. Hp : 083190705144
@Mail : Nasutionasnida@gmail.com

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2001-2007 : SD Negeri 14270 Batahan
Tahun 2007-2010 : SMP Negeri 1 Batahan
Tahun 2010-2013 : SMA Negeri 1 Batahan
Tahun 2013-2017 : Program Sarjana (S-1) Ekonomi Syariah IAIN
Padangsidempuan

PRESTASI AKADEMIK

IPK : 3,35 (Amat Baik)
Karya Tulis Ilmiah : **Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap
Laba Usaha Pada PT. Arpeni Pratama Ocean
Line Tbk Periode 2009-2016**

LAMPIRAN 1**Data penjualan, piutang dan laba usaha pada PT. Arpeni Pratama Ocean
Line Tbk periode 2009-2016 (disajikan dalam rupiah)**

Tahun	Triwulan	Penjualan	Piutang	Laba usaha
2009	I	446.203.821.372	1.757.019.080.935	48.975.537.870
	II	873.136.816.948	1.445.250.793.660	64.422.790.991
	III	1.292.475.552.846	1.215.240.368.612	137.515.617.698
	IV	1.717.602.391.267	1.109.110.655.638	143.227.617.397
2010	I	375.661.331.593	1.042.707.357.961	3.794.301.362
	II	733.643.349.881	796.528.052.512	23.265.203.148
	III	1.053.603.059.830	631.544.908.125	26.235.025.992
	IV	1.388.775.172.203	419.858.866.819	649.268.053.946
2011	I	289.851.501.128	499.200.944.060	160.539.244.285
	II	603.210.606.851	504.416.545.228	397.185.015.638
	III	952.576.081.284	483.454.640.561	800.931.094.359
	IV	1.300.700.586.936	605.550.075.421	1.752.119.726.888
2012	I	312.325.843.174	602.786.815.842	108.050.064.351
	II	567.111.924.744	626.164.534.570	241.582.081.505
	III	880.911.603.003	575.437.001.100	330.998.631.337
	IV	1.776.954.199.230	203.264.961.201	937.188.598.827
2013	I	272.183.383.137	197.924.609.966	75.517.071.009
	II	571.594.203.196	208.029.944.258	130.019.326.560
	III	834.185.341.219	211.755.632.518	222.733.979.047
	IV	1.100.167.229.250	223.088.975.757	685.526.153.324
2014	I	239.475.947.163	234.795.268.205	95.596.424.424
	II	448.031.677.679	234.877.891.929	61.913.666.918
	III	629.105.541.419	210.364.920.180	10.270.696.420
	IV	824.638.584.387	172.133.180.318	5.339.998.250
2015	I	187.551.513.922	178.899.364.123	77.259.586.123
	II	367.079.415.124	225.375.182.674	159.628.778.627
	III	536.615.886.412	188.312.620.027	136.559.183.412
	IV	663.386.012.339	159.514.032.174	524.773.971.879
2016	I	108.716.981.724	163.007.201.064	113.304.372.560
	II	238.921.729.114	141.060.199.240	54.614.980.236
	III	336.538.189.153	132.041.676.629	30.934.527.636
	IV	439.078.197.181	117.238.252.335	49.041.195.180

LAMPIRAN 2

Hasil Uji Deskriptif

Descriptive Statistics

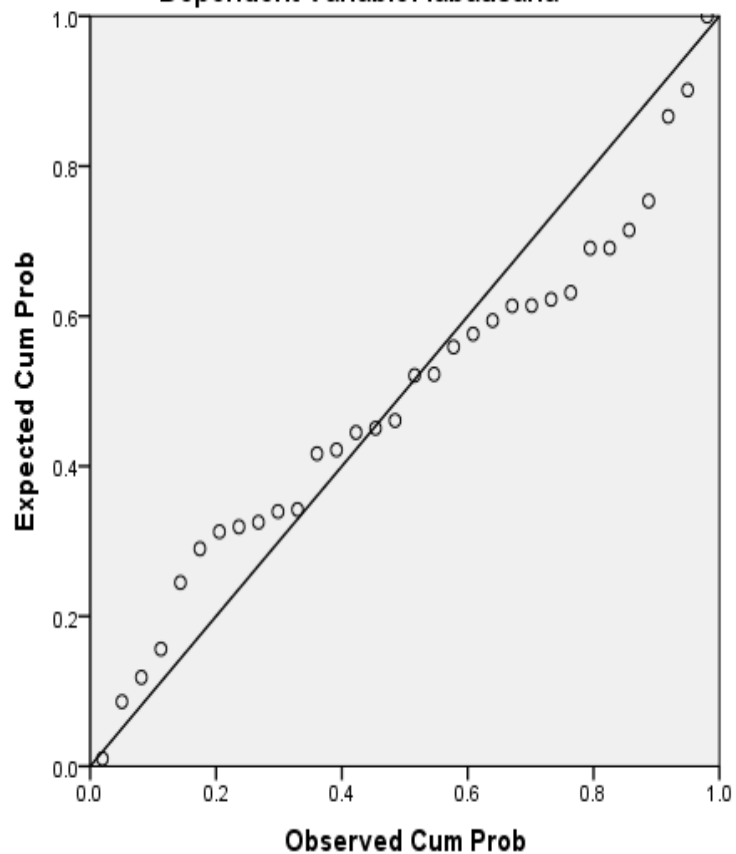
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	32	108716981724	1776954199230	698812927334.66	439466282456.253
Piutang	32	117238252335	1757019080935	484873579801.31	420095236891.034
LabaUsaha	32	3794301362	1752119726888	258072891162.47	367656772277.874
Valid N (listwise)	32				

Hasil Uji Normalitas

(Dengan melihat pola titik-titik pada piplot)

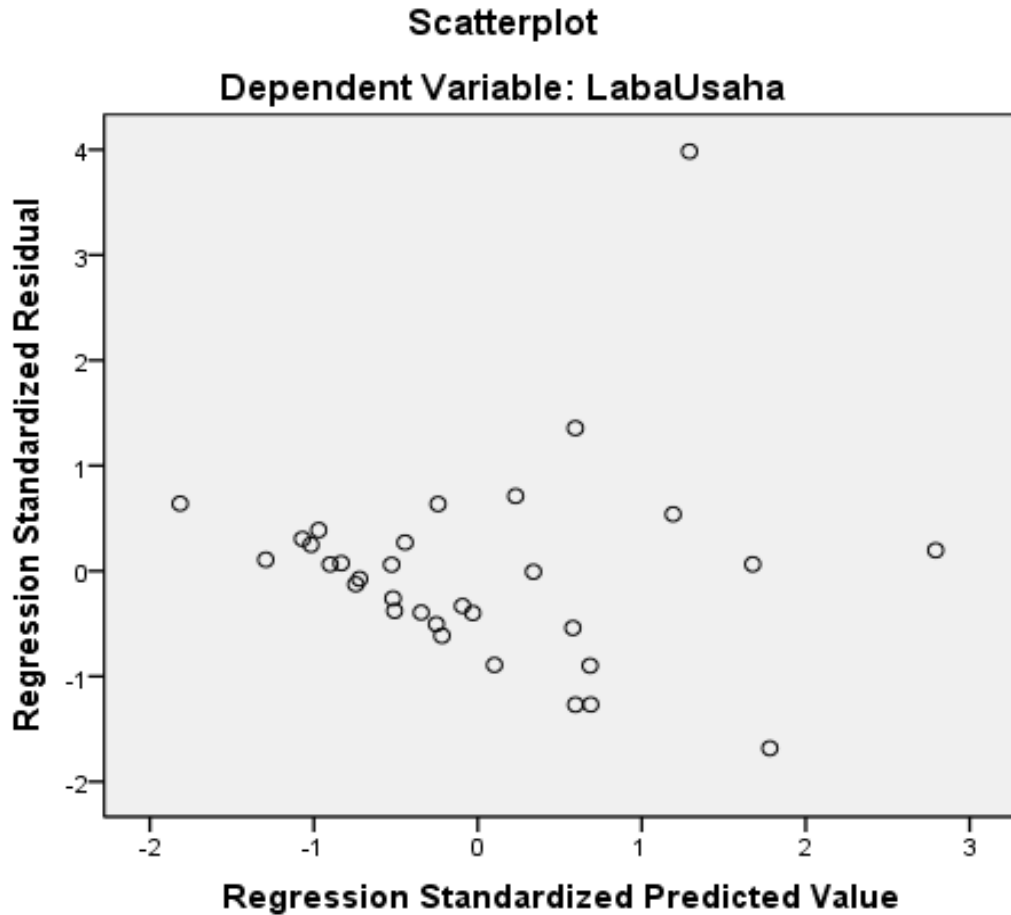
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: labausaha



Hasil Uji Linieritas

(Dengan Melihat Pola Titik-Titik Pada Grafik Regresi)



Hasil Uji Multikolinieritas

(Dengan Melihat Nilai *Variance Inflation Factor* (VIF)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-841215883.324	109921396533.397		-.008	.994		
Penjualan	.519	.128	.620	4.038	.000	.930	1.075
Piutang	-.214	.134	-.244	-1.590	.123	.930	1.075

a. Dependent Variable: LabaUsaha

Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.603 ^a	.364	.320	303133724839.260	1.209

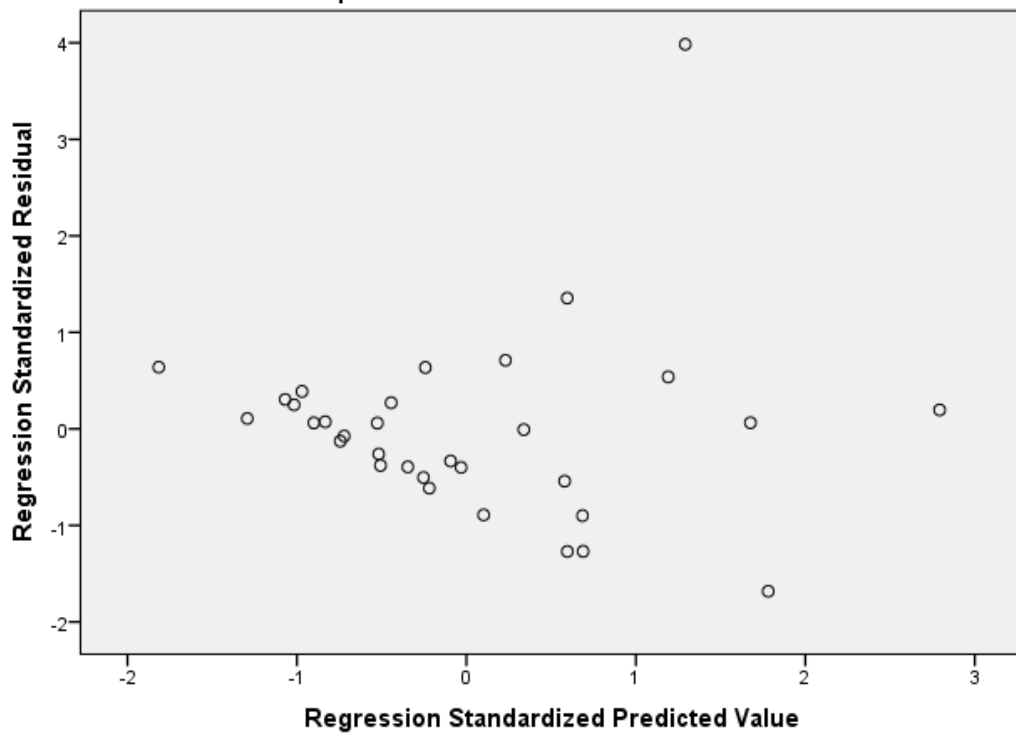
a. Predictors: (Constant), Piutang, Penjualan

b. Dependent Variable: LabaUsaha

Hasil Uji Heterokedastisitas
(Dengan Melihat Pola Titik-Titik Pada Grafik Reresi)

Scatterplot

Dependent Variable: LabaUsaha



**Hasil Koefisien Determinasi
(Dengan Melihat *R Square*)**

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.603 ^a	.364	.320	303133724839.260	1.209

a. Predictors: (Constant), Piutang, Penjualan

b. Dependent Variable: LabaUsaha

**Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t)
(Taraf Signifikan 0,05 dan 2 sisi)**

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-841215883.324	109921396533.397		-.008	.994		
Penjualan	.519	.128	.620	4.038	.000	.930	1.075
Piutang	-.214	.134	-.244	-1.590	.123	.930	1.075

a. Dependent Variable: LabaUsaha

**Hasil Uji Signifikansi Simultan (Uji F)
(Taraf Signifikan 0,05)**

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1525504969342517500000 000.000	2	762752484671258700000 000.000	8.301	.001 ^b
Residual	2664811598912808300000 000.000	29	918900551349244300000 00.000		
Total	4190316568255326000000 000.000	31			

a. Dependent Variable: LabaUsaha

b. Predictors: (Constant), Piutang, Penjualan

Hasil Uji Regresi Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-841215883.324	109921396533.397		-.008	.994		
Penjualan	.519	.128	.620	4.038	.000	.930	1.075
Piutang	-.214	.134	-.244	-1.590	.123	.930	1.075

a. Dependent Variable: LabaUsaha

LAMPIRAN 3

**Tabel t (pada taraf signifikansi 5%)
1 sisi (0,05) dan 2 sisi (0,25)**

Df	Signifikansi		Df	signifikansi		Df	Signifikansi	
	0,05	0,025		0,05	0,025		0,05	0,025
1	6,314	122,706	34	1,691	2,032	67	1,668	1,996
2	2,920	4,303	35	1,690	2,030	68	1,668	1,995
3	2,353	3,182	36	1,688	2,029	69	1,667	1,995
4	2,132	2,776	37	1,687	2,026	70	1,667	1,994
5	2,015	2,571	38	1,686	2,024	71	1,667	1,994
6	1,943	2,447	39	1,685	2,023	72	1,666	1,994
7	1,895	2,365	40	1,684	2,021	73	1,666	1,993
8	1,860	2,306	41	1,683	2,020	74	1,666	1,993
9	1,833	2,262	42	1,682	2,018	75	1,665	1,992
10	1,813	2,228	43	1,681	2,017	76	1,665	1,992
11	1,796	2,201	44	1,680	2,015	77	1,665	1,991
12	1,782	2,179	45	1,679	2,014	78	1,665	1,991
13	1,771	2,160	46	1,679	2,013	79	1,664	1,991
14	1,761	2,145	47	1,678	2,012	80	1,664	1,990
15	1,753	2,131	48	1,677	2,011	81	1,664	1,990
16	1,746	2,120	49	1,677	2,010	82	1,664	1,989
17	1,740	2,110	50	1,676	2,009	83	1,663	1,989
18	1,734	2,101	51	1,675	2,008	84	1,663	1,989
19	1,729	2,093	52	1,675	2,007	85	1,663	1,988
20	1,725	2,086	53	1,674	2,006	86	1,663	1,988
21	1,721	2,080	54	1,674	2,005	87	1,663	1,988
22	1,717	2,074	55	1,673	2,004	88	1,662	1,987
23	1,714	2,069	56	1,673	2,003	89	1,662	1,987
24	1,711	2,064	57	1,672	2,003	90	1,662	1,987
25	1,708	2,060	58	1,672	2,002	91	1,662	1,986
26	1,706	2,056	59	1,671	2,001	92	1,662	1,986
27	1,703	2,052	60	1,671	2,000	93	1,661	1,986
28	1,701	2,048	61	1,670	2,000	94	1,661	1,986
29	1,699	2,045	62	1,670	1,999	95	1,661	1,985
30	1,697	2,042	63	1,669	1,998	96	1,661	1,985
31	1,696	2,040	64	1,699	1,998	97	1,661	1,985
32	1,694	2,037	65	1,669	1,997	98	1,661	1,985
33	1,692	2,035	66	1,668	1,997	99	1,660	1,984

LAMPIRAN 4**Tabel F
pada Taraf Signifikansi 5%**

df untuk penyebut(N2)	df untuk pembilang (N1)			
	1	2	3	4
1	161	199	216	225
2	18.51	19.00	19.16	19.25
3	10.13	9.55	9.28	9.12
4	7.71	6.94	6.59	6.39
5	6.61	5.79	5.41	5.19
6	5.99	5.14	4.76	4.53
7	5.59	4.74	4.35	4.12
8	5.32	4.46	4.07	3.84
9	5.12	4.26	3.86	3.63
10	4.96	4.10	3.71	3.48
11	4.84	3.98	3.59	3.36
12	4.75	3.89	3.49	3.26
13	4.67	3.81	3.41	3.18
14	4.60	3.74	3.34	3.11
15	4.54	3.68	3.29	3.06
16	4.49	3.63	3.24	3.01
17	4.45	3.59	3.20	2.96
18	4.41	3.55	3.16	2.93
19	4.38	3.52	3.13	2.90
20	4.35	3.49	3.10	2.87
21	4.32	3.47	3.07	2.84
22	4.30	3.44	3.05	2.82
23	4.28	3.42	3.03	2.80
24	4.26	3.40	3.01	2.78
25	4.24	3.39	2.99	2.76
26	4.23	3.37	2.98	2.74
27	4.21	3.35	2.96	2.73
28	4.20	3.34	2.95	2.71
29	4.18	3.33	2.93	2.70
30	4.17	3.32	2.92	2.69
31	4.16	3.30	2.91	2.68
32	4.15	3.29	2.90	2.67
33	4.14	3.28	2.89	2.66
34	4.13	3.28	2.88	2.65
35	4.12	3.27	2.87	2.64

LAMPIRAN 5

**Tabel Durbin-Watson DW
(Pada Taraf Signifikansi 0,05)**

N	k=1		k=2		k=3	
	dL	dU	dL	dU	dL	dU
6	0.610	1.400				
7	0.700	1.356	0.467	1.896		
8	0.763	1.332	0.559	1.777	0.367	2.286
9	0.824	1.320	0.629	1.699	0.454	2.128
10	0.879	1.320	0.697	1.643	0.525	2.016
11	0.927	1.324	0.758	1.604	0.594	1.928
12	0.971	1.331	0.812	1.57	0.657	1.864
13	1.010	1.340	0.861	1.562	0.714	1.815
14	1.045	1.350	0.905	1.550	0.766	1.778
15	1.077	1.361	0.945	1.543	0.814	1.750
16	1.106	1.371	0.982	1.538	0.857	1.727
17	1.133	1.381	1.015	1.536	0.896	1.710
18	1.157	1.391	1.046	1.535	0.933	1.696
19	1.180	1.401	1.074	1.535	0.966	1.685
20	1.201	1.411	1.100	1.536	0.997	1.676
21	1.221	1.420	1.124	1.538	1.026	1.669
22	1.239	1.429	1.147	1.540	1.052	1.664
23	1.257	1.437	1.168	1.543	1.077	1.659
24	1.273	1.446	1.187	1.546	1.101	1.656
25	1.288	1.454	1.206	1.549	1.122	1.654
26	1.302	1.461	1.223	1.552	1.143	1.652
27	1.316	1.469	1.239	1.556	1.162	1.651
28	1.328	1.479	1.255	1.559	1.180	1.650
29	1.341	1.483	1.270	1.563	1.197	1.649
30	1.352	1.489	1.283	1.566	1.213	1.649
31	1.363	1.496	1.296	1.570	1.229	1.650
32	1.373	1.502	1.309	1.573	1.243	1.650
33	1.383	1.508	1.321	1.577	1.257	1.651
34	1.393	1.5136	1.332	1.580	1.270	1.651
35	1.402	1.5191	1.343	1.583	1.283	1.652