



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
LABA KOTOR PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi*

Oleh:

JUNI APRIDA SIREGAR

NIM: 12 230 0062

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

PADANGSIDIMPUAN

2017



**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
LABA KOTOR PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi*

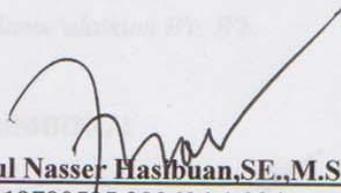
Oleh:

JUNI APRIDA SIREGAR

NIM: 12 230 0062

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I



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

PEMBIMBING II



Arti Damisa, M.E.I

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

2017



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Padangsidimpuan 22733

Telepon (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

Hal : Skripsi

a. n. JUNI APRIDA SIREGAR

Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 21 Maret 2017

Kepada Yth:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam

IAIN Padangsidimpuan

Di
Padangsidimpuan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n JUNI APRIDA SIREGAR yang berjudul: "**Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015.**" Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam Ilmu Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi pada Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidimpuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsinya ini.

Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

Arti Damisa, M.E.I

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : JUNI APRIDA SIREGAR
NIM : 12 230 0062
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015**

Dengan ini menyatakan bahwa saya menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing, dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidimpuan, yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 7 April 2017
embuat Pernyataan,



JUNI APRIDA SIREGAR
NIM. 12 230 0062

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

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

Nama : JUNI APRIDA SIREGAR
NIM : 12 230 0062
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institusi Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 21 Maret 2017
Yang menyatakan,



JUNI APRIDA SIREGAR
NIM. 12 230 0062



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

DEWAN PENGUJI
UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : JUNI APRIDA SIREGAR
NIM : 12 230 0062
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
LABA KOTOR PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015.

Ketua

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

Sekretaris

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

Anggota

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

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

Dr. H. Sumper Mulia Harahap, M. Ag
NIP. 19720313 200312 1 002

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

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : Padangsidempuan
Tanggal : 18 April 2017
Pukul : 09.00 s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai : 74 (B)
IPK : 3,66
Predikat : Cumlaude



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

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

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
LABA KOTOR PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015**

**DITULIS OLEH : JUNI APRIDA SIREGAR
NIM : 12 230 0062**

Telah Dapat Diterima Untuk Memenuhi Salah Satu Tugas
Dan Syarat-Syarat Dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ilmu Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi

Padangsidimpuan, 07 Juni 2017

Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : JUNI APRIDA SIREGAR
NIM : 12 230 0062
Judul : Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015
Kata Kunci : Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor

Labanya atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Permasalahan dalam penelitian ini adalah terjadinya fluktuasi terhadap laba kotor yang menyebabkan laba yang diperoleh perusahaan berubah-ubah. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor secara parsial dan simultan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan baik secara parsial maupun simultan.

Teori dalam penelitian ini berkaitan dengan teori akuntansi. Teori laba membahas mengenai analisis laba kotor, dan faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor. Teori penjualan membahas tentang pengertian penjualan dan jenis-jenis penjualan. Teori harga pokok penjualan membahas mengenai pengertian harga pokok penjualan, dan proses perhitungan harga pokok penjualan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kausal komparatif. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 33, yang diambil dari laporan laba rugi dari tahun 2007-2015 secara triwulan. Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah *judgment sampling*. Jenis dan sumber data yang digunakan adalah data sekunder, berupa data dokumentasi atau laporan yang telah tersedia, yaitu data laporan keuangan laporan laba rugi triwulan yang dipublikasikan oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk periode 2007-2015 melalui *website* resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id). Penelitian yang dilakukan berdasarkan runtun waktu (*time series*). Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda menggunakan perhitungan statistik yang terdiri dari uji statistik deskriptif, uji normalitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, uji hipotesis, uji koefisien determinasi (R^2).

Berdasarkan hasil penelitian secara parsial variabel penjualan, $T_{hitung}(14,404) > T_{tabel}(1,69552)$ sehingga H_1 diterima. Variabel harga pokok penjualan secara parsial, $T_{hitung}(14,115) > T_{tabel}(1,69552)$ sehingga H_2 diterima. Dari hasil uji secara simultan, diperoleh $F_{hitung}(199,231) > F_{tabel}(3,32)$ sehingga H_3 diterima. Artinya bahwa penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor. Hasil uji R^2 dengan perolehan R sebesar 0,930 dan R^2 sebesar 0,865 atau 86,5% yang artinya bahwa variasi variabel X mampu menjelaskan variabel Y sebesar 86,5%. Sedangkan sisanya sebesar 13,5% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

Penulisan Skripsi yang berjudul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI LABA KOTOR PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk PERIODE 2007-2015”** ini disusun untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Jurusan Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan.

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

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

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL Rektor IAIN Padangsidempuan, serta Bapak Drs. H. Irwan Shaleh Dalimunthe, M.A Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Aswadi Lubis, S.E., M.Si Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan

Bapak Drs. Samsuddin Pulungan, M.Ag, Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. H. Fatahuddin Aziz Siregar, M.Ag Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Darwis Harahap, S.H.I., M.Si Wakil Dekan Bidang Akademik, Ibu Rosnani Siregar, M.Ag Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Bapak Muhammad Isa, ST., MM, sebagai Ketua Jurusan Ekonomi Syariah, serta seluruh civitas akademik IAIN Padangsidimpuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
4. Bapak Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si, sebagai Pembimbing I dan Ibu Arti Damisa, M.E.I sebagai Pembimbing II yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
5. Terimakasih yang tak terhingga buat dosen dan pegawai IAIN Padangsidimpuan khususnya dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang tak pernah lelah dan sabar memberikan ilmu, semoga bermanfaat sampai akhirat.
6. Teristimewa kepada Ayahanda Monang Siregar dan Ibunda Doharni tercinta yang telah mengasuh, memberi dukungan dan doa yang tiada henti kepada peneliti sehingga dapat melanjutkan pendidikan hingga ke Perguruan Tinggi Agama Islam dan melaksanakan penyusunan skripsi ini. Kemudian kepada abang, kakak, dan adik tersayang yaitu Nursyahriana Siregar, Choirul Asri Siregar, Rini Puspita Siregar, Asrul Siregar, Oki Saputra Siregar, Agus Salim

Siregar yang terus-menerus memberikan motivasi dan inspirasi kepada peneliti sehingga penulisan skripsi ini dapat diselesaikan.

7. Teruntuk teman-teman seangkatan dan terutama ekonomi syariah 6 (AK₂) yang selalu membantu, berbagi keceriaan dan melewati setiap suka dan duka selama dibangku perkuliahan, terimakasih banyak. Terimakasih peneliti persembahkan kepada Niskhoiriyah, Sinar Bulan Rambe, Aminah Siregar, Nurmala Matondang, dan Fera Indah Sari yang telah menjadi sahabat dan memberikan semangat kepada peneliti. Tiada hari yang indah tanpa kalian semua.

Akhir kata peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dan peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca pada umumnya dan bagi peneliti pada khususnya. Amin.

Padangsidempuan, 21 Maret 2017



JUNI APRIDA SIREGAR
NIM. 12 230 0062

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

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

Berikut ini daftar huruf arab dan translitasinya 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	s	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥ a	ḥ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Iin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	ṣ ad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍ ad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭ a	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓ a	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	fath ah	A	A
	Kasrah	I	I
	ḍ ommah	U	U

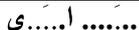
b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

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

c. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fath ah dan alif atau ya	a	a dan garis atas
	kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
	ḍ ommah dan wau	u	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta marbutah hidup

Ta marbutah yang hidup atau mendapat harkat fath ah, kasrah, dan ḍ ommah, transliterasinya adalah /t/.

b. Ta marbutah mati

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 (Tsaydid)

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

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

5.Kata Sandang

Kata sandang dalam system 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

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

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

6.Hamzah

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan 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 per kata dan bisa pula dirangkaikan.

8.HurufCapital

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

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

9.Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	ii
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	iii
SURAT PERNYATAAN PUBLIKASI	iv
SURAT ACARA SIDANG MUNAQASYAH	v
HALAMAN PENGESAHAN DEKAN	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	xi
DAFTAR ISI.....	xiv
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR.....	xviii
DAFTAR GRAFIK	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	5
C. Batasan Masalah.....	6
D. Definisi Operasional Variabel.....	6
E. Rumusan Masalah	7
F. Tujuan Penelitian	7
G. Kegunaan Penelitian.....	8
H. Sistematika Pembahasan	9
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Kerangka Teori.....	12
1. Laba.....	12
a. Definisi Laba.....	12
b. Laba Dalam Perspektif Islam	14
2. Analisis Laba Kotor	15
3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor	17
4. Penjualan	21
a. Pengertian Penjualan	21
b. Jenis-jenis Penjualan	21
c. Penjualan Dalam Perspektif Islam	23
5. Harga Pokok Penjualan	26
a. Pengertian Harga Pokok Penjualan	26
b. Harga Dalam Perspektif Islam	29
6. Manfaat Analisis Laba Kotor	30
B. Penelitian Terdahulu	34
C. Kerangka Konsep	36
D. Hipotesis.....	37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	38
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	38
B. Jenis Penelitian.....	38
C. Populasi dan Sampel	39
D. Jenis dan Sumber Data	40
E. Instrumen Pengumpulan Data	40
F. Teknik Analisis Data.....	40
1. Uji Deskriptif Statistik	41
2. Uji Normalitas	41
3. Asumsi Klasik	41
a. Uji Multikolinearitas	41
b. Uji Heteroskedastisitas	42
c. Uji Autokorelasi	42
4. Analisis Regresi Linear Berganda.....	43
5. Uji Hipotesis	44
a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji T).....	44
b. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)	44
6. Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	45
 BAB IV HASIL PENELITIAN.....	 46
A. Gambaran Objek Penelitian	46
1. Sejarah Berdirinya PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk	46
2. Visi dan Misi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk.....	47
3. Struktur Organisasi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk	48
B. Deskripsi Data Penelitian	48
1. Deskripsi Data Penjualan	49
2. Deskripsi Data Harga Pokok Penjualan	50
3. Deskripsi Data Laba Kotor.....	51
C. Analisis Data Penelitian	53
1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	53
2. Hasil Uji Normalitas	54
3. Asumsi Klasik	55
a. Hasil Uji Multikolinearitas.....	55
b. Hasil Uji Heteroskedastisitas	56
c. Hasil Uji Autokorelasi.....	57
4. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	58
5. Hasil Uji Hipotesis	60
a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji T).....	60
b. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)	61
6. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	62
D. Pembahasan Hasil Penelitian	62
E. Keterbatasan Penelitian	66

BAB V PENUTUP	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran-Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	: Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur stimec Tbk Periode 2007-2015.....	4
Tabel 1.2	: Definisi Operasional Variabel.....	6
Tabel 2.1	: Penelitian Terdahulu	33
Tabel 4.1	: Data Penjualan Secara Triwulan Periode 2007-2015	49
Tabel 4.2	: Data Harga Pokok Penjualan Secara Triwulan Periode 2007-2015.....	50
Tabel 4.3	: Data Laba Kotor Secara Triwulan Periode 2008-2015.....	52
Tabel 4.4	: Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	53
Tabel 4.5	: Hasil Uji Normalitas	55
Tabel 4.6	: Hasil Uji Multikolinearitas	56
Tabel 4.7	: Hasil Uji Autokorelasi	58
Tabel 4.8	: Hasil Analisis Regresi Linear Berganda	58
Tabel 4.9	: Hasil Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji T)	60
Tabel 4.10	: Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F).....	61
Tabel 4.11	: Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	: Harga Pokok Tersedia Untuk Dijual	27
Gambar 2.2	: Kerangka Konsep	36
Gambar 4.1	: Struktur Organisasi PT Akbar Indo Makmur Stimec Tbk	48
Gambar 4.2	: Hasil Uji Heterokedastisitas	57

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1	: Grafik Penjualan Secara Triwulan Periode 2007-2015	50
Grafik 4.2	: Grafik Harga Pokok Penjualan Secara Triwulan Periode 2007- 2015	51
Grafik 4.3	: Grafik LabaKotor Secara Triwulan Periode 2007-2015.....	53

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran I: Tabel Durbin Watson (DW), $\alpha = 5\%$
- Lampiran II : Titik Persentase Distribusi T (df = 1 – 40)
- Lampiran III : Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05
- Lampiran IV : Data Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015 Secara Triwulan.
- Lampiran V : Daftar Emiten Yang Terdaftar Di *Jakarta Islamic Index* (JII) Sektor Perdagangan Jasa, dan Investasi.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan salah satu sarana yang dapat menunjang program pemerintah di berbagai sektor perekonomian. Seiring dengan perkembangan dunia usaha yang semakin pesat ini akan membawa dampak persaingan perdagangan yang ketat, terutama pada perusahaan sejenis. Dengan demikian perusahaan dituntut bekerja lebih efisien supaya dapat tetap bertahan dalam bidangnya masing-masing.

Salah satu fungsi akuntansi adalah melakukan pengukuran termasuk pengukuran prestasi, hasil usaha, laba maupun posisi keuangan. Salah satu isu berat dalam pengukuran itu adalah pengukuran laba. Pengukuran laba ini bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan, tetapi juga penting sebagai informasi bagi pembagian laba, dan pembagian hasil.¹

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar perolehan laba setiap periode yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Di samping itu, dengan adanya target yang harus dicapai, pihak manajemen termotivasi untuk bekerja secara optimal. Hal ini penting karena pencapaian target ini merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, sekaligus ukuran

¹ Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hlm. 293.

kinerja pihak manajemen ke depan. Kemudian, bagi pihak manajemen, perolehan laba perusahaan tidak hanya sekedar laba saja, tetapi harus memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya, ada jumlah angka (baik unit maupun rupiah) laba yang harus dicapai oleh manajemen suatu perusahaan setiap periodenya.²

Penentuan target laba sangat penting agar para manajemen perusahaan termotivasi untuk bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Pencapaian target laba minimal yang dibutuhkan sudah merupakan prestasi tersendiri, apalagi mampu melampaui target yang telah ditetapkan. Sebaliknya jika target tidak tercapai, hal ini merupakan kesalahan yang harus dicari jalan keluar penyebabnya. Lebih dari itu, pencapaian target laba merupakan ukuran untuk menentukan karier pihak manajemen ke depan.³

Menurut Kasmir, perubahan yang terjadi dalam laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan jumlah barang yang dijual, dalam kondisi tertentu harga jual dapat naik namun dapat juga turun. Demikian juga sebaliknya, jika kuantitas barang yang dijual sedikit maka akan mempengaruhi penurunan laba kotor.⁴

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan

² Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 302.

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*, hlm. 305-306.

dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Perubahan harga pokok penjualan juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok penjualan naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.⁵

Harga komoditas yang semakin meningkat menghasilkan keuntungan signifikan untuk perusahaan-perusahaan yang bergerak di dalam ekspor batu bara. Kenaikan harga komoditas ini sebagian besar dipicu oleh pertumbuhan ekonomi di negara-negara berkembang. Kendati begitu, situasi yang menguntungkan ini berubah pada saat terjadi krisis keuangan global pada tahun 2008 ketika harga-harga komoditas menurun begitu cepat. Indonesia terkena pengaruh faktor-faktor eksternal ini karena ekspor komoditas (terutama untuk batu bara dan minyak sawit). Pada semester 2 tahun 2009 sampai awal tahun 2011, harga batu bara global mengalami *rebound* tajam. Kendati begitu, penurunan aktivitas ekonomi global telah menurunkan permintaan batu bara, sehingga menyebabkan penurunan harga batu bara yang dimulai dari awal tahun 2011.⁶

PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan umum. Kemudian sejak tahun 2005, perusahaan fokus pada sektor perdagangan batu bara sebagai *businessventure* baru yang telah dilakukan oleh perusahaan. Alasannya adalah setelah mempertimbangkan bahwa permintaan batu bara dunia tetap tinggi sebagai salah satu sumber energi alternatif selain minyak dan gas, serta

⁵ *Ibid.*, hlm. 306.

⁶ <http://investasiindonesia.com>. Diakses 3 Oktober 2016 Pukul 12:10 WIB.

sebagai fakta bahwa Indonesia adalah salah satu eksportir batu bara terbesar di dunia. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1998.⁷

Berikut data perkembangan penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor yang diperoleh oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk:

Tabel 1.1
PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk
Laporan Penjualan, HPP, dan Laba Kotor Tahun 2007-2015
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Penjualan	HPP	Laba Kotor
2007	Rp 92.335.741	Rp 90.028.896	Rp 2.306.845
2008	Rp 174.643.348	Rp 172.777.903	Rp 1.865.445
2009	Rp 223.495.352	Rp 219.179.578	Rp 4.315.773
2010	Rp 231.254.609	Rp 228.165.143	Rp 3.089.465
2011	Rp 234.796.669	Rp 230.910.237	Rp 3.886.431
2012	Rp 253.337.347	Rp 247.380.998	Rp 5.956.349
2013	Rp 102.752.163	Rp 101.141.131	Rp 1.611.032
2014	Rp 27.248.554	Rp 27.126.791	Rp 121.763
2015	Rp 152.500	Rp 152.500	Rp 5.000

Sumber: Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

Berdasarkan tabel 1.1 terlihat bahwa penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Pada tahun 2007 ke 2008 penjualan naik, begitu pula sebaliknya dengan harga pokok penjualan. Namun, jika dilihat laba kotor menurun. Demikian pula pada tahun 2009 ke 2010.

Perubahan dalam laba kotor (*gross profit*) yang dialami oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk perlu dianalisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan), sehingga akan

⁷Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk (Akbar Indo Makmur Stimec Annual Report/, diakses 20 Oktober 2016 Pukul 19.05 WIB.

dapat diambil kesimpulan dan atau diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ricky Kurniawan, Kusni Hidayati, Cholifah pada tahun 2015 yang menyimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba bruto.⁸

Berdasarkan fenomena dan penelitian sebelumnya di atas, maka peneliti tertarik mengangkat judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Tahun 2007-2015”.

B. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan suatu kegiatan berupa mencari sebanyak-banyaknya masalah yang sekiranya dapat dicarikan jawabannya melalui penelitian. Pencarian masalah-masalah ini tertumpu pada masalah pokok yang tercermin pada bagian latar belakang masalah.⁹

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang peneliti temukan dalam penelitian ini adalah:

1. Penentuan target laba dalam perusahaan sangat penting untuk melihat perubahan laba yang dicapai dari periode ke periode.
3. Penjualan yang mengalami fluktuasi setiap periode dapat berpengaruh terhadap laba kotor.

⁸ Ricky Kurniawan, Khusni Hidayati, dan Cholifah, “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggul Perkasa Tbk”, Jurnal Universitas Bhayangkara Surabaya, hlm. 69.

⁹ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: Rajawali Pers, 2013), hlm. 337-338.

4. Harga pokok penjualan yang tidak stabil menyebabkan adanya perubahan pada laba kotor.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, peneliti membatasi pembahasan agar tidak meluas dan tetap fokus pada permasalahan yang diteliti, kemudian karena keterbatasan ilmu, dana dan waktu yang dimiliki oleh peneliti. Maka peneliti membatasi masalah pada dua variabel bebas yaitu penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2), dan variabel terikat laba kotor (Y).

D. Defenisi Operasional Variabel

Definisi operasional merupakan bagian yang mendefinisikan sebuah konsep/variabel agar dapat diukur, dengan cara melihat pada dimensi (indikator) dari suatu konsep/variabel. Dimensi (indikator) dapat berupa: perilaku, aspek, atau sifat/karakteristik.¹⁰

Tabel 1.2
Defenisi Operasional Variabel

Jenis Variabel	Defenisi Variabel	Pengukuran Variabel	Skala Pengukuran
Penjualan (X_1)	Jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun dalam rupiah. ¹¹	Total penjualan bersih	Rasio
Harga Pokok Penjualan (X_2)	Harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, juga disebut <i>cost of goods sold</i> . ¹²	Persediaan awal ditambah pembelian dikurang persediaan akhir	Rasio

¹⁰ Julainsyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 97.

¹¹ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 305.

¹² Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm, 99.

Laba Kotor (Y)	Selisih antar penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. ¹³	Penjualan bersih dikurang harga pokok penjualan	Rasio
----------------	--	---	-------

E. Rumusan Masalah

Sebagaimana yang telah diuraikan dalam latar belakang di atas maka permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan ini adalah:

1. Apakah penjualan berpengaruh terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015 ?
2. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015 ?
3. Apakah penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015 ?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015.

¹³ Soemarso S. R, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 226.

G. Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti

Sebagai sarana pengaplikasian berbagai teori yang diperoleh di bangku kuliah, dan dengan penelitian yang dilakukan peneliti dapat mengetahui secara mendalam tentang penjualan dan harga pokok penjualan dan pengaruhnya terhadap laba kotor perusahaan, serta dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta bekal untuk terjun ke dunia kerja.

2. Bagi perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan berupa saran atau ide yang sifatnya dapat memberikan kemajuan bagi perusahaan, serta sebagai bahan pertimbangan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor perusahaan. Sehingga, perusahaan dapat mengoptimalkan perubahan yang terjadi terhadap laba kotor.

3. Bagi peneliti selanjutnya

Dapat dijadikan sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan dan pengetahuan, juga memberikan sumbangan pikiran, serta sebagai tambahan referensi bagi peneliti untuk mengembangkan penelitian lebih mendalam lagi yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor.

H. Sistematika Pembahasan

Agar tidak terjadi kerancuan alur pikir dalam pembahasan ini, maka sistematika pembahasannya disusun dalam bab dan sub bab sebagai berikut:

BAB I, berisi Pendahuluan yang di dalamnya mencakup beberapa sub bab, yaitu:

1. Latar belakang masalah yang merupakan uraian-uraian yang menunjukkan adanya masalah atau fenomena yang menjadi objek penelitian.
2. Identifikasi masalah menampilkan fenomena yang terdapat pada latar belakang masalah.
3. Batasan masalah di dalam identifikasi masalah terdapat beberapa masalah yang ditemukan sebatasan ruang lingkup indikator-indikator dalam sebuah istilah yang akan diteliti agar tidak terjadi kesalahpahaman pembaca terhadap istilah yang ada pada judul.
4. Defenisi operasional variabel menjelaskan secara operasional tentang setiap variabel yang akan diteliti, selanjutnya rumusan masalah yang merupakan penjabaran hal-hal menjadi pertanyaan.
5. Tujuan penelitian ini digunakan untuk memberikan jawaban terhadap rumusan masalah.
6. Kegunaan penelitian yaitu menjelaskan manfaat yang hendak diperoleh dari hasil penelitian dan sistematika pembahasan digunakan untuk melihat apa-apa saja yang terdapat pada bab I-bab V.

BAB II, berisi Kajian Pustaka yang di dalamnya mencakup beberapa sub bab, yaitu:

1. Landasan teori merupakan pembahasan dan urain-uraian tentang objek penelitian sesuai dengan teori/
2. Penelitian terdahulu merupakan hasil kajian atau penelitian dari orang lain yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.
3. Kerangka konsep merupakan pemikiran peneliti tentang variabel atau masalah penelitian yang ingin diselesaikan.
4. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian.

BAB III, membahas tentang metodologi penelitian yang meliputi

1. Waktu dan lokasi penelitian yang dilakukan peneliti.
2. Jenis penelitian yang menjelaskan jenis penelitian yang akan diteliti.
3. Populasi dan sampel dilakukan untuk mengetahui berapa jumlah populasi yang akan digunakan dalam penentuan sampel yang digunakan dalam penelitian.
4. Jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian.
5. Instrumen pengumpulan data merupakan pengumpulan data dilakukan dengan menelaah buku-buku dan bahan-bahan lainnya.
6. Teknik analisis data dalam penelitian merupakan teknik pengujian dengan menggunakan statistik, dan analisis data digunakan untuk mengetahui analisis yang digunakan dalam penelitian ini.

BAB IV, merupakan hasil dari penelitian, yang membahas:

1. Gambaran objek penelitian yang meliputi sejarah PT. Akbar Indo makmur Stimec Tbk.
2. Visi dan misi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk.
3. Struktur organisasi.
4. Pembahasan hasil penelitian yang merupakan hasil yang telah diteliti.

BAB V, merupakan penutup dari seluruh isi skripsi yang memuat mengenai:

1. Kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah.
2. Saran-saran yang dilengkapi dengan literatur.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Laba

a. Definisi Laba

Defenisi laba dalam Kamus Lengkap Ekonomi Islam adalah keuntungan; hasil nominal setelah pendapatan (*revenue*) dikurangi dengan biaya-biaya.¹ *Committee on Terminology* mendefenisikan laba sebagai: “Jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi.”²

Menurut Zaki Baridwan, laba (*gain*) 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 pemilik.³

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

¹ Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Total Media, 2009), hlm. 145.

² Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 98.

³ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE, 2004), hlm. 29.

Dalam praktiknya, laba yang diperoleh perusahaan terdiri dari dua macam, yaitu:

- 1) Laba kotor (*gross profit*)
- 2) Laba bersih (*net profit*)

Menurut Hery, laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor. Jumlah ini dinamakan laba kotor karena masih belum memperhitungkan beban operasional yang telah (turut) dikeluarkan dalam rangka penciptaan/pembentukan pendapatan. Suatu studi atas kecenderungan laba kotor bisa memperlihatkan seberapa sukses perusahaan memanfaatkan sumber daya. Studi serupa juga bisa menjadi dasar untuk memahami bagaimana margin laba telah berubah akibat adanya tekanan pesaing.⁴

Selisih antar penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut laba bruto (*gross profit*) atau margin kotor (*gross margin*). Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha.⁵

Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Pengertian laba yang dianut oleh organisasi akuntansi saat ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih positif antara pendapatan dan biaya. Laba bersih adalah laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan. Laba bersih

⁴ Hery, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 155.

⁵ Soemarso S. R, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 226.

disajikan dalam laporan rugi-laba dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya.⁶

b. Laba Dalam Perspektif Islam

Berusaha mencari rezeki di muka bumi ini merupakan hal yang penting, dimana Allah telah memerintahkan hambanya untuk bertebaran di muka bumi dan keseluruhan penjurunya. Makanlah sebagian rezeki yang ada di bumi dengan perolehan yang baik, mencari penghidupan (laba atau keuntungan) untuk kesejahteraan hidup.⁷ Sebagaimana firman Allah dalam QS AL-Jumu'ah ayat 10, yang berbunyi: ”.⁸

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا
مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ



Artinya: “ Apabila shalat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu dimuka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung”.

Motif mencari keuntungan yang mendasari keberhasilan pelaksanaan sistem yang dijiwai kebebasan berusaha yang diakui oleh Islam, Abdur Rahman Al-Jaziri, menjelaskan:⁹

Jual beli diperbolehkan oleh syari'ah agar orang banyak dapat saling memperoleh keuntungan. Tentu saja hal ini juga dapat menjadi

⁶<http://www.kajianpustaka.com/2013/09/pengertian-unsur-dan-jenis-jenis-laba.html>, diakses 27 April 2016 pukul 12.15 WIB.

⁷ Muhtadi Ridwan, *Al-Qur'an dan Sistem Perekonomian* (Malang: UIN-Maliki Press, 2011), hlm. 112.

⁸ Departemen Agama RI, *Alquran dan Terjemahannya* (Jakarta: Muhammad Shohib, 2007), hlm. 554.

⁹ Muhtadi Ridwan, *Op. Cit.*, hlm. 113.

sumber ketidakadilan, karena baik penjual atau pembeli menginginkan keuntungan yang sebesar-besarnya dan Allah yang membuat hukum memang tidak melarang mengambil keuntungan dan tidak pula membatasi besarnya keuntungan yang diambil. Tetapi Dia melarang penipuan dan mengatakan sifat-sifat yang tidak ada dalam barang dagangan.

Demikian ini, dikarenakan keuntungan memberikan insentif yang perlu bagi efisiensi pemakaian sumber daya yang telah dianugerahkan Allah kepada umat manusia. Efisiensi dalam alokasi sumber daya ini merupakan unsur yang perlu dalam kehidupan masyarakat yang sehat. Tetapi karena keuntungan dijadikan sebagai tujuan utama dengan demikian membawa kepada berbagai penyakit ekonomi dan sosial, maka Al-Qur'an menempatkan pembatasan-pembatasan moral tertentu atas motif kepentingan pribadi dalam konteks sosial dan tidak melanggar tujuan-tujuan Islam dalam keadilan ekonomi dan sosial serta distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil.¹⁰

2. Analisis Laba Kotor

a. Definisi Analisis Laba Kotor

Secara umum, definisi analisis laba kotor adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui jumlah laba kotor dari periode ke satu

¹⁰ *Ibid.*

periode, serta sebab-sebab berubahnya laba kotor tersebut antara dua atau lebih periode.¹¹

Analisis laba kotor dilakukan dengan membandingkan data aktual yang akan dianalisis terhadap data anggaran sehingga diperoleh penyimpangannya (selisih). Keberhasilan manajemen jangka pendek dapat dilihat dari laba yang diperoleh dibandingkan dengan rencana laba yang ditetapkan sebelumnya. Apabila terjadi penyimpangan realisasi laba dengan rencana laba perlu dianalisis dan diselidiki sebab-sebabnya agar dapat bermanfaat bagi perusahaan.

b. Peranan Analisis Laba

Adapun peranan dalam melakukan analisis laba adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan petunjuk elemen yang menyimpang, jumlah penyimpangan dan pengaruhnya terhadap laba yang dicapai perusahaan, sebab penyimpangan, letak terjadinya penyimpangan, pihak yang bertanggung jawab dan penyimpangan dapat dikendalikan oleh pusat kegiatan tertentu atau tidak.
- 2) Memberikan petunjuk untuk anggaran laba periode berikutnya dengan menyelidiki penyimpangan dan dapat dipakai untuk menilai ketepatan rencana laba sebagai pengukur dan pengevaluasi realisasi laba.

¹¹Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 304.

Untuk melakukan analisis laba kotor, diperlukan berbagai data perusahaan. Adapun data yang dibutuhkan untuk melakukan analisis laba kotor adalah:¹²

- 1) Target yang telah ditetapkan
- 2) Pencapaian hasil laba periode tersebut
- 3) Laba pada beberapa periode tersebut.

Pencapaian hasil laba pada periode tersebut artinya laba aktual yang diperoleh pada periode ini. Dengan demikian, laba periode ini, diketahui apakah sama dengan angka yang telah ditargetkan sebelumnya.

3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor

Menurut Kasmir, ada dua faktor yang mempengaruhi laba kotor, yaitu:¹³

a). Faktor penjualan dipengaruhi oleh:

- 1) Perubahan harga jual

Perubahan harga jual (*sales price variance*), yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus:¹⁴

$$(H_{j2} - H_{j1}) K_2$$

Keterangan:

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.*, hlm. 305.

¹⁴ Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hlm. 218.

- H_{j1} = Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya
 H_{j2} = Harga jual per satuan produk yang sesungguhnya
 K_2 = Kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual tahun ini

Apabila $(H_{j2} - H_{j1}) K_2$ menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.¹⁵

2) Jumlah barang yang dijual

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

Perubahan kuantitas produk yang dijual (*sales volume variance*), yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan pada tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual (direalisasikan). Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus:¹⁶

$$(K_2 - K_1) H_{j1}$$

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 218-219.

Keterangan:

K_2 = Kuantitas penjualan yang sesungguhnya tahun ini

K_1 = Kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya

Hj_1 = Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya

Apabila $(Q_2 - Q_1)$ menghasilkan angka positif menunjukkan bahwa volume penjualan yang sesungguhnya lebih besar daripada yang direncanakan. Hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik. Sebaliknya, bila menghasilkan angka negatif berarti penjualan menurun dan menunjukkan keadaan yang merugikan.¹⁷

b. Faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh:

- 1) Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*cost price variance*)

Adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk menurut budget/tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya. Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan per satuan produk dapat ditentukan dengan rumus:¹⁸

$$(HPP_2 - HPP_1) K_2$$

¹⁷ *Ibid*,

¹⁸ Munawir, *Op. Cit.*, hlm. 219.

Keterangan:

HPP_2 = Harga pokok penjualan yang sesungguhnya

HPP_1 = Harga pokok penjualan menurut budget/tahun sebelumnya

K_2 = Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual

Apabila $(HPP_2 - HPP_1)$ menghasilkan angka positif berarti harga pokok penjualan mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya apabila hasilnya negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukkan keadaan yang menguntungkan.¹⁹

d) Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (*cost volume variance*)

Adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas/volume yang dijual atau yang diproduksi. Rumus untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor karena perubahan kuantitas harga pokok penjualan adalah:

$$(K_2 - K_1) HPP_2$$

Keterangan:

K_2 = Kuantitas produk yang sesungguhnya dijual/dihasilkan

K_1 = Kuantitas produk menurut budget/tahun sebelumnya

HPP_2 = Harga pokok penjualan per satuan barang menurut budget.

Apabila $(K_2 - K_1)$ menghasilkan angka positif berarti kuantitas yang dijual/diproduksi bertambah (mengalami kenaikan), apabila kuantitas bertambah maka harga pokok penjualan

¹⁹ *Ibid.*

mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya bila hasilnya negatif berarti ada penurunan biaya dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.²⁰

4. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan (*sales*) adalah total jumlah yang dibebankan pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas maupun kredit. Baik *return* dan potongan penjualan, maupun diskon penjualan dikurangkan dari penjualan untuk menghasilkan penjualan bersih.²¹

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik konsumen sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

b. Jenis-jenis penjualan

²⁰ *Ibid.*, hlm. 220.

²¹ James M. Revee, dkk., *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 280.

Menurut Basu Swastha, jenis-jenis penjualan dibagi menjadi:²²

- a) *Trade Selling*
Trade Selling dapat terjadi bilamana produsen dan perdagangan besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, perdagangan, persediaan dan produk-produk baru.
- b) *Missionary Selling*
Missionary Selling penjualan usaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Wiraniaga lebih cenderung pada penjualan penyaluran. Jadi, wiraniaga sendiri tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan.
- c) *Technical Selling*
Technical Selling berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi masalah dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.
- d) *New Business Selling*
New Business Selling berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis perusahaan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.
- e) *Responsive Selling*
 Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang.

Penjualan kotor dilihat sebagai *gross sales* dan penjualan bersih dilihat sebagai *net sales*. Penjualan bersih merupakan jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai dilaporkan sebagai penjualan *bruto*. Penjualan *return* dan pengurangan harga serta potongan penjualan

²² Basu Swastha, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: BPF E Anggota IKAPI, 1989), hlm. 11-12.

dilaporkan sebagai pengurangan terhadap penjualan *bruto* dan hasil yang diperoleh adalah penjualan bersih.

Suatu penjualan dikatakan berhasil jika harga jual barang adalah lebih tinggi dibandingkan harga produksi, atau harga beli bagi perusahaan dagang. Harga jual bisa menutup:²³

- a) Harga pokok barang yang dijual.
- b) Biaya operasi, yang terdiri dari biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum, seperti biaya gaji, biaya sewa, biaya asuransi, biaya komisi penjualan, biaya promosi, dan lain-lain.
- c) Laba yang diinginkan perusahaan.

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

c. Penjualan dalam Perspektif Islam

Allah telah menjadikan harta sebagai salah satu sebab tegaknya kemaslahatan manusia di dunia. Untuk mewujudkan kemaslahatan tersebut Allah telah mensyariatkan cara perdagangan tertentu. Sebab apa yang dibutuhkan oleh setiap orang tidak bisa diwujudkan setiap saat, dan karena mendapatkannya dengan menggunakan kekerasan dan penindasan itu merupakan tindakan yang merusak, maka harus ada sistem yang memungkinkan tiap

²³ Irham Fahmi, *Op. Cit.*, hlm. 99.

orang untuk mendapatkan apa saja yang dia butuhkan, tanpa harus menggunakan kekerasan dan penindasan.²⁴

Dalam hal perdagangan, sistem ekonomi Islam juga memberikan kebebasan secara penuh kepada manusia untuk mengembangkan hartanya melalui jalan ini. Islam memberikan kebebasan terhadap jenis harta yang akan diperdagangkan, termasuk penentuan harga yang diserahkan sepenuhnya kepada kedua belah pihak yang melaksanakan transaksi dengan prinsip saling ridha (*an-taradlin*). Islam hanya memberika aturan-aturan tertentu secara umum terhadap perdagangan, sehingga mekanisme perdagangan dapat berjalan secara sehat, seperti larangan menjual harta yang diharamkan untuk memilikinya, larangan menipu, larangan melakukan riba, larangan mematok harga, dan sebagainya.²⁵

Jual beli telah mendapatkan pengakuan dan legalitas dari syara' dan sah untuk dioperasionalkan dalam praktik kehidupan sehari-hari.²⁶ Keabsahan jual beli telah dipertegas di dalam QS AL-Baqarah ayat 275, yang berbunyi:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا
 يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ^ج
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا^ك

²⁴ Sholahuddin, *Asas-asas Ekonomi Islam* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hlm. 172.

²⁵ *Ibid.*, hlm. 172-173.

²⁶ *Ibid.*

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا^ج فَمَنْ جَاءَهُ^ر
 مَوْعِظَةٌ^و مِنْ رَبِّهِ^ء فَانْتَهَى^ئ فَلَهُ^ر مَا سَلَفَ^ر
 وَأَمْرُهُ^ر إِلَى اللَّهِ^ط وَمَنْ^ط عَادَ^ط فَأُولَئِكَ^ط
 أَصْحَابُ النَّارِ^ط هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ^ط

Artinya: “Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan setan karena gila. Yang demikian itu karena mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah menghalalkan jual beli mengharamkan riba. Barang siapa mendapat peringatan dari tuhan, lalu dia berhenti, maka apa yang telah diperoleh dahulu menjadi miliknya, dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barang siapa mengulangi, maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya.

Dari ayat tersebut di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa jual beli dalam Islam itu hukumnya mubah. Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba maksudnya adalah setiap perdagangan atau penjualan yang dilakukan manusia yang sesuai dengan hukum-hukum Islam adalah halal, sedangkan yang dilarang dalam perdagangan tersebut adalah adanya riba.

Dalam sistem ekonomi, Islam memperkenalkan konsep halal dan haram. Konsep ini memegang peranan penting dalam wilayah perdagangan. Sebagaimana dijelaskan dalam QS Al-Baqarah: 168 yang berbunyi:²⁷

²⁷ Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 25.

يَأْتِيهَا النَّاسُ كُلُّوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَلًا
 طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ
 عَدُوٌّ مُّبِينٌ

Artinya: “Hai sekalian manusia, makanlah yang halal lagi baik dari apa yang terdapat di bumi, dan janganlah kamu mengikuti langkah-langkah syaitan; Karena Sesungguhnya syaitan itu adalah musuh yang nyata bagimu.”

Dari ayat di atas Islam menyerukan pemeluk-pemeluknya untuk menikmati anugerah Allah yang halal serta baik dan melarang yang haram dalam hal ini berdagang untuk mencari keuntungan.

5. Harga Pokok Penjualan

a. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut Kasmir, harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen.²⁸

Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Harga pokok penjualan merupakan harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, juga disebut dengan *cost of goods sold*. Pada dasarnya harga pokok

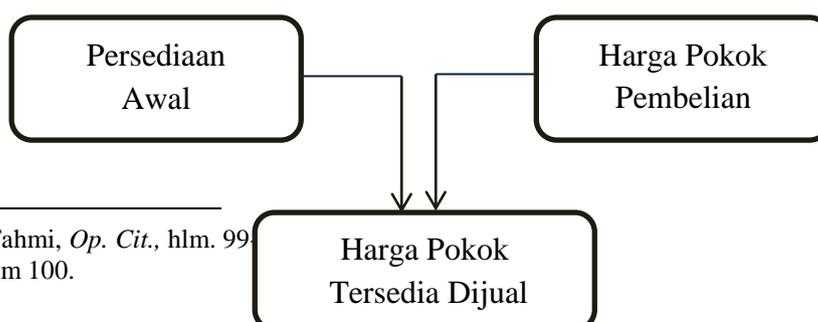
²⁸ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 306.

penjualan sama dengan harga pokok pembelian seandainya tidak ada persediaan barang dagangan. Namun berdasarkan pada kondisi dan realita di lapangan tetap ada ditemukan barang-barang yang tersisa atau tidak terjual semuanya. Dan barang yang tidak terjual tersebut nantinya akan menjadi persediaan (*inventory*) pada tahun selanjutnya. Bagi perusahaan dagang, harga pokok penjualan adalah harga pokok barang dagangan yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Dalam perusahaan dagang harga pokok penjualan dihitung sebagai berikut:²⁹

$$\begin{array}{r}
 \text{Persediaan barang dagangan pada awal periode} \\
 + \\
 \text{Pembelian bersih selama periode} \\
 = \\
 \text{Persediaan tersedia dijual} \\
 - \\
 \text{Persediaan barang dagangan pada akhir periode} \\
 = \\
 \text{Harga Pokok Penjualan}
 \end{array}$$

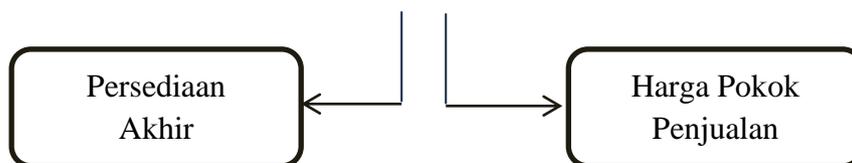
Bagi perusahaan industri harga pokok penjualan meliputi ongkos-ongkos bahan dasar, tenaga kerja, dan ongkos pabrik tidak langsung yang telah dikeluarkan dalam proses pembuatan barang yang kemudian berhasil dijual selama periode akuntansi.³⁰

Gambar 2.1
Harga Pokok Tersedia Untuk Dijual



²⁹ Irham Fahmi, *Op. Cit.*, hlm. 99

³⁰ *Ibid.*, hlm 100.



Teori yang digunakan dalam menjelaskan perilaku industri, dimulai dari sebuah asumsi yang cukup sederhana, yaitu sebuah industri dalam melaksanakan operasinya bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dengan cara dan sumber-sumber yang halal. Dengan asumsi tersebut, teori dapat digunakan untuk menerangkan bagaimana industri tersebut memilih dan menentukan komposisi tenaga kerja, modal, barang-barang pendukung proses produksi, dan penentuan jumlah *output*. Pemilihan dari keseluruhan *input* ini akan dipengaruhi oleh harga, baik tingkat upah, *capital*, maupun barang baku, dimana keseluruhan kebutuhan *input* ini akan diselaraskan oleh besarnya pendapatan dari perolehan *output*. Teori ini juga dapat menerangkan beberapa kombinasi *cost of capital* dan pilihan yang seharusnya diambil oleh industri dengan pertimbangan kaidah syariah.³¹

Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan:

- a) Sebagai patokan untuk menentukan harga jual
- b) Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan

³¹ Adiwarmanto A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 3.

Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

Penyebab berubahnya harga pokok penjualan tidak jauh berbeda dengan harga jual. Hanya saja penurunan harga harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Kalau tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

Sebagian besar kegiatan perusahaan dagang melakukan pembelian, penyimpanan barang dagangan, pengemasan, penjualan, memberikan kredit penjualan, dan sebagainya. Biaya yang dikeluarkan dalam perusahaan dagang adalah untuk membeli barang dagangan, membayar gaji dan upah, membeli bahan pembantu, dan belanja barang-barang lainnya.

b. Harga Dalam Perspektif Islam

Penentuan harga merupakan peranan yang sangat penting dalam Islam, Allah berfirman dalam QS An-Nisa ayat 29, yang berbunyi:³²

³² Departemen Agama RI, *Op. Cit.*, hlm. 83.

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

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

Dari ayat di atas Allah telah berfirman bahwa setiap perniagaan yang dilakukan oleh manusia harus dilakukan atas dasar suka sama suka meliputi jenis barang yang diperdagangkan dan saling ridha dalam hal penentuan harga. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepada setiap makhluknya.

6. Manfaat Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil keputusan untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba kotor akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang akan diambil ke depan dengan kondisi yang terjadi sekarang atau untuk mengavaluasi apa penyebab turun atau naiknya laba kotor tersebut

sehingga target tidak tercapai. Dengan demikian, analisis laba kotor memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen³³.

Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba kotor adalah:³⁴

1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual

Dengan diketahui penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual ke depan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan faktor perubahan harga jual yang sangat rentan terhadap perubahan diluar lingkungan perusahaan. Misalnya apabila terdapat pesaing baru dengan kualitas barang yang sama dengan produk kita, tetapi memberikan harga jual yang lebih murah, hal tersebut akan mempengaruhi nilai penjualan perusahaan tentunya. Demikian pula jika produk yang sejenis di luar berkurang, perusahaan dapat menaikkan harga jual yang diinginkan

2) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual

Kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi perolehan laba kotor perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya-biaya. Namun harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula

³³ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 309.

³⁴ *Ibid.*, hlm. 309-312

menaikkan harga jual. Penentuan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam pencapaian jumlah penjualan. Manajemen dalam hal ini dituntut untuk meningkatkan upaya-upaya pemasaran yang lebih intensif dibanding meningkatkan mutu produk yang ditawarkan.

3) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan

Laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab turunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Kalau tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut mempengaruhi nilai perolehan penjualan ke depan.

4) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan

Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui perusahaan karena dengan diketahui penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya-biaya lainnya. Penyebab terutama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

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

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

- 6) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat naiknya turunnya harga pokok

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

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

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

- 8) Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya

Analisis laba kotor digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya. Jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau

bahkan ada yang mempromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal, sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Di samping itu, keberhasilan atau kegagalan manajemen dalam mencapai target laba kotor juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian relevan atau penelitian terdahulu adalah penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya dan erat kaitannya dengan masalah-masalah penelitian yang dilakukan penelusuran terhadap penelitian terdahulu yang masalahnya terdapat kaitannya dengan masalah yang akan diteliti.³⁵

Adapun penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama Peneliti/Tahun	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
Elizabeth Anggi Taninggar/2009 (Skripsi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta)	Analisis Laporan Keuangan dan Pengaruhnya Terhadap Laba Kotor Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	<i>Current Ratio</i> (X_1), <i>Debt to Equity Ratio</i> (X_2), dan Laba Kotor (Y)	Berdasarkan pengujian secara parsial menggunakan SPSS, variabel <i>Current Ratio</i> berpengaruh signifikan terhadap laba kotor sedangkan variabel <i>Debt To Equity Ratio</i> tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba kotor. Berdasarkan pengujian secara simultan <i>Current Ratio</i> dan <i>Debt To Equity Ratio</i> dapat dinyatakan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor. Sedangkan hasil uji R^2 menunjukkan nilai sebesar 48,7%.

³⁵ Buku Panduan Penulisan Skripsi (STAIN Padangsidempuan, 2012), hlm. 61.

<p>Jayanti Manda Sari/2016 (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan)</p>	<p>Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk</p>	<p>Penjualan (X_1), Harga Pokok Penjualan (X_2), dan Laba Kotor (Y)</p>	<p>Berdasarkan hasil uji secara parsial, penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba kotor dan harga pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba kotor. Berdasarkan hasil uji secara simultan penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba kotor. Kemudian hasil uji R^2 menunjukkan nilai sebesar 77,4% yang menunjukkan hubungan dalam kategori kuat.</p>
<p>Musvianti dan Yunus Tete Konde/2013 (Jurnal, Fakultas Ekonomi Universitas Mulawarman)</p>	<p>Analisis Perubahan Laba Kotor Pada PT. Kaltim Parna Industri Bontang Magun Istopani</p>	<p>Perubahan harga jual (X_1), Perubahan kuantitas produk yang dijual (X_2), Perubahan harga pokok penjualan (X_3), Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (X_4), dan Laba kotor (Y)</p>	<p>Perubahan laba kotor disebabkan oleh faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Setelah dilakukan penelitian dan dari data yang diperoleh diolah, dapat diketahui terjadi perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan harga jual, perubahan kuantitas (volume) penjualan, perubahan harga pokok penjualan per satuan produk, dan perubahan kuantitas penjualan.</p>
<p>Ricky Kurniawan, Kusni Hidayati, Cholifah/2015 (Jurnal, Universitas Bhayangkara Surabaya)</p>	<p>Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggul Perkasa Tbk</p>	<p>Penjualan (X_1), Harga Pokok Penjualan (X_2), dan Laba Kotor (Y)</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian yang didapat, penjualan dan harga pokok penjualan dapat dikatakan signifikan atau dengan kata lain penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap berubahnya perolehan laba bruto yang didapat setiap tahunnya.</p>

Susanti Kusumo Sari/2014 (Skripsi, Universitas Gunadarma)	Volume Penjualan, Harga Jual, dan Harga Pokok Penjualan Minyak Mentah Kelapa Sawit Terhadap Laba Kotor Pada PT. Triputra Agro Persada	Volume Penjualan (X_1), Harga Jual (X_2), Harga Pokok Penjualan (X_3), dan Laba Kotor (Y)	Pengaruh volume penjualan (X_1) terhadap laba kotor sebesar 22% Hubungan antara kedua variabel sebesar 0,469 ini termasuk kedalam kategori hubungan yang sedang. Pengaruh harga jual (X_2) terhadap laba kotor sebesar 99,4% . Hubungan antara kedua variabel sebesar 0,997 ini termasuk kedalam kategori hubungan yang sangat kuat. Pengaruh harga pokok penjualan (X_3) terhadap laba kotor sebesar 37,7%. Hubungan antara kedua variabel sebesar 0,614 ini termasuk kedalam kategori hubungan yang kuat.
---	---	---	---

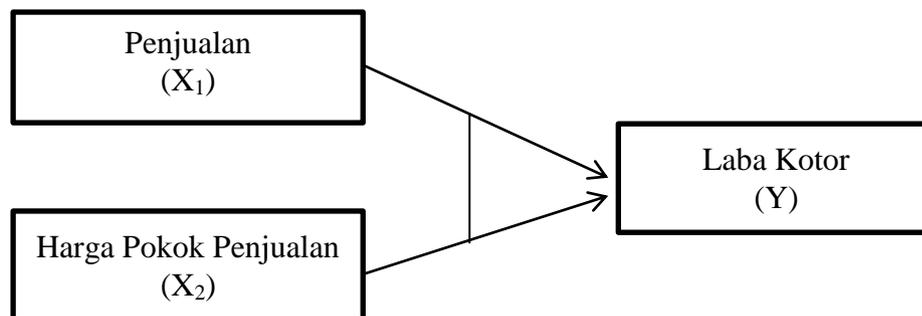
Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya terdapat pada lokasi penelitian dimana peneliti melakukan penelitian di PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk. Jenis data dalam penelitian ini adalah data skunder, sumber data diperoleh dari *website* resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id). Uji analisis yang digunakan adalah uji statistik deskriptif, uji normalitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, dan uji hipotesis yang diolah menggunakan SPSS V.22.

C. Kerangka Konsep

Kerangka konsep penelitian pada dasarnya adalah kerangka hubungan antara konsep-konsep yang ingin diamati atau di ukur melalui penelitian yang akan dilakukan.

Adapun kerangka konsep dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.2
Kerangka Konsep



Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel bebas yaitu penjualan (X_1), dan harga pokok penjualan (X_2) untuk menganalisis faktor faktor yang mempengaruhi laba kotor (Y) PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015.

D. Hipotesis

Hipotesis berasal dari bahasa Yunani, yang terdiri atas akar kata “*hypo*” dan “*thesis*”. *Hypo* berarti kurang dari dan *thesis* berarti pendapat, dengan demikian hipotesis dapat didefinisikan sebagai pendapat, jawaban atau dugaan yang bersifat sementara dari suatu persoalan yang diajukan, yang kebenarannya masih perlu dibuktikan lebih lanjut.³⁶

Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena, atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi. Hipotesis merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan antara variabel-variabel

³⁶ Muhammad Teguh, *Metodologi penelitian Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 58.

dalam penelitian, serta pernyataan yang paling spesifikasi.³⁷ Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H₁ : Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015.

H₂ : Terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015.

H₃ : Terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015.

³⁷ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 59.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Sedangkan pelaksanaan penelitian ini dilaksanakan mulai dari April 2016 sampai dengan Maret 2017.

B. Jenis penelitian

Menurut Muhammad Teguh, jenis penelitian adalah jenis penelitian yang relatif sangat beragam tergantung dari segi mana penggolongan tersebut berpedomaan.¹

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian kausal komparatif. Penelitian kausal komparatif berusaha mengamati alasan atau penyebab terjadinya sebuah fenomena yang diteliti. Dalam penelitian kausal komparatif, seorang peneliti berusaha menjelaskan dan menentukan sebab atau alasan adanya perbedaan dalam perilaku atau status sekelompok individu. Dengan kata lain, setelah terlebih dahulu diketahui adanya perbedaan pada beberapa variabel, peneliti berusaha untuk mengidentifikasi faktor yang menyebabkan perbedaan tersebut.²

Penelitian ini difokuskan pada analisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk, dengan

¹ Muhammad Teguh, *Metodologi penelitian Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005), hlm. 13.

² Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 271.

menggunakan dua variabel bebas yaitu penjualan (X_1), dan harga pokok penjualan (X_2), dengan variabel terikat laba kotor (Y).

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian.³ Adapun populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk dari tahun 1997-2015.

2. Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.⁴ Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah teknik *nonprobability sampling* yang merupakan teknik penarikan sampel yang berdasarkan pada setiap anggota populasi tidak memiliki kesempatan yang sama bagi setiap unsur anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik sampel penelitian ini adalah menggunakan *judgment sampling*, yaitu salah satu jenis *purposive sampling* dimana peneliti memilih sampel berdasarkan penilaian terhadap beberapa karakteristik anggota sampel yang disesuaikan dengan maksud penelitian.⁵

Sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk yang terdiri dari 33 data triwulan laporan laba rugi tahun 2007-2015. Dalam hal ini, data laporan laba rugi secara triwulan yang dijadikan sampel berjumlah 33 data yang seharusnya 36 data triwulan disebabkan karena di tahun 2015 pada triwulan I, triwulan II,

³ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm. 173.

⁴ *Ibid.*, hlm. 174

⁵ Mudrajad Kuncoro, *Op. Cit.*, hlm. 29.

dan triwulan III perusahaan tidak menjalankan operasionalnya dalam penjualan batu bara.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data dalam penelitian ini adalah data skunder. Data skunder merupakan data primer yang telah diolah lebih lanjut dan disajikan baik oleh pihak pengumpul data primer atau pihak lain misalnya dalam bentuk tabel-tabel atau diagram-diagram. Sedangkan sumber data dalam penelitian ini adalah data laporan keuangan yang telah dipublikasikan oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk melalui *website* resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id).

E. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data pada dasarnya merupakan suatu kegiatan operasional agar tindakannya masuk pada penelitian yang sebenarnya.⁶ Instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan memanfaatkan data laporan keuangan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk yang diterbitkan resmi oleh Bursa Efek Indonesia. Data dalam penelitian ini menggunakan data *time series* yaitu data berkala. Data berkala adalah data yang terkumpul dari waktu ke waktu untuk memberikan gambaran perkembangan suatu kegiatan dan keadaan.

F. Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

⁶ Joko Subagyo, *Metode Penelitian dalam Teori dan Praktek* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), hlm. 37.

1. Uji Deskriptif Statistik

Uji deskriptif adalah statistik yang berfungsi mendeskripsikan atau memberikan gambaran terhadap objek yang akan diteliti melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum.⁷

2. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Uji ini biasanya digunakan untuk mengukur data berskala ordinal, interval, ataupun rasio. Uji yang digunakan adalah uji *One Sample Kolmogorov-Smirnov* dengan menggunakan taraf signifikan 0,05. Data dinyatakan normal jika signifikansi lebih besar dari 5% atau 0,05.⁸

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu metode regresi linier berganda. Jika ada korelasi yang tinggi diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap terikatnya menjadi terganggu.

Salah satu cara untuk mengetahui ada atau tidaknya gejala multikolinieritas antaran lain dengan melihat nilai *Variance Inflation*

⁷ Sugiono, *Statistik Untuk Penelitian* (Bandung: CV. Alfabeta, 2007), hlm. 29.

⁸ Dwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS* (Yogyakarta: MediaKom, 2008), hlm. 28.

Factor (VIF), apabila nilai VIF kurang dari 10 maka dinyatakan tidak terjadi multikolinieritas.⁹

b. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heterokedastisitas, yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Persyaratan yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heterokedastisitas. Salah satu metode yang digunakan untuk uji heterokedastisitas yaitu menggunakan metode grafik (melihat pola titik-titik pada grafik regresi).

Dasar kriteria dalam pengambilan keputusan, yaitu:¹⁰

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

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik, yaitu korelasi yang terjadi antara residual pada saat pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Persyaratan yang harus terpenuhi adalah tidak adanya autokorelasi pada

⁹ Duwi Priyatno, *SPSS 22 Pengolahan Data Terpraktis* (Yogyakarta: Andi, 2014), hlm. 103.

¹⁰ *Ibid*, hlm. 113.

model regresi. Metode pengujian yang digunakan adalah dengan Durbin Watson (uji DW) dengan ketentuan sebagai berikut:¹¹

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

Nilai DU dan DL dapat diperoleh dari tabel statistik Durbin Watson.

4. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda adalah hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen (X_1, X_2, \dots, X_n) dengan variabel dependen (Y). Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.¹² Persamaan umum regresi berganda dalam penelitian adalah:

$$LK = \alpha + b_1 Pnjl + b_2 HPP + e$$

¹¹ *Ibid.*, hlm. 106.

¹² Dwi Priyatno, *Op., Cit.*, hlm. 73.

Keterangan:

LK	=	Laba Kotor
Pnjln	=	Penjualan
HPP	=	Harga Pokok Penjualan
α	=	Nilai konstan
b_1, b_2	=	Koefisien arah regresi
e	=	<i>Error term</i>

Nilai α dan b diperoleh melalui metode kuadrat terkecil biasa (*methode of least squares*). Tujuan dilakukannya analisis regresi berganda adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) terhadap laba kotor (Y).

5. Uji Hipotesis

a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji T)

Uji hipotesis secara parsial (Uji T) digunakan untuk menguji pengaruh dari masing-masing (secara parsial) variabel bebas terhadap variabel terikat. Keputusan menerima atau menolak hipotesis dengan langkah membandingkan hasil T_{hitung} dengan T_{tabel} . Dengan kriteria pengujian H_a diterima jika $-T_{hitung} < T_{tabel}$ atau $T_{hitung} > T_{tabel}$.¹³

b. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji hipotesis secara simultan (Uji F) digunakan untuk menguji pengaruh dari variabel X secara keseluruhan terhadap variabel Y. Keputusan menerima atau menolak hipotesis dengan langkah membandingkan hasil F_{hitung} dengan F_{tabel} . Dengan kriteria pengujian H_a diterima bila $F_{hitung} > F_{tabel}$.¹⁴

¹³ *Ibid.*, hlm. 83-85.

¹⁴ *Ibid.*, hlm. 82-83.

6. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel bebas terhadap variabel terikat, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas yang dimaksud kedalam model. Model dianggap baik jika koefisien determinasi sama dengan satu atau mendekati satu.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk (“Perusahaan”) didirikan pada tanggal 7 Mei 1997. Perusahaan berdomisili di Jakarta dan berkantor pusat di Gedung Chase Plaza lantai 20 Jl. Jend. Sudirman, Jakarta Selatan, sebelumnya di Gedung Wisma Bisnis Indonesia 2, Jl. H. Juanda III No. 32 Lantai 3-01 Jakarta Pusat. Ruang lingkup kegiatan Perusahaan seperti yang tertuang dalam Anggaran Dasarnya adalah bergerak dalam bidang perdagangan batu bara. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1998. Perusahaan tidak memiliki entitas induk dan entitas induk terakhir yang memiliki pengendalian atas perusahaan.¹

Perusahaan didirikan berdasarkan Akta Pendirian No. 24 tanggal 7 Mei 1997, yang dibuat dihadapan Drs. Hanifa Halim, S.H, Notaris di Jakarta. Akta pendirian tersebut telah mendapatkan pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C2-7398.HT.01.01.TH.97 tanggal 31 Juli 1997 dan telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 16 Tambahan No. 1232 tanggal 24 Februari 1998. Anggaran Dasar Perusahaan telah mengalami

¹ www.profilaims.co.id., Diakses 4 September 2016 Pukul 19.45 WIB.

beberapa kali perubahan, perubahan terakhir dilakukan berdasarkan akta No. 36 tanggal 22 Oktober 2014 yang dibuat oleh Notaris Fathiah Helmi, S.H., dan telah dilaporkan ke Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan surat Penerimaan Pemberitahuan Perubahan Anggaran Dasar No. AHU-07665.40.21.2014 tanggal 22 Oktober 2014 dan surat Penerimaan Pemberitahuan Perubahan Data Perusahaan No. AHU-37069.40.22.2014 tanggal 22 Oktober 2014. Perubahan antara lain meliputi perubahan anggaran dasar dan perubahan susunan anggota Direksi dan/atau Dewan Komisaris. Pada tanggal 29 Juni 2001, Perusahaan memperoleh Surat Pemberitahuan Efektif atas Pernyataan Pendaftaran Emisi Saham No. S-1607/PM/2001 dari Ketua Bapepam-LK untuk melakukan Penawaran Umum Perdana kepada masyarakat sejumlah 40.000.000 saham dengan nilai nominal Rp. 100 setiap saham serta 16.000 waran seri I menyertai penerbitan saham tersebut. Seluruh saham dan waran Perusahaan telah dicatatkan di Bursa Efek Indonesia sejak tanggal 20 Juli 2001.²

2. Visi dan Misi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

Visi: "Untuk menjadi salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia dalam perdagangan batu bara dan pertambangan sektor. (*To be one of Indonesian prominent company in the coal trading & mining sector*)".

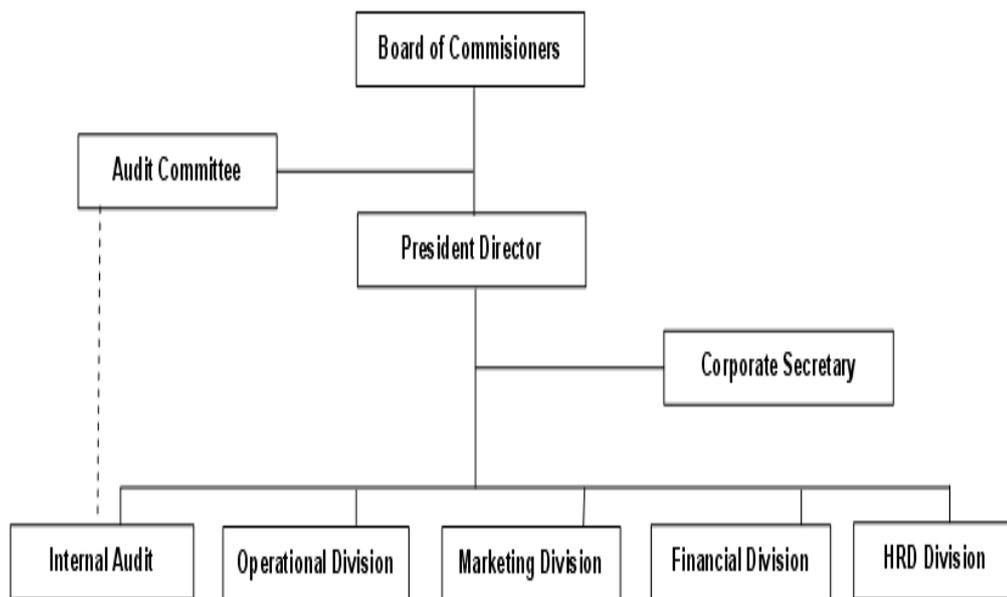
Misi: "Mengamankan bisnis yang berkelanjutan dan daya saing yang lebih tinggi dalam mengantisipasi global dengan tujuan, antara lain, untuk meningkatkan pengembalian investasi dari pemegang saham. (*Securing sustainable business and higher competitiveness in anticipating global with the aim, inter alia, to increase return on investment of the shareholders*)".

² Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk., Diakses 4 September 2016 Pukul 20.00 WIB.

3. Struktur Organisasi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

Adapun struktur organisasi yang ada dalam PT Akbar Indo Makmur Stimec Tbk adalah digambarkan sebagai berikut:

Gambar. 4.1
Struktur Organisasi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk



B. Deskripsi Data Penelitian

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari laporan keuangan publikasi PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk yang diakses dari *website* resmi Bursa Efek Indonesia (*www.idx.co.id*). Data yang digunakan berupa laporan laba rugi secara triwulan yang akan digunakan untuk melihat nilai penjualan, nilai harga pokok penjualan, dan laba kotor perusahaan. Data penelitian sebagai berikut:

1. Deskripsi Data Penjualan

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka data yang didapatkan dari hasil penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk mulai tahun 2007-2015 adalah sebagai berikut:

Tabel. 4.1
Data Penjualan Periode 2007-2015
(Dalam Jutaan Rupiah)

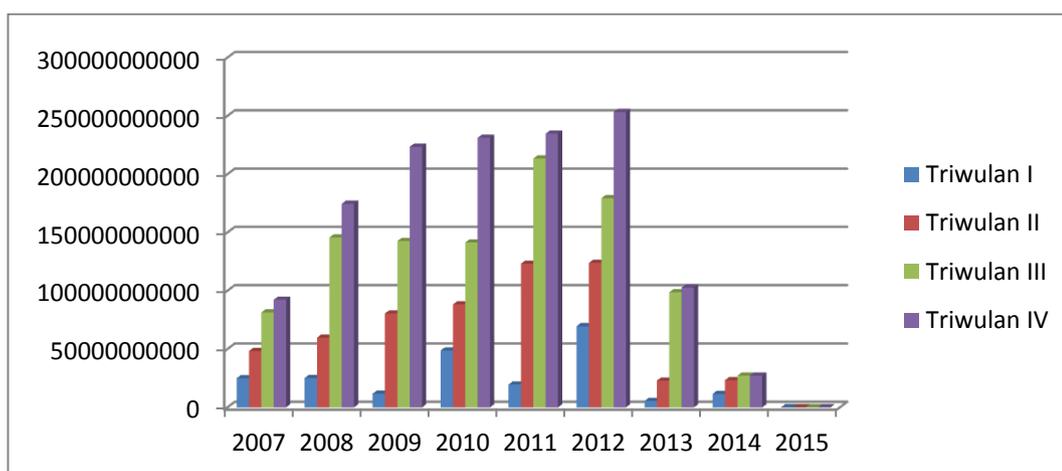
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2007	Rp 24.977.614	Rp 48.406.377	Rp 81.413.655	Rp 92.335.741
2008	Rp 25.172.260	Rp 59.742.908	Rp 145.730.682	Rp 174.643.348
2009	Rp 11.690.158	Rp 80.505.608	Rp 142.617.894	Rp 223.495.352
2010	Rp 48.806.777	Rp 88.292.108	Rp 141.419.654	Rp 231.254.609
2011	Rp 19.544.460	Rp 123.177.909	Rp 213.419.878	Rp 234.796.669
2012	Rp 69.601.426	Rp 123.921.667	Rp 179.389.710	Rp 253.337.347
2013	Rp 5.521.884	Rp 22.926.176	Rp 98.752.747	Rp 102.752.163
2014	Rp 11.518.421	Rp 23.357.067	Rp 27.248.554	Rp 27.248.554
2015	-	-	-	Rp 152.500

Sumber: Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

Berdasarkan tabel 4.1 data penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk pada periode 2007-2015 menunjukkan perkembangan penjualan perusahaan terlihat bahwa dari tahun 2007 sampai tahun 2012 mengalami peningkatan setiap triwulan. Namun, di tahun 2013 penjualan mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya. Bahkan di tahun 2015 pada triwulan I sampai III perusahaan tidak menjalankan operasinya dalam perdagangan batu bara sehingga perusahaan menderita kerugian.

Agar lebih jelas perkembangan penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk dapat dilihat dari grafik berikut.

Grafik 4.1
Data Penjualan
Secara Triwulan Periode 2007-2015



2. Deskripsi Data Harga Pokok Penjualan

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka data yang didapatkan dari hasil penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk mulai tahun 2007-2015 adalah sebagai berikut:

Tabel. 4.2
Data Harga Pokok Penjualan Periode 2007-2015
(Dalam Jutaan Rupiah)

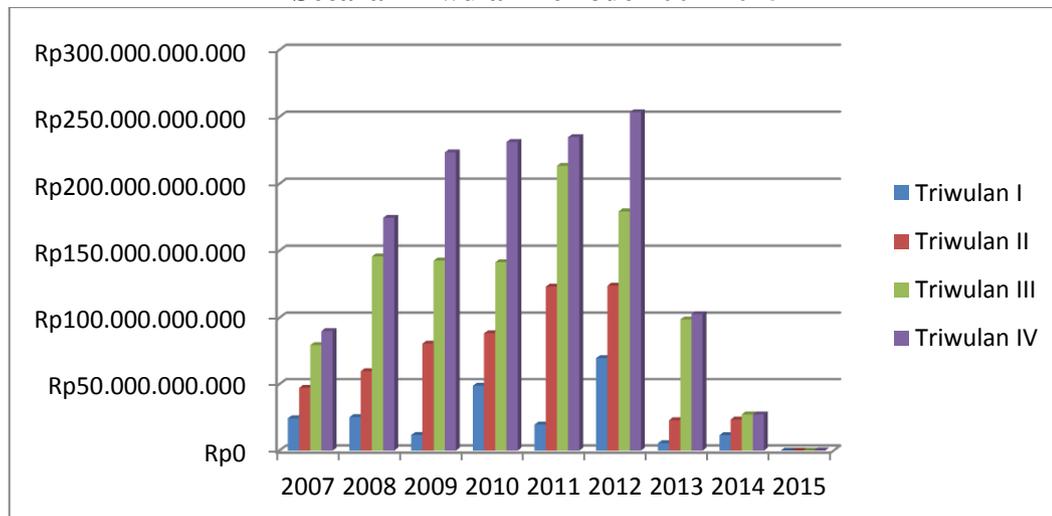
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2007	Rp 24.340.134	Rp 47.170.947	Rp 79.373.170	Rp 90.028.896
2008	Rp 24.771.544	Rp 58.791.863	Rp 144.067.012	Rp 172.777.903
2009	Rp 11.462.028	Rp 78.857.311	Rp 139.789.467	Rp 219.179.578
2010	Rp 48.017.573	Rp 86.860.771	Rp 139.164.568	Rp 228.165.143
2011	Rp 19.201.575	Rp 120.770.207	Rp 209.882.613	Rp 230.910.237
2012	Rp 68.432.166	Rp 121.072.001	Rp 174.913.543	Rp 247.380.998
2013	Rp 5.514.524	Rp 22.896.569	Rp 97.228.490	Rp 101.141.131
2014	Rp 11.465.721	Rp 23.253.199	Rp 27.126.791	Rp 27.126.791
2015	-	-	-	Rp 147.500

Sumber: Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

Berdasarkan tabel 4.2 data harga pokok penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk pada periode 2007-2015 menunjukkan perkembangan harga pokok penjualan perusahaan seperti halnya perkembangan penjualan terlihat bahwa dari tahun 2007 sampai tahun 2012 mengalami peningkatan setiap triwulan. Namun, di tahun 2013 mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya. Bahkan di tahun 2015 pada triwulan I sampai III perusahaan tidak menjalankan operasinya dalam perdagangan batu bara sehingga perusahaan menderita kerugian.

Agar lebih jelas perkembangan harga pokok penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk dapat dilihat dari grafik berikut:

Grafik 4.2
Data Harga Pokok Penjualan
Secara Triwulan Periode 2007-2015



3. Deskripsi Data Laba Kotor

Berdasarkan dari laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk, bahwa jumlah laba kotor yang dihasilkan dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan. Dengan demikian dari data yang didapatkan bahwa hasil laba kotor pada PT. Akbar Indo

Makmur Stimec Tbk mulai Periode 2007-2015 secara triwulan adalah sebagai berikut:

Tabel. 4.3
Data Laba Kotor Periode 2007-2015
(Dalam Jutaan Rupiah)

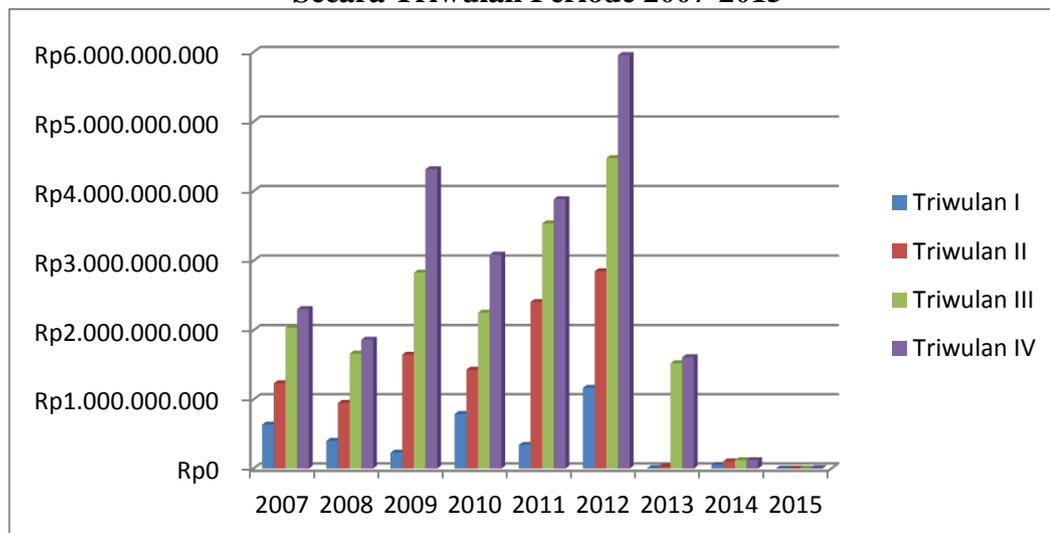
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2007	Rp 637.479	Rp 1.235.429	Rp 2.040.485	Rp 2.306.845
2008	Rp 400.716	Rp 951.044	Rp 1.663.669	Rp 1.865.445
2009	Rp 228.129	Rp 1.648.297	Rp 2.828.427	Rp 4.315.773
2010	Rp 789.204	Rp 1.431.337	Rp 2.255.085	Rp 3.089.465
2011	Rp 342.885	Rp 2.407.701	Rp 3.537.264	Rp 3.886.431
2012	Rp 1.169.259	Rp 2.849.665	Rp 4.476.167	Rp 5.956.349
2013	Rp 7.359	Rp 29.607	Rp 1.524.256	Rp 1.611.032
2014	Rp 52.699	Rp 103.868	Rp 121.763	Rp 121.763
2015	-	-	-	Rp 5.000

Sumber: Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk

Berdasarkan tabel 4.3 data laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk pada periode 2007-2015 menunjukkan perkembangan laba kotor perusahaan seperti halnya perkembangan penjualan dan perkembangan harga pokok penjualan terlihat bahwa dari tahun 2007 sampai tahun 2012 mengalami peningkatan setiap triwulan. Namun, di tahun 2013 mengalami penurunan dibanding tahun sebelumnya. Bahkan di tahun 2015 pada triwulan I sampai III perusahaan tidak menjalankan operasinya dalam perdagangan batu bara sehingga perusahaan menderita kerugian.

Agar lebih jelas perkembangan harga pokok penjualan PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk dapat dilihat dari grafik berikut:

Grafik 4.3
Data Laba Kotor
Secara Triwulan Periode 2007-2015



C. Analisis Data Penelitian

1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Berdasarkan publikasi laporan keuangan PT. Akbar Indo Makmur Stimec maka peneliti menggunakan 33 data penjualan, data harga pokok penjualan serta data laba kotor, yaitu berupa data triwulan. Berikut hasil statistik deskriptif data penelitian.

Tabel. 4.4
Hasil Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
penjualan	33	152,500,000	253,337,347,700	95,671,875,572.64	76,729,226,79 8.305
hpp	33	147,500,000	247,380,998,531	93,978,241,914.61	75,310,616,18 1.662
laba_kotor	33	5,000,000	16,663,669,666	2,084,482,142.94	3,040,922,832. 187
Valid N (listwise)	33				

Sumber: data diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel penjualan dengan jumlah data (N) sebanyak 33, memiliki nilai rata-rata Rp 95.671.875.572,64 nilai paling rendah penjualan adalah Rp 152.500.000 dan tertinggi sebesar Rp 25.333.7347.700 sedangkan standar deviasinya adalah sebesar Rp 76.729.226.798,305.

Variabel harga pokok penjualan dengan jumlah data (N) sebanyak 33, memiliki nilai rata-rata Rp 93.978.241.914,61 nilai paling rendah penjualan adalah Rp 147.500.000 dan tertinggi sebesar Rp 93.978.241.914,61 sedangkan standar deviasinya adalah sebesar Rp 75.310.616.181,662.

Variabel laba kotor dengan jumlah data (N) sebanyak 33 dengan nilai rata-rata sebesar Rp 2.084.482.142,94 dengan nilai paling rendah laba kotor adalah sebesar Rp 5.000.000 dan nilai tertinggi adalah sebesar Rp 16.663.669.666 sedangkan standar deviasinya adalah sebesar Rp 3.040.922.832,187.

2. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah distribusi data bisa dikatakan normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal atau mendekati normal. Berikut uji normalitas yang dilakukan dengan menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov* (KS).

Tabel 4.5
Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		penjualan	hpp	laba_kotor
N		33	33	33
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	95671875572,6	93978241914,6	1659936688,
	Std. Deviation	76729226798,3	75310616181,6	1546005872,
Most Extreme Differences	Absolute	,05	,62	,713
	Positive	,147	,146	,142
	Negative	,147	,146	,126
Kolmogorov-Smirnov Z		-,107	-,106	-,142
Asymp. Sig. (2-tailed)		,845	,839	,817
		,473	,483	,517

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel 4.5 hasil uji normalitas dengan metode *One Sample Kolmogorov-Smirnov Test* di atas, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk penjualan (X_1) sebesar 0,473, harga pokok penjualan (X_2) sebesar 0,483, dan laba kotor (Y) sebesar 0,517. Karena nilai signifikansi ketiga variabel lebih dari 0,05 maka dapat disimpulkan variabel penjualan (X_1), harga pokok penjualan (X_2), dan laba kotor (Y) berdistribusi normal.

3. Asumsi Klasik

a. Hasil Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik multikolinearitas, yaitu adanya hubungan linear antar variabel independen dalam model regresi.

Persyaratan yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya multikolinearitas.

Tabel 4.6
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Penjualan	1.000	1.000
Hpp	1.000	1.000

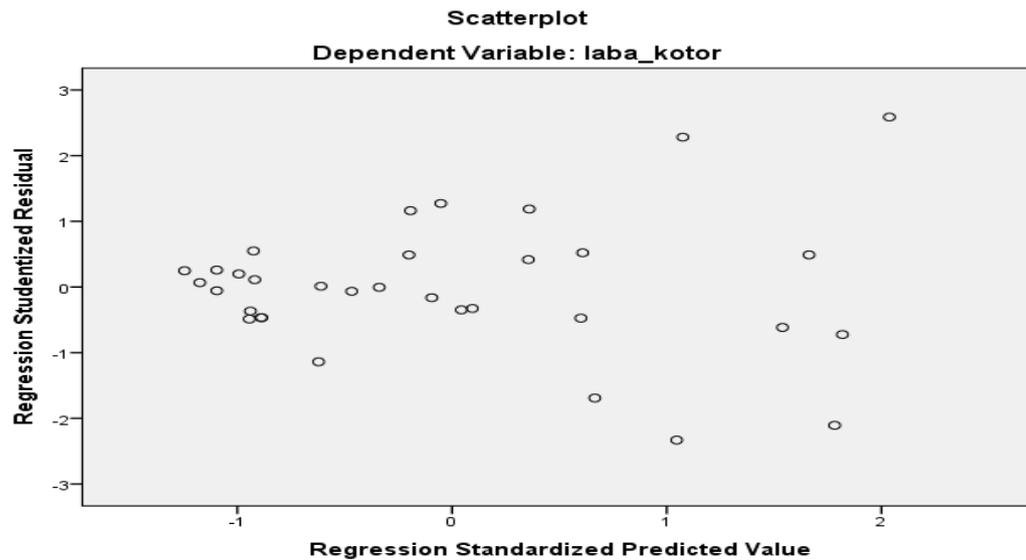
Sumber: data diolah

Dari tabel 4.6 di atas dapat dilihat bahwa nilai VIF baik variable penjualan (X1) maupun harga pokok penjualan (X2) sebesar 1,000, nilai ini kurang dari 10,000. Dari perbandingan angka ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas yang berarti.

b. Hasil Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heterokedastisitas, yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan dalam model regresi. Persyaratan yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heterokedastisitas.

Gambar 4.2
Hasil Uji Heteroskedastisitas



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

c. Hasil Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik autokorelasi, yaitu korelasi yang terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Persyaratan yang harus terpenuhi adalah tidak adanya autokorelasi dalam model regresi.

Tabel 4.7
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.930 ^a	.865	.861	576,374,233.586	1.734

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel 4.7 di atas hasil uji autokorelasi dapat diketahui bahwa nilai DU dan DL dapat diperoleh dari tabel statistik Durbin Watson. Dengan $n = 33$, dan $k = 2$ didapat nilai DL = 1,3212 dan DU = 1,5770. Jadi nilai $4-DU = 2,4230$ dan $4-DL = 2,6788$. Dari hasil di atas dapat diketahui nilai DW sebesar 1,734. Karena nilai DW terletak antara DU dan $4-DU$ ($1,5770 < 1,734 < 2,4230$), hasilnya tidak ada autokorelasi pada model regresi.

4. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda adalah uji untuk mengetahui hubungan fungsional antara beberapa variabel X secara simultan terhadap variabel Y.

Tabel 4.8
Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-138091817.851	159061611.049		-.868	.392		
Penjualan	.019	.001	.933	14.404	.000	1.000	1.000
Hpp	.019	.001	.930	14.115	.000	1.000	1.000

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel 4.8 diketahui bahwa nilai konstanta adalah 138091817,851 dan koefisien regresi penjualan adalah 0,019, koefisien regresi harga pokok penjualan adalah 0,019. Adapun persamaan regresinya sebagai berikut:

$$\mathbf{LK = 138091817,851 + 0,019 Pnjln + 0,019 HPP + e}$$

Dari persamaan regresi di atas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Konstanta sebesar 138091817,851 artinya jika penjualan dan harga pokok penjualan dan harga pokok penjualan nilainya adalah 0, maka laba kotor nilainya adalah Rp 138091817,851.
- b. Koefisien regresi variabel penjualan sebesar 0,019 artinya jika variabel independen (X) lain nilainya tetap dan penjualan mengalami kenaikan 1, maka laba kotor akan mengalami peningkatan sebesar Rp 0,019. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan yang positif antara penjualan dengan laba kotor, semakin naik penjualan maka makin meningkat laba kotor.
- c. Koefisien regresi variabel harga pokok penjualan sebesar 0,019 artinya jika variabel independen (X) lain nilainya tetap dan harga pokok penjualan mengalami kenaikan 1, maka laba kotor akan mengalami penurunan sebesar Rp 0,019. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan yang positif antara harga pokok penjualan dengan laba kotor, semakin menurun harga pokok penjualan maka makin meningkat laba kotor.

5. Hasil Uji Hipotesis

a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji T)

Uji hipotesis secara parsial (Uji T) digunakan untuk menguji pengaruh dari masing-masing (secara parsial) variabel X terhadap variabel Y. Keputusan menerima atau menolak hipotesis dengan langkah membandingkan hasil T_{hitung} dengan T_{tabel} .

Tabel 4.9
Hasil Uji T
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-	159061611.049					
Penjualan	138091817.851		.933	14.404	.000	1.000	1.000
Hpp	.019	.001	.930	14.115	.000	1.000	1.000

Sumber: data diolah

Berdasarkan tabel 4.10 di atas dapat diperoleh T_{hitung} untuk variabel penjualan sebesar 14,404 dan T_{hitung} untuk variabel harga pokok penjualan sebesar 14,115. Sementara T_{tabel} yang didapatkan pada taraf signifikansi 5% (0,05) dengan nilai $Dk = N-2$ atau $Dk = 33-2 = 31$ sehingga dengan demikian dapat ditentukan nilai T_{tabel} adalah 1,69552 (Lampiran 2).

Untuk variabel penjualan, T_{hitung} (14,404) > T_{tabel} (1,69552), maka H_1 diterima, yang artinya penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor. Untuk variabel harga pokok penjualan, T_{hitung} (14,115) >

T_{tabel} (1,69552), maka H_2 diterima, yang artinya harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor.

b. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji hipotesis secara simultan (Uji F) digunakan untuk menguji pengaruh dari variabel bebas secara keseluruhan terhadap variabel terikat. Keputusan menerima atau menolak hipotesis dengan langkah membandingkan hasil F_{hitung} dengan F_{tabel} .

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) memiliki pengaruh secara simultan terhadap laba kotor (Y).

Tabel 4.10
Hasil Uji F
ANOVA^a

Model	Df	F	Sig.
Regression	2	199.231	.000 ^b
Residual	31		
Total	33		

Sumber: data diolah

Dari hasil pengujian dengan menggunakan SPSS, diperoleh F_{hitung} sebesar 199,231 dan F_{tabel} sebesar 3,32 diperoleh dari F_{tabel} pada taraf signifikansi 5% (0,05), dengan Dk Pembilang = k (2) dan Dk Penyebut = $N-k-1$ / $33-2-1 = 30$ (Lampiran 3). Maka dapat disimpulkan F_{hitung} (199,231) > F_{tabel} (3,32), maka H_3 diterima, yang artinya penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba kotor.

6. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel bebas terhadap variabel terikat, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel bebas yang dimaksud ke dalam model. Model dianggap baik jika koefisien determinasi sama dengan satu atau mendekati satu.

Tabel 4.11
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.930 ^a	.865	.861

Sumber: data diolah

Dari tabel 4.9 di atas terlihat bahwa R^2 atau yang sering disebut dengan koefisien determinasi disesuaikan sebesar 0,865 atau 86,5%. Hal ini menjelaskan bahwa variabel penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) memberikan pengaruh 86,5% terhadap laba kotor (Y) sedangkan sisanya 13,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

D. Hasil Pembahasan

Adapun penelitian ini berjudul analisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015. Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun rupiah. Harga pokok penjualan adalah harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, juga disebut *cost of goods sold*. Sedangkan laba

kotor adalah selisih antar penjualan bersih dengan harga pokok penjualan. Penyebab besar kecilnya perolehan laba kotor dipengaruhi oleh faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.

Dari hasil pengolahan data yang dilakukan menunjukkan adanya hubungan yang besar antara penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) terhadap laba kotor (Y). Hal ini ditunjukkan oleh nilai R sebesar 0,930. Hal ini sesuai dengan literatur yang ada (lihat landasan teori) yang mengindikasikan adanya hubungan penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

Kemudian dari uji regresi linier berganda diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$\mathbf{LK = 138091817,851 + 0,019 Pnjln + 0,019 HPP + e}$$

Dari persamaan di atas dapat disimpulkan bahwa laba kotor (LK) sebesar Rp 138091817,851 jika variabel penjualan dan harga pokok penjualan diabaikan. Jika variabel penjualan naik Rp 1 sementara variabel lain diabaikan maka laba kotor (LK) akan naik sebesar Rp 0,019. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang positif atau searah. Artinya peningkatan variabel penjualan (X_1) sebesar Rp 1 akan berakibat meningkatnya laba kotor (Y) sebesar Rp 0,019. Sebaliknya setiap pengurangan variabel penjualan (X_1) sebesar Rp 1 akan berakibat berkurangnya laba kotor (Y) sebesar Rp 0,019.

Jika variable harga pokok penjualan naik Rp 1 sementara variabel lain diabaikan maka laba kotor (LK) akan naik sebesar Rp 0,019. Hal ini menunjukkan adanya hubungan yang positif atau searah. Artinya peningkatan variable harga pokok penjualan (X_2) sebesar Rp 1 akan berakibat menurunnya laba kotor (Y) sebesar 0,019. Sebaliknya setiap pengurangan variabel harga

pokok penjualan (X_2) sebesar Rp 1 akan menambah laba kotor (Y) sebesar Rp 0,019.

Berdasarkan hasil uji T yang dilakukan, dapat diketahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara parsial terhadap laba kotor. Dengan pengambilan keputusan, jika T_{hitung} memiliki jumlah yang lebih besar dari T_{tabel} dapat disimpulkan adanya pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara parsial terhadap laba kotor. Hasil yang didapatkan adalah penjualan memiliki T_{hitung} sebesar $14,404 > T_{tabel}$ sebesar 1,69552. Harga pokok penjualan memiliki T_{hitung} sebesar $14,115 > T_{tabel}$ sebesar 1,69552. Hal ini dapat diartikan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap laba kotor.

Berdasarkan hasil uji F yang dilakukan dapat diketahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor. Dengan pengambilan keputusan, jika F_{hitung} memiliki jumlah yang lebih besar dari F_{tabel} dapat disimpulkan adanya pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor. Hasil yang didapatkan adalah F_{hitung} $199,231 > F_{tabel}$ 3,32. Hal ini dapat diartikan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan secara simultan terhadap laba kotor.

Berdasarkan perhitungan Koefisien Determinasi (R^2) sebesar 0,865 atau 86,5% yang menjelaskan bahwa variable penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) secara simultan memberikan pengaruh sebesar 86,5% terhadap laba kotor (Y).

Teori ini didukung oleh buku Analisis Laporan Keuangan oleh Kasmir yang menyatakan bahwa jika penjualan meningkat maka laba kotor yang dihasilkan perusahaan juga akan ikut meningkat, sebaliknya jika penjualan mengalami penurunan maka laba kotor juga akan ikut mengalami penurunan. Sementara itu, harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual. Apabila harga pokok rata-rata naik maka laba kotor dapat turun, demikian juga sebaliknya.

Teori ini didukung juga oleh buku Analisis Laporan Keuangan oleh Munawir yang menyatakan faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor yaitu penjualan dan harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan volume penjualan, jika harga jual dan volume penjualan meningkat maka penjualan bersih meningkat dan akan berpengaruh terhadap laba kotor, dan sebaliknya jika penjualan menurun maka laba kotor juga akan menurun. Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok persatuan (rata-rata) produk yang dijual yang dihasilkan tersebut.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Ricky Kurniawan, Kusni Hidayati, Cholifah yang menyatakan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba kotor.³

Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Susanti Kusumo Sari yang menyatakan bahwa volume penjualan, harga jual dan harga pokok penjualan

³Ricky Kurniawan, Kusni Hidayati, Cholifah, "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggul Perkasa Tbk", (Jurnal, Universitas Bhayangkara Surabaya), hlm. 69.

terhadap laba kotor memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor. Semakin tinggi nilai dari ketiga variabel tersebut maka laba kotor juga akan ikut meningkat.⁴

E. Keterbatasan Penelitian

Pelaksanaan penelitian ini disusun dengan langkah-langkah yang sedemikian agar penelitian dan penulisan memperoleh hasil yang sebaik mungkin. Namun dalam proses penyelesaian penulisan skripsi ini mendapatkan kendala yang tidaklah kecil, sebab dalam penelitian dan penyelesaian skripsi ini terdapat beberapa keterbatasan.

Keterbatasan dalam penelitian ini yaitu:

1. Keterbatasan data karena data yang disajikan diambil dari laporan keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Penelitian ini hanya menggunakan penjualan dan harga pokok penjualan sebagai faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor.

Walaupun demikian, peneliti tetap berusaha agar keterbatasan yang dihadapi tidak mengurangi makna penelitian ini. Dengan kerja keras dan bantuan segala pihak agar skripsi ini dapat diselesaikan.

⁴Susanti Kusumo Sari, "Analisis Volume Penjualan, Harga Jual dan Harga Pokok Penjualan Minyak kelapa Sawit Terhadap Laba pada PT. Triputra Agro Persada," (Skripsi, University Gunadarma Depok), hlm. 18.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data pada bab sebelumnya mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015. Maka, kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Secara parsial, terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk. Hal tersebut dibuktikan dari hasil $T_{hitung} (14,404) > T_{tabel} (1,69552)$.
2. Secara parsial, terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk. Hal ini dibuktikan dari hasil $T_{hitung} (14,115) > T_{tabel} (1,69552)$.
3. Secara simultan, terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk. Hal ini dibuktikan dari hasil $F_{hitung} (199,231) > F_{tabel} (3,32)$.

B. Saran-Saran

Saran yang dapat peneliti sampaikan berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan di atas adalah:

1. Bagi Perusahaan Lokasi Penelitian

Total laba kotor perusahaan yang mengalami fluktuasi disebabkan oleh penjualan dan harga pokok penjualan. Dalam hal ini, peneliti menyarankan kepada PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk agar lebih

meningkatkan penjualan dan harga pokok penjualan agar perusahaan tetap mampu bersaing dalam perekonomian global.

2. Bagi Investor

Banyak faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor perusahaan selain dari faktor penjualan masih ada faktor yang lain. Bagi para pengambil keputusan harus melihat faktor lain yang mempengaruhi laba kotor selain dari faktor penjualan dan harga pokok penjualan agar lebih akurat.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya agar memperbanyak variabel bebas dan memperbanyak sampel penelitian agar hasil yang didapatkan lebih maksimal dan lebih akurat. Kemudian memperhatikan fenomena permasalahan yang terjadi pada laporan keuangan perusahaan yang akan diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2008.
- Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta: BPFE Anggota IKAPI, 1989.
- Buku Panduan Penulisan Skripsi, STAIN Padangsidimpuan, 2012.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Bandung: CV J-Art, 2004.
- Dwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS*, Yogyakarta: MediaKom, 2008.
- *SPSS 22 Pengolaha Data Terpraktis*, Yogyakarta: Andi, 2014.
- Dwi Suwiknyo, *Kamus Lengkap Ekonomi Islam*, Yogyakarta: Total Media, 2009
- Hery, *Teori Akuntansi*, Jakarta: Kencana, 2011.
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.
- Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, Bandung: Alfabeta, 2013.
- Iwan Triyuwono, *Akuntansi Syariah Perspektif, Metodologi, dan Teori*, Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- James M. Revee, dkk., *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori Dan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Julainsyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011.
- Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, 2009.
- Muhammad Teguh, *Metodologi penelitian Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005.

Muhtadi Ridwan, *Al-Qur'an dan Sistem Perekonomian*, Malang: UIN-Maliki Press, 2011.

Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007).

Soemarso S. R, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat, 2004.

Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi*, Jakarta: Rajawali Pers, 2008.

Sugiono, *Statistik Untuk Penelitian*, Bandung: Cv Alfabeta, 2007.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.

Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting*, Yogyakarta: BPFE, 2004.

Sumber Lain

Laporan Tahunan Annual Report PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk.

Ricky Kurniawan, Khusni Hidayati, dan Cholifah, “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggal Perkasa Tbk”, *Jurnal Universitas Bhayangkara Surabaya*.

Susanti Kusumo Sari, “Analisis Volume Penjualan, Harga Jual dan Harga Pokok Penjualan Minyak kelapa Sawit Terhadap Laba pada PT. Triputra Agro Persada”, *Skripsi, University Gunadarma Depok*.

<http://investasiindonesia.com>

<http://profilaims.co.id>

<http://www.kajianpustaka.com/2013/09/pengertian-unsur-dan-jenis-jenis-laba.html>.

www.idx.co.id.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

1. Data Pribadi

Nama : JUNI APRIDA SIREGAR
Nim : 12 230 0062
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidimpuan, 12 Juni 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : 6 dari 7 bersaudara
Agama : Islam
Status : Belum Menikah
Alamat : JL. SM. Raja, Kelurahan Sitamiang Baru,
Kecamatan Padangsidimpuan Selatan, Kota
Padangsidimpuan

2. Identitas Orang Tua

Nama Ayah : MONANG SIREGAR
Nama Ibu : DOHARNI
Alamat : JL. SM. Raja, Kelurahan Sitamiang Baru,
Kecamatan Padangsidimpuan Selatan, Kota
Padangsidimpuan

3. Riwayat Pendidikan

- SD Negeri 200219 Padangsidimpuan 2000-2006
- SMP Negeri 11 Padangsidimpuan 2006-2009
- SMK Negeri 1 Padangsidimpuan 2009-2012
- IAIN Padangsidimpuan 2012-2017

Lampiran I

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

n	k=1		k=2		k=3		k=4	
	DL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU
6	0.6102	1.4002						
7	0.6996	1.3564	0.4672	1.8964				
8	0.7629	1.3324	0.5591	1.7771	0.3674	2.2866		
9	0.8243	1.3199	0.6291	1.6993	0.4548	2.1282	0.2957	2.5881
10	0.8791	1.3197	0.6972	1.6413	0.5253	2.0163	0.3760	2.4137
11	0.9273	1.3241	0.7580	1.6044	0.5948	1.9280	0.4441	2.2833
12	0.9708	1.3314	0.8122	1.5794	0.6577	1.8640	0.5120	2.1766
13	1.0097	1.3404	0.8612	1.5621	0.7147	1.8159	0.5745	2.0943
14	1.0450	1.3503	0.9054	1.5507	0.7667	1.7788	0.6321	2.0296
15	1.0770	1.3605	0.9455	1.5432	0.8140	1.7501	0.6852	1.9774
16	1.1062	1.3709	0.9820	1.5386	0.8572	1.7277	0.7340	1.9351
17	1.1330	1.3812	1.0154	1.5361	0.8968	1.7101	0.7790	1.9005
18	1.1576	1.3913	1.0461	1.5353	0.9331	1.6961	0.8204	1.8719
19	1.1804	1.4012	1.0743	1.5355	0.9666	1.6851	0.8588	1.8482
20	1.2015	1.4107	1.1004	1.5367	0.9976	1.6763	0.8943	1.8283
21	1.2212	1.4200	1.1246	1.5385	1.0262	1.6694	0.9272	1.8116
22	1.2395	1.4289	1.1471	1.5408	1.0529	1.6640	0.9578	1.7974
23	1.2567	1.4375	1.1682	1.5435	1.0778	1.6597	0.9864	1.7855
24	1.2728	1.4458	1.1878	1.5464	1.1010	1.6565	1.0131	1.7753
25	1.2879	1.4537	1.2063	1.5495	1.1228	1.6540	1.0381	1.7666
26	1.3022	1.4614	1.2236	1.5528	1.1432	1.6523	1.0616	1.7591
27	1.3157	1.4688	1.2399	1.5562	1.1624	1.6510	1.0836	1.7527
28	1.3284	1.4759	1.2553	1.5596	1.1805	1.6503	1.1044	1.7473
29	1.3405	1.4828	1.1699	1.5631	1.1976	1.6499	1.1241	1.7426
30	1.3520	1.4894	1.2837	1.5666	1.2138	1.6498	1.1426	1.7386
31	1.3630	1.4957	1.2969	1.5701	1.2292	1.6500	1.1602	1.7352
32	1.3734	1.5019	1.3093	1.5736	1.2437	1.6505	1.1769	1.7323
33	1.3834	1.5078	1.3212	1.5770	1.2576	1.6511	1.1927	1.7298
34	1.3929	1.5136	1.3325	1.5805	1.2707	1.6519	1.2078	1.7277
35	1.4019	1.5191	1.3433	1.5838	1.2833	1.6528	1.2221	1.7259
36	1.4107	1.5245	1.3537	1.5872	1.2953	1.6539	1.2358	1.7245
37	1.4190	1.5297	1.3635	1.5904	1.3068	1.6550	1.2489	1.7233
38	1.4270	1.5348	1.3730	1.5937	1.3177	1.6563	1.2614	1.7223
39	1.4347	1.5396	1.3821	1.5969	1.3283	1.6575	1.2734	1.7215
40	1.4421	1.5444	1.3908	1.6000	1.3384	1.6589	1.2848	1.7209
41	1.4493	1.5490	1.3992	1.6031	1.3480	1.6603	1.2958	1.7205
42	1.4562	1.5534	1.4073	1.6061	1.3573	1.6617	1.3064	1.7202
43	1.4628	1.5577	1.4151	1.6091	1.3663	1.6632	1.3166	1.7200
44	1.4692	1.5619	1.4226	1.6120	1.3749	1.6647	1.3263	1.7200
45	1.4754	1.5660	1.4298	1.6148	1.3832	1.6662	1.3357	1.7200

Titik Persentase Distribusi t (df = 1 – 40)

df	Pr 0.50	0.25 0.20	0.10 0.10	0.05 0.050	0.025 0.02	0.01 0.010	0.005 0.005	0.001 0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884	
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712	
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453	
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318	
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343	
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763	
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529	
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079	
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681	
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370	
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470	
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963	
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198	
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739	
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283	
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615	
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577	
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048	
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940	
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181	
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715	
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499	
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496	
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678	
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019	
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500	
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103	
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816	
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624	
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518	
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490	
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531	
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634	
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793	
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005	
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262	
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563	
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903	
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279	
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688	

Catatan: Probabilita yang lebih kecil yang ditunjukkan pada judul tiap kolom adalah luas daerah dalam satu ujung, sedangkan probabilitas yang lebih besar adalah luas daerah dalam kedua ujung

Titik Persentase Distribusi F untuk Probabilita = 0,05

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245	246
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42	19.43
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71	8.70
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87	5.86
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64	4.62
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96	3.94
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53	3.51
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24	3.22
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03	3.01
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86	2.85
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74	2.72
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64	2.62
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55	2.53
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48	2.46
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42	2.40
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37	2.35
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33	2.31
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29	2.27
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26	2.23
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22	2.20
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20	2.18
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17	2.15
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15	2.13
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13	2.11
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11	2.09
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09	2.07
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08	2.06
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06	2.04
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05	2.03
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04	2.01
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03	2.00
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01	1.99

33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00	1.98
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99	1.97
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99	1.96
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98	1.95
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97	1.95
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96	1.94
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95	1.93
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95	1.92
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94	1.92
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94	1.91
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93	1.91
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92	1.90
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92	1.89

Lampiran IV

DATA PENJUALAN
PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015
Secara Triwulan

(Disajikan dalam rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2007	24.977.614.503	48.406.377.450	81.413.655.434	92.335.741.795
2008	25.172.260.159	59.742.908.245	145.730.682.212	174.643.348.463
2009	11.690.158.267	80.505.608.813	142.617.894.926	223.495.352.234
2010	48.806.777.360	88.292.108.941	141.419.654.155	231.254.609.150
2011	19.544.460.573	123.177.909.712	213.419.878.331	234.796.669.304
2012	69.601.426.110	123.921.667.842	179.389.710.568	253.337.347.700
2013	5.521.884.501	22.926.176.520	98.752.747.517	102.752.163.835
2014	11.518.421.459	23.357.067.994	27.248.554.912	27.248.554.912
2015	-	-	-	152.500.000

DATA HARGA POKOK PENJUALAN
PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015
Secara Triwulan

(Disajikan dalam rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2007	24.340.134.782	47.170.947.863	79.373.170.288	90.028.896.781
2008	24.771.544.006	58.791.863.396	144.067.012.546	172.777.903.305
2009	11.462.028.866	78.857.311.764	139.789.467.308	219.179.578.970
2010	48.017.573.006	86.860.771.687	139.164.568.948	228.165.143.555
2011	19.201.575.300	120.770.207.902	209.882.613.641	230.910.237.954
2012	68.432.166.167	121.072.001.985	174.913.543.119	247.380.998.531
2013	5.514.524.765	22.896.569.351	97.228.490.805	101.141.131.452
2014	11.465.721.740	23.253.199.733	27.126.791.833	27.126.791.833
2015	-	-	-	147.500.000

DATA LABA KOTOR
PT. AKBAR INDO MAKMUR STIMEC Tbk
PERIODE 2007-2015
Secara Triwulan

(Disajikan dalam rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2007	637.479.721	1.235.429.587	2.040.485.147	2.306.845.014
2008	400.716.153	951.044.849	1.663.669.666	1.865.445.158
2009	228.129.401	1.648.297.050	2.828.427.618	4.315.773.264
2010	789.204.354	1.431.337.254	2.255.085.207	3.089.465.595
2011	342.885.273	2.407.701.810	3.537.264.690	3.886.431.350
2012	1.169.259.943	2.849.665.857	4.476.167.449	5.956.349.169
2013	7.359.736	29.607.169	1.524.256.712	1.611.032.383
2014	52.699.719	103.868.261	121.763.079	121.763.079
2015	-	-	-	5.000.000

Lampiran V

DAFTAR EMITEN YANG TERDAFTAR DI *JAKARTA ISLAMIC INDEX*
(JII)
SEKTOR PERDAGANGAN, JASA, DAN INVESTASI
SUB SEKTOR PERDAGANGAN BESAR (BARANG PRODUKSI DAN
KONSUMSI)

No.	Kode Saham	Nama Emiten	Tgl IPO	Saham Syariah
1.	AIMS	Akbar Indo Makmur Stimec Tbk, PT	20 Juli 2001	✓
2.	AKRA	AKR Corporindo Tbk, PT	30 Oktober 1994	✓
3.	APII	Aritama Prima Indonesia Tbk, PT	30 Oktober 2013	✓
4.	BMSR	Bintang Mitra Semesta Raya Tbk, PT	29 Desember 1999	✓
5.	BOGA	Bintang Oto Global Tbk, PT	19 Desember 2016	
6.	CLPI	Colorpark Indonesia Tbk, PT	30 November 2001	✓
7.	CMPP	Rimau Multi Putra Pratama Tbk, PT <i>d.h Centris Multipersada Pratama Tbk</i>	08 Desember 1994	
8.	CNKO	Exploitasi Energi Indonesia Tbk, PT <i>d.h Central Korporindo Internasional Tbk, PT</i>	20 November 2001	✓
9.	DPUM	Duta Putra Utama Makmur Tbk, PT		
10.	DSSA	Dian Swastatika Sentosa Tbk, PT	10 Desember 2009	✓



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

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

Nomor : B-16/In.14/G.6a/PP.00.9/03/2017

Padangsidimpuan, 04 April 2017

Lampiran : -

Perihal : *Permohonan Kesediaan
Menjadi Pembimbing Skripsi*

Yth Bapak/Ibu :

1. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
2. Arti Damisa, M.E.I

di-

Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan hormat, disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa berdasarkan hasil sidang Tim Pengkajian Kelayakan Judul Skripsi, telah ditetapkan Judul Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini sebagai berikut:

Nama : JUNI APRIDA SIREGAR
Nim : 12 230 0062
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Pertama : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perubahan Laba Kotor Pada CV. Bintang Terang Padangsidimpuan
Judul Perbaikan: Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk Periode 2007-2015

Untuk itu diharapkan kepada Bapak/Ibu agar bersedia menjadi Pembimbing Mahasiswa tersebut dalam penulisan proposal dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas kesediaan dari Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Mengetahui:

Dekan,

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

Ketua Jurusan

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

Pernyataan Kesediaan Sebagai Pembimbing

Bersedia / Tidak Bersedia
Pembimbing I

Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 19790525 2006041 004

Bersedia / Tidak Bersedia
Pembimbing II

Arti Damisa, M.E.I