



**PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG
TERHADAP LABA USAHA PADA PT. SALIM
IVOMAS PRATAMA Tbk**

SKRIPSI

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

Oleh

SARI AYU
NIM. 164 020 0075

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2021**



**PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG
TERHADAP LABA USAHA PADA PT
SALIM IVOMAS PRATAMA Tbk**


SKRIPSI

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


**Oleh
SARI AYU
NIM. 164 020 0075**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I


**Dr. Arbanur Rasyid, MA
NIP:19730725199903 1 002**

PEMBIMBING II


**Rini Hayati Lubis, MP
NIP: 19870413201903 2 011**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PADANGSIDIMPUAN
2021**



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

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

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. SARI AYU
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 09 April 2021
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. SARI AYU yang berjudul "**Pengaruh Penjualan dan Piutang Laba Usaha pada PT. Salim Ivomas Pratama Tbk Tahun 2012-2019**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) dalam bidang ilmu Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

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

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

Wassalamu'alaikumWr.Wb.

PEMBIMBING I

Dr. Arbanur Rasyid, MA
NIP. 19730725 199903 1 002

PEMBIMBING II

Rini Hayati Lubis, M.P
NIP. 19870413 201903 2 011

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

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

Nama : SARI AYU
NIM : 16 402 00075
Prodi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan. Hak Bebas Royalti Non Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Lba Usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2012-2019”**. Dengan Hak Bebas Royalti Non Eksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir. Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan

Pada tanggal : 09 April 2021

Yang menyatakan,



SARI AYU
NIM. 16 402 00075

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : SARI AYU
NIM : 16 402 00075
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2012-2019**

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

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 4 Tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa IAIN Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 09 April 2021
Saya yang Menyatakan,



SARI AYU

NIM. 16 402 00075




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

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


**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : SARI AYU
NIM : 16 402 00075
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
JudulSkripsi : Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha Pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk Tahun 2012-2019


Ketua



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si
NIP.197905252006041004

Sekretaris


Nofinawati, S.E.I., M.A
NIP.198211162011012003

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si
NIP.197905252006041004


Nofinawati, S.E.I., M.A
NIP.198211162011012003


Aliman Syahuri Zein, M.E.I
NIDN.2028048201


Rini Hayati Lubis, M.P.
NIP.198704132019032011

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidimpuan
Hari/Tanggal : Selasa/04 Mei 2021
Pukul : 09.00 s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus/71,5 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,44
Predikat : Sangat Memuaskan



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

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG
TERHADAP LABA USAHA PADA PT SALIM
IVOMAS PRATAMA Tbk TAHUN 2012-2019**


NAMA : SARI AYU
NIM : 16 402 00075

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

Padangsidimpuan, 04 Juli 2021

Dekan,




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

ABSTRAK

Nama : SARI AYU

Nim : 16 402 00075

Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2012-2019

Berdasarkan data laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk periode 2012-2019 ada yang mengalami keuntungan dan kerugian yang tidak sesuai dengan peningkatan dan penurunan penjualan dan piutang. Laba usaha PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2018-2019 mengalami kerugian sebesar 34,3%, penjualan sebesar 4,5% dan piutang sebesar 5,4%. Sehingga rumusan masalah dalam penelitian ini adalah untuk apakah penjualan dan piutang berpengaruh terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara parsial dan simultan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penjualan dan piutang berpengaruh terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan bidang akuntansi, yaitu analisis laporan keuangan. Pendekatan yang dilakukan berdasarkan teori-teori yang dikemukakan berkaitan dengan penjualan, piutang dan laba usaha.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan PT Salim Ivomas Pratama Tbk dari tahun 2012-2019. Penentuan sampel menggunakan teknik sampel jenuh data triwulan sebanyak 32 data, teknik analisis data menggunakan uji statistik deskriptif, uji normalitas, uji asumsi klasik yang terdiri dari uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas dan uji autokolerasi, uji hipotesis yang terdiri dari uji t, uji F dan uji koefisien determinasi (R^2), serta uji regresi linier berganda yang diolah menggunakan *software* SPSS versi 25.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial faktor yang mempengaruhi laba usaha adalah penjualan sedangkan piutang secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba usaha. Sedangkan hasil dari uji F secara simultan penjualan dan piutang mempengaruhi laba usaha.

Kata Kunci: Penjualan, Piutang, Laba Usaha

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum WarahmatullahiWabarakatuh

Syukur Alhamdulillah penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, nikmat dan hidayah-Nya yang tiada henti sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul penelitian **“Pengaruh Penjualan dan Piutang Terhadap Laba Usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2012-2019”** Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari akhir.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

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

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. Kamaluddin, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Bapak Dr. H. Arbanur Rasyid, M.A., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A., selaku Ketua Prodi Jurusan Ekonomi Syariah dan Ibu Nurul Izzah selaku Sekretaris Program Studi Ekonomi Syariah dan Bapak/Ibu Dosen serta Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Bapak Dr, Arbanur Rasyid M.A., selaku pembimbing I dan Ibu Rini Hayati Lubis MP., selaku pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak serta Ibu Dosen IAIN Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidimpuan.
6. Teristimewa keluarga tercinta ayahanda Rauddin Pulungan dan Ibunda Derlaini Daulay beserta kedua saudara peneliti yakni Poldi Pulungan dan Asmadi Pulungan yang paling berjasa dalam hidup peneliti. Doa dan usahanya yang tidak mengenal lelah memberikan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
7. Untuk sahabat peneliti yang terlibat yaitu Fitra Hannum Jambak, Anni cholilah, Putri Marito, Nuil Ika Sarita yang selalu memberikan motivasi dan dorongan untuk menyelesaikan karya ini dan rekan-rekan Ekonomi Syariah 6 Akuntansi-2, angkatan

2016 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang telah berjuang bersama-sama meraih gelar S.E dan semoga kita semua sukses dalam meraih cita-cita.

8. Rekan peneliti RahmaYani dan Monalisa Harahap yang turut memberikan motivasi dan mendampingi peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini.
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunian-nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Amin yarabbal alamin.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, April 2021

Peneliti

SARI AYU
NIM. 16 402 00075

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	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

B. Vokal

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

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

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

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

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

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

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

C. Ta Mar butah

Transliterasi untuk *tamarbutah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

D. Syaddah (Tasydid)

Syaddah atau *tasydid* yang dalam system 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.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ال. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.

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

F. Hamzah

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

G. Penulisan Kata

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

H. Huruf Kapital

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

Penggunaan huruf awal capital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata

lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. 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*, Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama, 2003.

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	7
C. Batasan Masalah	8
D. Definisi Operasional Variabel.....	8
E. Rumusan Masalah	9
F. Tujuan Penelitian	10
G. Kegunaan Penelitian	10
H. Sistematika Pembahasan	11
BAB II LANDASAN TEORI	13
A. Kerangka Teori	
1. Laba usaha.....	13
a. Pengertian Laba Usaha	13
b. Jeni-jenis Laba Dalam Hubungannya dengan Perhitungan.....	14
c. Ciri-ciri laba akuntansi	14
d. Faktor yang Memprngaruhi Laba Usaha.....	15
e. Laba Dalam Ekonomi Islam	17
2. Penjualan.....	20
a. Pengertian Penjualan	20
b. Harga Jual	22
c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	22
d. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba	23
e. Pandangan Islam Tentang Penjualan	25
3. Piutang	27
a. Pengertian Piutang	27
b. Jenis-jenis Piutang	28
c. Pengukuran Piutang Dagang	28
d. Pengelolaan Piutang Dagang	29
e. Pandangan Islam Tentang Piutang	30
B. PenelitianTerdahulu	32

C. Kerangka Pikir	39
D. Hipotesis	40
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	41
B. Jenis Penelitian.....	41
C. Populasi dan Sampel	40
a. Populasi.....	42
b. Sampel.....	42
D. Teknik Pengumpulan Data.....	42
a. Studi Kepustakaan.....	43
b. Studi Dokumentasi.....	43
E. Teknik Analisis Data.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	52
A. Gambaran Umum Perusahaan.....	52
1. Sejarah PT Salim Ivomas Pratama Tbk.....	52
2. Visi dan Misi PT Salim Ivomas Pratama Tbk	53
a. Visi PT Salim Ivomas Pratama Tbk	53
b. Misi PT Salim Ivomas Pratama Tbk	54
3. Struktur Organisasi Perusahaan	54
B. Deskripsi Data Penelitian.....	56
1. Deskripsi Data Laba Usaha	56
2. Deskripsi Data Penjualan	58
3. Deskripsi Data Piutang.....	59
C. Hasil Analisis Data	61
1. Analisis Deskriptif.....	61
2. Uji Normalitas	62
3. Uji Asumsi Klasik	63
4. Uji Koefisien Determinan R^2	65
5. Uji Parsial (uji t).....	66
6. Uji Signifikansi Simultan (uji F)	67
7. Uji Regresi Linear Berganda.....	68
D. Pembahasan Hasil Penelitian	70
E. Keterbatasan Penelitian.....	72
BAB V PENUTUP.....	74
A. Kesimpulan	74
B. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1	Laba Usaha PT Salim Ivomas Prtama Tbk..... 3
Tabel I.2	Penjualan Terhadap Laba Usaha PT Salim Ivomas Prtama Tbk..... 4
Tabel I.3	Piutang Terhadap Laba Usaha PT Salim Ivomas Prtama Tbk ... 6
Tabel I.4	Defenisi Operasional Variabel..... 9
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu 33
Tabel IV.1	Data Laba Usaha PT Salim Ivomas Prtama Tbk Secara Triwulan..... 55
Tabel IV.2	Data Penjualan PT Salim Ivomas Prtama Tbk secara Triwulan..... 57
Tabel IV.3	Data Piutang PT Salim Ivomas Prtama Tbk Secara Triwulan.. 59
Tabel IV.4	Hasil Uji Statistik Deskriptif 61
Tabel IV.5	Hasil Uji Normalitas 62
Tabel IV.6	Hasil Uji Multikolinearitas 62
Tabel IV.7	Hasil Uji Autokorelasi 63
Tabel IV.8	Hasil Uji Heteroskedastisitas 64
Tabel IV.9	Hasil Uji Koefisien Determinan R^2 64
Tabel IV.10	Hasil Uji Signifikansi Parsial (uji t) 65
Tabel IV.11	Hasil Uji Signifikansi Simultan (uji F)..... 68
Tabel IV.12	Hasil Uji Regresi Linear Berganda..... 68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Kerangka Pikir	39
Gambar IV.1 Struktur Organisasi Perusahaan	55

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Suatu kegiatan usaha (bisnis) yang dijalankan suatu perusahaan, tentu memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai oleh pemilik dan manajemen. Pemilik perusahaan menginginkan keuntungan yang optimal atau usaha yang dijalankan. Karena setiap pemilik menginginkan modal yang telah ditanamkan dalam usahanya segera kembali, disamping itu pemilik juga mengharapkan adanya hasil atau modal yang ditanamkannya sehingga mampu memberikan tambahan modal (investasi baru) dan kemakmuran bagi pemilik dan seluruh karyawannya.¹ Aktivitas dalam bisnis pada umumnya mempunyai tujuan menghasilkan laba untuk kelangsungan hidup serta mengumpulkan dana bagi pelaksanaan si pelaku bisnis.

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

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

² John Martin, *Manajemen Keuangan* (Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008), Hlm.16-17.

Bagi perusahaan yang hendak melakukan perluasan pasar, hal ini penting dilakukan untuk mengalahkan pesaingnya, meskipun juga mungkin melakukan kebijakan yang sama. Meningkatkan penjualan memang tidak identik dengan meningkatkan laba atau keuntungan. Namun, dalam praktiknya apabila penjualan meningkat, kemungkinan besar laba akan meningkat pula. Hal ini terlihat dari omset penjualan yang dimilikinya. Jadi dengan memberikan kebijakan penjualan barang secara kredit akan mampu meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan.

Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Laba juga digunakan penambahan modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi atau untuk melakukan perluasan pemasaran ke berbagai wilayah.³ Oleh karena itu, manajemen perusahaan dalam praktiknya dituntut harus mampu untuk memenuhi target yang telah ditetapkan. Artinya besarnya keuntungan haruslah dicapai sesuai dengan yang diharapkan dan bukan berarti asal untung. Untuk mengukur tingkat keuntungan suatu perusahaan, digunakan rasio keuntungan atau rasio profitabilitas yang dikenal juga dengan nama rasio rentabilitas.

Demi memperoleh keuntungan (laba) yang maksimal dari setiap penjualan produk yang didapatkan. Tidak sedikit perusahaan yang menjual produk-produknya secara kredit kepada pelanggan. Penjualan secara

³ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm.302.

kredit semacam ini sering dilakukan perusahaan dalam rangka meningkatkan jumlah penjualan hasil produksinya dipasar. Transaksi penjualan secara kredit seperti ini pada umumnya disebut piutang. Istilah piutang (*receivable*) merupakan tagihan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun yang terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit). Laba usaha pada PT. Salim Ivomas Pratama Tbk dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel I.1

Laba Usaha PT. Salim Ivomas Pratama Tbk Tahun 2012-2019

No	Tahun	Laba Usaha(Rp)
1	2012	2.446.942.000.000
2	2013	1.770.798.000.000
3	2014	2.441.393.000.000
4	2015	1.631.902.000.000
5	2016	2.050.335.000.000
6	2017	1.817.321.000.000
7	2018	973.264.000.000
8	2019	639.118.000.000

Sumber: *www.idx.co.id*. (Data diolah)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa laba usaha PT. Salim Ivomas Pratama pada tahun 2012-2017 terus-menerus mengalami meningkat dan menurun. Dan pada tahun 2018 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2019 mengalami penurunan lagi dari tahun sebelumnya.

Laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun ketahunnya mengalami fluktuasi diakibatkan oleh penjualan yang dilakukan

perusahaan juga mengalami fluktuasi. Penjualan sangatlah berpengaruh terhadap laba usaha, karena laba akan timbul jika penjualan lebih besar dibanding biaya-biaya yang dikeluarkan.

Penjualan menurut bahasa suatu perkiraan yang dibuat untuk mencatat transaksi penjualan barang untuk suatu periode tertentu. Perkiraan sales ini termasuk dalam perkiraan pendapatan (*revenue*) dan lainnya bersaldo kredit. Penjualan merupakan kegiatan untuk menukarkan barang atau jasa khususnya dengan uang, bagi setiap perusahaan baik itu jasa, dagang maupun perusahaan manufaktur penjualan merupakan suatu aktivitas yang utama.⁴ Penjualan terhadap laba bersih pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel I.2

Penjualan Terhadap Laba Usaha PT. Salim Ivomas Pratama Tbk

No	Tahun	Penjualan(Rp)	Laba Usaha(Rp)
1	2012	13.844.891.000.000	2.446.942.000.000
2	2013	13.279.778.000.000	1.770.798.000.000
3	2014	14.962.727.000.000	2.441.393.000.000
4	2015	13.835.444.000.000	1.631.902.000.000
5	2016	14.530.938.000.000	2.050.335.000.000
6	2017	15.826.678.000.000	1.817.321.000.000
7	2018	14.290.099.000.000	973.264.000.000
8	2019	13.650.388.000.000	639.118.000.000

Sumber: www.idx.co.id. (Data diolah)

Tabel yang diatas menunjukkan bahwa penjualan PT. Salim Ivomas Pratama Tbk tahun ke tahun mengalami naik turun seperti pada tahun

⁴ Mulyadi, *System Akuntansi* (Yogyakarta: Stie Ykpn, 2001), Hlm.56.

2012-2016. Dan penjualan pada tahun 2017 mengalami peningkatan. Sedangkan penjualan di tahun 2018-2019 terus menurun lagi.

Laba utama perusahaan adalah laba penjualan biasa disebut penjualan bersih. Penjualan dan laba adalah hubungan yang erat, karena laba akan timbul jika penjualan lebih besar dibandingkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk meningkatkan laba usaha, maka penjualan pada suatu perusahaan harus meningkatkan dan biaya harus efisien.

Fenomena terkait antara penjualan terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk dapat dilihat bahwa penjualan yang mengalami fluktuasi yaitu, meningkat dan menurun pada tahun 2012-2016 sejalan dengan laba usahanya. Dalam teori, apabila penjualan meningkat maka laba usaha akan meningkat. Dan apabila penjualan menurun maka laba usaha akan menurun juga. Akan tetapi, pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2017 penjualan mengalami peningkatan tidak sejalan dengan laba usaha yang menurun dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2018-2019 penjualan menurun dan laba usahanya pun menurun.

Piutang menurut bahasa tagihan-tagihan yang ditahan terhadap pelanggan dan pihak-pihak lain untuk uang, barang-barang atau jasa-jasa. Apabila tagihan-tagihan diharapkan dalam satu tahun atau kurang (atau dalam siklus operasi suatu bisnis jika lebih lama), maka tagihan tersebut dikelompokkan sebagai aktiva lancar. Jika tidak, maka ditampilkan

sebagai aktiva tak lancar.⁵ Secara umum piutang merupakan hak atas uang, barang, dan jasa kepada orang lain. Bambang Subroto (1991) berpendapat bahwa piutang adalah tagihan klaim kepada pihak lain atas uang, barang, atau jasa untuk kepentingan akuntansi. Dalam istilah piutang merupakan tagihan orang per orang atau perusahaan ketika mereka sudah melakukan pembelian barang atau memanfaatkan jasa perusahaan secara kredit.⁶

Piutang merupakan tagihan perusahaan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun. Dengan demikian akan timbul piutang, semakin longgar persyaratan yang diberikan tentunya dengan asumsi langganan tidak mengubah kebiasaan membayarnya maka akan semakin besar jumlah piutang yang dimiliki. Piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel I.3

Piutang Terhadap Laba Usaha PT. Salim Ivomas Pratama Tbk

No	Tahun	Piutang(Rp)	Laba Usaha(Rp)
1	2012	1.033.980.000.000	2.446.942.000.000
2	2013	1.129.842.000.000	1.770.798.000.000
3	2014	988.650.000000	2.441.393.000.000
4	2015	1.106.197.000.000	1.631.902.000.000
5	2016	1.119.170.000.000	2.050.335.000.000
6	2017	1.196.302.000.000	1.817.321.000.000
7	2018	1.392.587.000.000	973.264.000.000
8	2019	1.317.293.000.000	639.118.000.000

Sumber: www.idx.co.id.(Data diolah)

⁵ Ardiyos SE, *Kamus Standar Akuntansi* (Jakarta: Citra Hatra Prima, 2013), Hlm.484.

⁶ Mia Lasmi Wardiyah, *Akuntansi Keuangan Menengah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2016), Hlm.174.

Dari data diatas pada 2013 piutang meningkat dari tahun sebelumnya dan pada tahun 2014 piutang menurun dari tahun sebelumnya. Selanjutnya dari tahun ketahun seterusnya dari tahun 2015-2019 mengalami meningkat dan menurun.

Keterkaitan antara penjualan dan piutang dengan laba usaha menunjukkan bahwa semakin tinggi penjualan maka laba usaha semakin tinggi pula.⁷ dilihat pada laporan keuangan bahwa penjualan menurun maka laba usaha pun menurun, maka sesuai dengan teori. Selanjutnya hubungan piutang dengan laba usaha menjelaskan bahwa semakin tinggi piutang maka laba usaha pun makin tinggi pula. Pada laporan keuangan tidak sesuai dengan teori, semakin tinggi piutang, laba usaha semakin rendah, dijelaskan pada tabel diatas.

Berdasarkan fenomena diatas, sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT. Salim Ivomas Pratama Tbk. Maka peneliti tertarik mengangkat judul **“PENGARUH PENJUALAN DAN PIUTANG TERHADAP LABA USAHA PADA PT. SALIM IVOMAS PRATAMA Tbk 2012-2019”**.

B. Identifikasi Masalah

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

⁷ Ir.Kuswadi MBA, *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya* (Jakarta: PT. Gramedia, 2005), Hlm.3.

1. Laba usaha PT Salim Ivomas Pratam Tbk mengalami fluktuasi pada tahun 2012-2019.
2. Penjualan mengalami peningkatan, akan tetapi laba usaha mengalami penurunan pada tahun 2017.
3. Piutang mengalami penurunan, akan tetapi laba usaha mengalami peningkatan pada tahun 2014.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah merupakan hal yang sangat penting untuk ditentukan terlebih dahulu sebelum sampai tahap pembahasan selanjutnya. Pembatasan masalah dalam penelitian, melihat luasnya cakupan pembahasan, untuk menghindari keterbatasan waktu, materi dan ilmu yang dimiliki peneliti. Batasan masalah bertujuan untuk membuat peneliti lebih fokus. Batasan masalah pada pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2012-2019.

D. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi operasional variabel diperlukan untuk memudahkan pengukuran atau penilaian variabel-variabel yang akan diteliti. Penelitian yang berjudul pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT Salaim Ivomas Pratama Tbk. Terdiri dari tiga variabel dan didukung indikator-indikator dari variabel tersebut, yaitu:

Tabel I.4
Defenisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Defenisi Operasional	Indikator	Skala
1	Penjualan (X1)	Penjualan adalah perusahaan yang menjual barang dagangannya, yang akan memperoleh pendapatan dikemudian hari.	Rp	Rasio
2	Piutang (X2)	Piutang bentuk pentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap.	Rp	Rasio
3	Laba Usaha (Y)	Laba usaha adalah selisih lebih pendapatan atas biaya hubungan dengan kegiatan usaha.	Rp	Rasio

E. Rumusan Masalah

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

1. Apakah terdapat pengaruh penjualan terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara persial?
2. Apakah terdapat pengaruh piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara persial?
3. Apakah terdapat pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara simultan?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka penelitian ini bertujuan untuk sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara persial.
2. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara persial.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara simultan.

G. Kegunaan penelitian

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan menjadi tambahan dan untuk membandingkan antara teori yang didapat selama perkuliahan dengan praktek dilapangan atau dunia kerja.

2. Bagi Pembaca

Sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan, pengetahuan dan menambah referensi bahan untuk mengembangkan penelitian wawasan pembaca penjualan dan piutang terhadap laba usaha.

3. Bagi Perguruan Tinggi

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

H. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan yang membahas tentang latar belakang, identifikasi masalah berisi tentang segala variabel yang terkait dengan penelitian yang akan diteliti, batasan masalah berisi tentang agar masalah yang diteliti lebih terfokuskan dan terarah sehingga masalah penelitian tidak melebar, rumusan masalah berisi tentang rumusan dari batasan masalah yang akan diteliti, definisi operasional variabel berisi tentang istilah yang ada dalam setiap variabel dibatasi atau dipertegas makna apa yang dimaksud peneliti agar tidak terjadi simpang siur pemahaman, tujuan penelitian berisi tentang memperjelas apa yang menjadi tujuan dari penelitian ini, manfaat penelitian berisi tentang hasil penelitian agar dapat memberi manfaat bagi setiap orang yang membutuhkan, serta sistematika pembahasan.

BAB II Landasan Teori yang membahas tentang landasan teori yaitu yang berisi tentang teori yang dapat mendukung masalah penelitian agar dapat dipertanggung jawabkan, penelitian terdahulu berisi tentang hasil penelitian sebelumnya yang memiliki kepemilikan dengan masalah atau variabel penelitian yang akan diangkat oleh peneliti, kerangka pikir yang berisi tentang paradigma yang akan dikemukakan oleh peneliti yang akan menjelaskan bahwa adanya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, dan hipotesis penelitian berisi tentang dugaan

sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang akan dibuktikan secara empiris.

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

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

BAB V Penutup menjelaskan mengenai kesimpulan dan merangkup hal-hal penting dengan singkat jelas dan padat yang mencakup seluruh poin-poin intinya. Kemudian dilanjutkan pengisian saran-saran yang diharapkan dapat memacu lebih baik lagi bagi pihak-pihak yang terlibat dalam saran yang dicantumkan tersebut.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Laba Usaha

a. Pengertian Laba Usaha

Laba usaha menurut Soemarso S.R. laba usaha adalah laba yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama perusahaan. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas biaya sehubungan dengan kegiatan usaha.⁸ Apabila biaya lebih besar dari beban, selisihnya disebut laba bersih, apabila beban melebihi pendapatan selisihnya disebut rugi bersih.⁹

Menurut APB Statement mengartikan laba (rugi) sebagai “kelebihan (defisit) penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”.¹⁰ FSAB Statement mendefenisikan *Accounting income* atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam ekuitas (*net sales*) dari suatu *entity* selama periode yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian yang berasal bukan dari pemilik.

Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun

⁸ Soemarso S.R, *Akuntansi Suatu Pengantar Edisi 5* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), Hlm.227.

⁹ James M. Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2009), Hlm.23.

¹⁰ Sofyan Syafri Harahap, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), Hlm.241.

kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.¹¹

b. Jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan yaitu:¹²

1. Laba kotor (*Gross Profit*), adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan, disebut laba kotor karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan biaya-biaya usaha.
2. Laba dari operasi, adalah selisih antara laba kotor dengan total beban operasi.
3. Laba bersih, adalah angka terakhir dalam perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain.

c. Ciri-ciri laba akuntansi

Most menambahkan ciri-ciri laba akuntansi sebagai berikut:¹³

- a) Laba akuntansi menggunakan konsep periodik.
- b) Laba akuntansi diperluas bukan hanya transaksi dan termasuk seluruh nilai fenomena dan periode yang dapat diukur.

¹¹ Mohamad Rizal Nur Irawan, "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha", *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, Volume I No. 2, Juni 2016, Hlm. 77.

¹² Sofyan Safri Harahap, *Op.Cit.*, Hlm.305.

¹³ *Ibid*, Hlm.305.

- c) Laba akuntansi mengizinkan agregasi kedalam kategori berupa *input* atau *output*.
- d) Oleh karna itu perbandingan *input* atau *output* akan menghasilkan sisa.
- e) Dengan demikian, mayoritas mereka yang berkepentingan terhadap angka itu dapat menggunakannya untuk berbagai tujuan.

d. Faktor yang mempengaruhi laba usaha yaitu:¹⁴

1. Biaya

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

2. Harga jual

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

3. Volume penjualan dan produksi

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

Adapun rumus dari laba usaha

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

Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain, laba merupakan dasar dalam

¹⁴ Mia Lasmi Wardiyah, S.P., M.Ag, *Op.Cit.*, Hlm.267

perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Ada beberapa cara untuk meningkatkan laba yaitu dengan meningkatkan penjualan, volume penjualan maupun harga jualnya. Hal ini dapat dimengerti karena laba adalah penjualan dikurangi biaya. Jadi, semakin naik penjualan semakin meningkat pula labanya.¹⁵

Laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut, laba didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.

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

¹⁵ Ir. Kuswadi, MBA, *Op.Cit.*, Hlm. 3.

e. Laba dalam ekonomi Islam

Allah SWT telah menetapkan aturan-aturan dalam menjalankan kehidupan ekonomi. Allah SWT telah menetapkan batas-batas tertentu terhadap perilaku manusia menguntungkan satu individu tanpa mengorbankan hak-hak individu lainnya. Perilaku mereka yang ditetapkan dalam hukum Allah harus diawasi oleh masyarakat secara keseluruhan aturan Islam melalui aturan sosial, politik, agama, moral dan hukum yang mengikat masyarakat. Berlakunya aturan-aturan ini membentuk lingkungan dimana para individu melakukan kegiatan ekonomi mereka, salah satunya dalam kegiatan usaha untuk memperoleh laba ataupun keuntungan.

Berikut ini beberapa aturan tentang laba dalam konsep ekonomi Islam.¹⁶

- 1) Adanya harta (uang yang dikhususkan untuk perdagangan).
- 2) Mengoperasikan modal secara interaktif.
- 3) Memposisikan harta sebagai objek yang berputar adanya kemungkinan pertambahan atau pengurangan jumlahnya.

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

¹⁶ M. Sholahuddin, *Asas-Asas Ekonomi Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), Hlm.40.

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَّحَت تَّجَارَتُهُمْ وَمَا

كَانُوا مُهْتَدِينَ

Artinya : Mereka itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.

Kata “itulah” yang digunakan pada awal ayat ini menegaskan bahwa kesesatan mereka, yang disebut sifat-sifatnya dalam ayat-ayat yang lalu, sangat jauh merasuk kedalam jiwa mereka. *Mereka itulah yang membeli kesesatan dengan petunjuk*, yakni menanggalkan fitrah keberagamaan dan menggantikannya dengan kekufuran. *Maka* berarti tidaklah *beruntung perniagaan mereka dan sejak dahulu*, sebelum kerugian itu, *tidaklah mereka termasuk kelompok orang-orang yang mendapat petunjuk* dalam perdagangan mereka atau petunjuk keagamaan. Karena mereka tidak menyiapkan diri untuk menerima dan memanfaatkan petunjuk itu, atau sejak semula mereka bukanlah orang-orang yang mengetahui seluk-beluk perniagaan sehingga akhirnya mereka tidak memperoleh keuntungan.¹⁷

Yang dimaksud kata (اشْتَرُوا) *isytarau*/membeli adalah *menukar*. Akar katanya adalah (شَرِيَ) *syara* yang berarti menjual. Ayat ini bermaksud menggambarkan keadaan kaum munafikun yang bergaul dengan muslimin dengan menampakkan keimanan dan mengenakan pakaian hidayah, tetapi ketika ia menyendiri dengan rekan-rekannya yang durhaka, ia menukar pakaian itu

¹⁷ M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an* (Jakarta: Lentera Hati, 2002), Hlm.134-135.

dengan pakaian lain yaitu pakaian kesesatan. Penukaran itu diibaratkan dengan jual beli untuk mengisyaratkan bahwa apa yang dilakukannya itu terlaksana dengan kerelaan, sebagaimana layaknya jual beli. Karena setiap jual beli pasti dimotivasi oleh perolehan keuntungan, disini ditegaskan bahwa perniagaan tidak menghasilkan keuntungan. Firman-nya : (ماكانوا مهتدين) *ma kanu muhtadin* ada yang memahaminya dalam arti tidak mendapat petunjuk dalam usaha mereka menukar, bukan dalam arti tidak mempunyai pengetahuan tentang seluk-beluk perdagangan. Seakan-akan ditekankan disini adalah kesalahan memilih barang dagangan, bukan ketidak mampuan berdagang.¹⁸

Maksudnya, sisa-sisa akal sehat sebagai fitrah manusia (modal), yang dapat mereka pergunakan untuk mendapatkan laba (petunjuk tuhan) telah mereka sia-siakan. Jangankan akan mendapat untung, malah modalnya pun sudah berkurang kalau tidak boleh disebut habis sama sekali.¹⁹

Maksud lain dalam ayat diatas adalah setiap keuntungan dari perdagangan dalam berbagai bidang pekerjaan yang diharamkan, maka itu adalah hasil yang kotor, sehingga yang lahir adalah transaksi yang rusak. Keuntungan menjadi haram apabila diperoleh melalui penipuan dan manipulasi, monopoli penjualan dan sejenisnya.

Islam tidak melarang seorang muslim untuk mendapatkan keuntungan yang berasal dari aktivitas bisnis adalah termasuk dalam aspek mu'amalah yang memiliki dasar kaidah memperoleh segala sesuatu sepanjang diperoleh dan digunakan dengan cara-cara yang baik.²⁰

¹⁸ *Ibid.*, Hlm.135.

¹⁹ Bachtiar Surin, *Adz Dzakraa Terjemah & Tafsir Al-qur'an* (Bandung: Angkasa Bandung, 1991), Hlm.20.

²⁰ Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18* (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2003), Hlm.122-123.

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

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

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan.²¹

Penjualan adalah rekening pendapatan yang lazim dalam perusahaan. Yang termasuk dalam pendapatan penjualan meliputi jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa yang disediakan selama periode berjalan.²² Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan.

Fungsi penjualan juga merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan

²¹ Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung: Alfabeta, 2015), Hlm.99.

²² Henry Simamora, *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat, 2000), Hlm.24.

mendapatkan laba. Jika barang-barang itu diproduksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat terjual. Oleh karena itu adanya berbagai macam cara untuk memajukan penjualan, seperti periklanan, peragaan, dan sebagainya.

Menurut Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo “penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju”. Fungsi penjualan merupakan sumber pendapatan yang diperlukan untuk menutup ongkos-ongkos dengan harapan bisa mendapatkan laba. Jika barang-barang itu diproduksi atau dibeli untuk dijual, maka harus diusahakan sejauh mungkin agar barang tersebut dapat terjual. Oleh karena itu adanya berbagai macam cara untuk memajukan penjualan, seperti periklanan, peragaan, dan sebagainya.²³

Pada saat perusahaan menjual barang dagangannya, maka diperoleh pendapatan jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan. Penjualan juga dapat dilakukan dengan secara kredit maupun tunai pada umumnya beberapa langganan. Penjualan secara kredit menimbulkan piutang.²⁴

²³ Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo, *Pengantar Bisnis Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2002), hlm. 183.

²⁴ Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, 5 ed. (Jakarta: Salemba Empat, 2004), Hlm.160.

b. Harga jual

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

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

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

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

1. Faktor harga jual
2. Faktor jumlah barang yang dijual

Harga jual adalah harga persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual persatuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

Sementara itu, jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.²⁵

d. Pengaruh Penjualan terhadap laba

Ada beberapa pengaruh penjualan terhadap laba antara lain sebagai berikut:

1. Peningkatan jumlah penjualan

Dalam meningkatkan jumlah penjualan maka akan membutuhkan biaya yang lebih dalam produksi persediaan yang memberikan pengaruh berkurangnya laba akibat dari biaya yang dikeluarkan, akan tetapi dari peningkatan penjualan

²⁵ Kasmir, *Op.Cit.*, hlm, 305-306.

tersebut akan menambah laba karena adanya peningkatan penjelasan.

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Apabila kegiatan penjualan berjalan lancar atau sasaran konsumen yang tepat maka akan mempengaruhi banyak atau sedikitnya barang yang terjual yang berpengaruh terhadap laba.

3. Modal

Modal digunakan sebagai dasar dalam menjalankan usaha dan apabila penjualan lancar maka akan memperkecil jumlah modal yang tertanam di dalam perusahaan dan akan menambah laba.

e. Pandangan islam tentang penjualan

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

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ اِلَّا

اَنْ تَكُوْنَ تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوْا اَنْفُسَكُمْ ۚ اِنَّ اللّٰهَ

كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

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

Ayat ini dengan tegas melarang memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan yang batil, artinya tidak ada haknya memakan hartanya sendiri. Memakan harta sendiri dengan jalan batil ialah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Menurut Hasan dan Ibnu Abbas, memakan harta orang lain dengan tidak ada penggantian. Termasuk juga dalam jalan yang batil ini segala jual-beli yang dilarang syara', yang tidak termasuk ialah jalan perniagaan yang saling "berkeridhaan" (suka sama suka) diantara kedua pihak.²⁶

Ulama berbeda pendapat mengenai sampai dimana batas "berkeridhaan" ini. Satu golongan berkata, sempurnanya berlaku berkeridhaan pada kedua belah pihak ialah sesudah mereka berpisah setelah dilakukan akad. Sama halnya seseorang berkata kepada temannya "langsungkanlah". Tersebut dalam hadis sahih, dua orang yang berjual beli dan mempunyai hak *khiyar* sebelum mereka berpisah, atau salah seorang diantaranya "langsungkanlah" demikian keterangan jamaah sahabat, tabiin, dan dijalankan oleh syafi'i, Tsauri, Auza'i, Laits, Ibnu uyainah, ishaq dan lain-lain.

²⁶ Syekh Hasan H. Abdul Halim, *Tafsir Al-Ahkam* (Jakarta: Kencana, 2011), Hlm.258.

Menurut syaukani, yang hitung dalam jual beli itu ialah berlakunya dengan ridha hati, dengan senang, tapi tidak mesti dengan ucapan, malah kalau perbuatan atau gerak-gerik dan isyarat sudah menunjukkan yang demikian, maka ini sudah cukup dan memadai. Sedangkan Syaf'i dan Hanafi mensyaratkan akad itu sebagai bukti keridhaannya.²⁷

Diriwayatkan dari Hakim bin Hizam r.a. dia telah berkata: Dari Nabi SAW bahwa beliau bersabda: “ *penjual dan pembeli diberi kesempatan berpikir selagi mereka belum berpisah. Sekarang mereka jujur serta membuat penjelasan mengenai barang yang dijual belikan, mereka mendapat berkat dalam jual beli mereka. Sekiranya mereka menipu dan merahasiakan mengenai apa-apa harus diterangkan tentang barang yang dijual belikan maka akan terhapus keberkatannya*”. Hadis ini menerangkan bahwa di dalam jual beli hendaklah disertai rasa jujur sehingga ada nilai manfaatnya. Apabila penjual dan pembeli saling menipu atau merahasiakan tentang apa yang seharusnya dikatakan maka tidak akan ada nilai manfaat.²⁸

Disimpulkan dalam ayat ini bahwa dengan tegas melarang orang memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan batil. Dalam jual beli tidak berbuat dzolim kepada sesama dengan cara memakan harta secara batil. Dalam transaksi jual beli

²⁷ *Ibid.*, Hlm. 259.

²⁸ Kh. Ahmad Mudjab Mahali, *Hadis-Hadis Muttafaq 'Alaih Bagian Munakat dan Mu'amalat* (Jakarta: Kencana, 2004), Hlm.96-97.

masing-masing memiliki pilihan untuk melanjutkan atau menggagalkan sebelum keduanya berpisah. Apabila keduanya jujur dan menjelaskan semuanya, keberkahan akan bersama jual beli mereka. Namun bila keduanya menutup-nutupi dan berdusta, niscaya keberkahan itu tercabur keduanya.

3. Piutang

a. Pengertian piutang

Piutang merupakan bentuk penjualan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dimana penerimaan pembayarannya tidak dilakukan secara tunai, namun bersifat bertahap.²⁹ Istilah piutang (*receivable*) merupakan tagihan kepada pihak lainnya yang memiliki jangka waktu tidak lebih dari satu tahun yang terjadi akibat dari penjualan barang atau jasa kepada konsumennya secara angsuran (kredit).

Piutang dagang (piutang usaha) menunjukkan piutang yang timbul dari penjualan barang-barang atau jasa-jasa yang dihasilkan perusahaan. Dalam kegiatan perusahaan yang normal, biasanya piutang dagang akan dilunasi dalam jangka waktu kurang dari satu tahun, sehingga dikelompokkan dalam aktiva lancar.³⁰

²⁹ Drs. Nurlan Darise, AK., M, Si, *Pengelolaan Keuangan pada Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) dan BLU* (Jakarta: PT. Macana Jaya Cemerlang, 2009), Hlm.133.

³⁰ Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004), Hlm.124.

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

b. Jenis-jenis piutang

Piutang dapat digolongkan menjadi dua jenis, yaitu:³¹

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

c. Pengukuran piutang dagang

Pengukuran pendapatan dari penjualan kredit belandaskan pada kriteria pengakuan pendapatan. Yakni, pendapatan diakui manakala terjadi realisasi (yaitu sumber daya bukan kas ditukar

³¹ Henry Simamora, *OpCit.*, Hlm.228.

dengan kas atau harta atas kas) dan pendapatan diperoleh (yakni proses perolehan sudah selesai). Jumlah rupiah dari penjualan kredit dicatat sebagai pendapatan dan piutang dagang.

d. Pengelolaan piutang dagang

Piutang yang dihasilkan dari penjualan secara kredit biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha (*account receivable*) atau wesel tagih (*notes receivable*). Istilah piutang (*receivable*) mencakup seluruh yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.³²

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

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

³² James M. Reeve, dkk, *Op,Cit*,.hlm.440.

e. **Pandangan Islam tentang piutang**

Sebagai firman Allah SWT dalam Al-Qu'an surah Al-Baqarah ayat 282 yaitu:

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى
فَأَكْتُبُوهُ ۚ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ ۗ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ
يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ ۗ فَلْيَكْتُبْ وَلْيَمْلِكِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ
وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۗ وَلَا يَبْخَسَ مِنْهُ شَيْئًا ﴿٢٨٢﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seseorang penulis diantara kamu menuliskannya dengan benar, dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun dari pada utangnya.³³

Kata “*dain*” (utang) terdapat antara dua orang yang hendak berjual beli, karena yang seseorang meminta supaya dia tidak membayar tunai, melainkan dengan utang. Muamalah seperti ini dibolehkan syarak dengan syarat, ditangguhkannya pembayaran itu sampai satu tempo yang ditentukan. Tidak sah menangguhkan

³³ Tim Disbintalad, *Al-Qur'an Terjemah Indonesia* (Jakarta: PT. Sari Agung, 1996), Hlm.85.

pembayaran itu dengan tidak jelas tempo pembayarannya, seperti seseorang berkata “akan saya bayar utang saya nanti kepadanya, apa bila saya telah mendapat uang pembayarannya”. Demikian juga apabila seseorang berkata, “bayarlah nanti utangmu, bila engkau telah mendapat uang, atau menerimah upah”.³⁴

Abdullah ibnu Abu Rabi’ah r.a telah menceritakan hadist berikut.³⁵ yang artinya “*Nabi SAW pernah berutang kepada sebanyak empat puluh ribu dirham, kemudian datanglah harta benda kepada Nabi SAW, maka beliau membayarkannya kepadaku seraya berdoa, “semoga Allah memberkati keluarga dan hartamu, sesungguhnya pembalasan utang itu adalah pujian (doa) dan membayar utang”*. (Riwayat Nasai)

Keterangan hadis tersebut: Nabi saw, pernah berutang kepada Abdullah sebanyak empat puluh ribu dirham. Ketika datang kepadanya harta, maka Nabi saw mengembalikan utangnya dan berdoa untuknya. Di dalam hadis ini terkandung pengertian boleh berutang uang, menurut kesepakatan semuanya, adapun selain uang, maka permasalahannya masih dipersilahkan oleh kalangan ahlul’ilmi.

“*Dan hendaklah menuliskan seorang juru tulis diantara kamu*”, menurut keterangan Atha’, Sya’bi dan lain-lain. Wajib menuliskan sekalian jual beli yang ditangguhkan pembayarannya,

³⁴ Syekh, H. Abdul Halim Hasan, *Op.Cit.*, Hlm. 168.

³⁵ Syekh Manshur Ali Nashif, *Mahkota Pokok-Pokok Hadis Rasulullah SAW* (Bandung: Sinar Baru Algensindo Bandung, 1993), Hlm.678.

seperti pesanan, *qiradh* dan lain-lain, karena demikian menurut zahir ayat. Begitu juga orang yang diminta untuk menuliskannya wajib memperkenankannya. Menurut keterangan sebagian ulama, wajib memperkenankannya itu hanya kalau tidak ada orang lain yang pandai menuliskannya. Menurut Jumhur, perintah itu hanya perintah sunah, bukan perintah wajib.³⁶

Dari kesimpulan ayat diatas ialah memberikan pinjaman kepada orang lain dengan syarat pihak peminjam mengembalikan gantinya. Dalam ayat ini dianjurkan menulis utang demi untuk memelihara hak dan untuk mencegah terjadinya perselisihan diantara dua orang yang bersangkutan, serta demi melestarikan kedamaian dan kesejahteraan.

B. Penelitian Terdahulu

Untuk menguatkan penelitian ini, maka peneliti mengambil penelitian terdahulu yaitu dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Aida Nur Fadhlia dan Cicih Ratnasari (2017) ³⁷	Pengaruh piutang dan biaya operasional terhadap laba usaha pada PT. Nusantara Citra Terpadu. (Skripsi, Universitas Borobudur)	Hasil dari penelitian ini adalah bahwa piutang berpengaruh positif terhadap laba usaha.

³⁶ Syekh, H. Abdul Halim Hasan, *Op. Cit.*, Hlm. 169.

³⁷ Aida Nur Fadhlia dan Cicih Ratnasari, "Pengaruh Piutang dan Biaya Operasional Terhadap Laba Usaha Pada PT. Nusantara Citra Terpadu", *Jurnal Akuntansi*, (Skripsi, Universitas Borobudur), Vol. 11 No.1 April 2017, Hlm. 101.

2	Asep Mulyana (2018) ³⁸	Pengaruh penjualan dan biaya produksi terhadap laba usaha pada PT. Mayora Indah. (Skripsi, Universitas Nurtanio Bandung)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba.
3	Aslichah dan Yulianto (2018) ³⁹	Pengaruh modal usaha dan penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan penggilingan padi. (Skripsi, Universitas Darul 'Ulum Jombang)	Hasil penelitian ini menunjukkan secara parsial modal usaha dan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha.
4	Mohammad Rizal Nur Irawan (2016) ⁴⁰	Pengaruh modal usaha dan penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan penggilingan padi UD. Sari tanggerejo kedungpring lamongan. (skripsi, Universitas islam lamongan)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha.
5	Nafilla karina (2017) ⁴¹	Pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba pada perusahaan industri barang konsumsi BEI. (Skripsi, Akademi Akuntansi Permata Harapan Batam)	Hasil penelitian terdapat pengaruh signifikan antara penjualan dengan laba usaha.
6	Siti Armila (2019) ⁴²	Pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap	Hasil penelitian ini menunjukkan

³⁸ Asep Mulyana, "Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha Pada PT Mayora Indah Tbk Tahun 2009-2015", *Jurnal Indonesia Membangun*, (Skripsi, Universitas Nurtanio Bandung), Vol. 17, No.2 Mei-Agustus 2018, Hlm.250.

³⁹ Aslichah dan Yulianto, "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi", *J-MACC: Journal of Management and Accounting*, (Skripsi, Universitas Darul 'Ulum Jombang), Vol.1 No.2 Oktober 2018,Hlm. 180.

⁴⁰ Mohamad Rizal Nur Irawan, "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD.Sari Tani Ttenggerejo Kedungpring Lamongan", *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, (skripsi, Universitas islam lamongan), Volume 1 No.2 Juni 2016, Hlm.81.

⁴¹ Nafilla Karina, "Pengaruh penjualan dan perputaran piutang terhadap laba pada perusahaan industri barang konsumsi BEI", (Skripsi, Akademi Akuntansi Permata Harapan Batam),

		laba usaha pada PT. Toba Pulp Lestari Tbk. (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri padangsisimpuan)	bahwa penjualan secara simultan berpengaruh positif terhadap laba.
7	Endang Susilawati (2018) ⁴³	Pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba pada PT. Indocement Tunggal prakarsa (persero) Tbk periode 2010-2017. (Jurnal, Universitas Nurtanio Bandung)	Hasil penelitian secara parsial penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Indocement tunggal prakarsa (persero) Tbk periode 2010-2017.
8	Ni nyoman Yulianthini (2016) ⁴⁴	Pengaruh Penjualan dan modal sendiri terhadap laba pada UD Jaya motor di singaraja. (Jurnal, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja Indonesia)	Hasil penelitian bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.
9	Robiatul Adawiyah Harahap (2020) ⁴⁵	Pengaruh penjualan, biaya operasional, utang jangka panjang, dan utang jangka pendek terhadap laba usaha. (Skripsi, Institut agama Islam Negeri, Padangsidimpuan)	Hasil penelitian bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba usaha.
10	Wati Aris Astuti (2009) ⁴⁶	Pengaruh likuiditas dan perputaran piutang terhadap laba (studi	Hasil penelitian bahwa perputaran piutang memiliki

⁴² Siti Armila, "Pengaruh penjualan dan beban usaha terhadap laba usaha pada PT. Toba Pulp Lestari Tbk", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri padangsisimpuan),

⁴³ Endang Susilawati, "Pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba pada PT. Indocement Tunggal prakarsa (persero) Tbk periode 2010-2017", (Jurnal, Universitas Nurtanio Bandung),

⁴⁴ Ni nyoman Yulianthini, "Pengaruh Penjualan dan modal sendiri terhadap laba pada UD Jaya motor di singaraja", *Jurnal Management*, (Jurnal, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja Indonesia), Volume 4 Tahun 2016, Hlm.5.

⁴⁵ Robiatul Adawiyah Harahap, "Pengaruh penjualan, biaya operasional, utang jangka panjang, dan utang jangka pendek terhadap laba usaha", (Skripsi, Institut agama Islam Negeri, Padangsidimpuan, 2020), Hlm.84.

⁴⁶ Wati Aris Astuti, "Pengaruh likuiditas dan perputaran piutang terhadap laba (studi kasus pada perusahaan Manufaktur sektor Real Estate dan Property yang terdaftar di BEI)" (Jurnal, Universitas komputer Indonesia),

		kasus pada perusahaan Manufaktur sektor Real Estate dan Property yang terdaftar di BEI). (Jurnal, Universitas komputer Indonesia)	hubungan yang positif terhadap laba.
--	--	---	--------------------------------------

Perbedaan dan persamaan penelitian yang akan peneliti lakukan dengan peneliti sebelumnya adalah sebagai berikut:

1. Persamaan penelitian yang akan dilakukan peneliti dengan peneliti Aida Nur Fadhlia dan cicih Ratnasari yaitu variabel Y sama yaitu laba usaha dan variabel X nya sama dengan menggunakan piutang, dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif dan menggunakan uji statistik deskriptif, uji normalitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis, uji regresi linear berganda, analisis koefisien derminasi (R^2). Sedangkan perbedaannya di variabel X nya peneliti menggunakan penjualan dan Aida Nur Fadhlia menggunakan biaya operasional.
2. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Asep Mulyana yaitu bariabel Y nya sama menggunakan laba usaha dan variabel X nya menggunakan penjualan dan sama-sama menggunakan metode kuantitatif dan menggunakan uji statistik deskriptif, uji normalitas, uji asumsi klasik, uji parsial(uji t) dan uji signifikansi simultan(uji F), uji koefisien determinasi (R^2) dan uji regresi linear berganda dan sama-sama berpengaruh terhadap laba usaha. Sedangkan perbedaannya di variabel X nya peneliti

menggunakan piutang dan Asep Mulyana menggunakan biaya produksi dan menggunakan uji koefisien korelasi.

3. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Aslichah dan Yulianto yaitu variabel X nya sama menggunakan penjualan dan variabel Y nya laba usaha dan menggunakan metode kuantitatif dan juga sama-sama menggunakan uji analisis deskriptif, uji Normalitas, uji asumsi klasik, uji parsial(uji t) dan uji signifikansi simultan (uji F), uji regresi linear berganda dan uji koefisien determinasi (R^2). Sedangkan perbedaan peneliti Aslichah dan Yulianto variabel X nya menggunakan modal usaha dan peneliti menggunakan piutang.
4. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Mohammad Rizal Nurirawan yaitu variabel X nya sama menggunakan penjualan dan variabel Y nya menggunakan laba usaha dan menggunakan metode penelitian kuantitatif dan menggunakan uji analisis deskriptif, uji regresi linear berganda, uji parsial (uji t) dan uji signifikansi simultan (uji F). Sedangkan perbedaan peneliti menggunakan variabel X nya piutang dan tidak berpengaruh terhadap laba usaha peneliti Muhammad Rizal Nurirawan menggunakan modal usaha dan berpengaruh yang signifikan terhadap laba usaha dan tidak menggunakan uji asumsi klasik, uji koefisien determinan R^2 dan uji asumsi klasik pada penelitian Mohamad Rizal Nurirawan .

5. Persamaan peneliti yang dilakukan peneliti dengan peneliti Nafila Karina yaitu sama menggunakan variabel X nya penjualan dan variabel Y nya menggunakan Laba usaha. Sedangkan perbedaan peneliti Nafilah Karina variabel X nya menggunakan perputaran piutang dan peneliti menggunakan piutang.
6. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Siti Armila yaitu variabel X nya sama menggunakan penjualan dan variabel Y nya menggunakan laba usaha. Sedangkan perbedaan peneliti menggunakan variabel X nya piutang dan peneliti Siti Armila menggunakan beban usaha.
7. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Endang Susilawati yaitu variabel X nya sama-sama menggunakan penjualan dan variabel Y nya menggunakan laba. Sedangkan perbedaannya peneliti Endang Susilawati variabel X nya menggunakan biaya operasional dan peneliti menggunakan piutang.
8. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Ninyoman Yulianthini yaitu variabel X nya sama menggunakan penjualan dan variabel Y nya menggunakan laba. Sedangkan perbedaannya terletak pada variabel X nya tidak menggunakan piutang.
9. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Robiatul Adawiyah harahap yaitu pada variabel X sama-sama

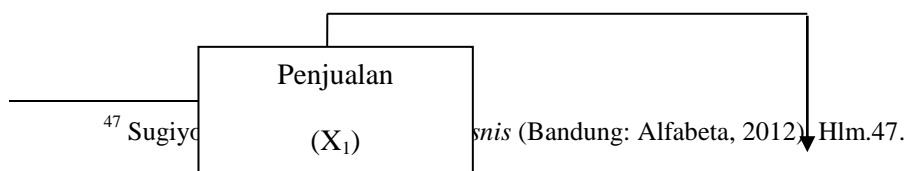
menggunakan penjualan dan di variabel Y nya sama menggunakan laba usaha dan menggunakan metode kuantitatif dan juga sama-sama menggunakan uji analisis deskriptif, uji Normalitas, uji asumsi klasik, uji parsial(uji t) dan uji signifikansi simultan (uji F), uji regresi linear berganda dan uji koefisien determinasi (R^2). Perbedaannya peneliti Robiatul Adawiyah harahap pada variabel X nya tidak menggunakan piutang dan menggunakan uji linearitas..

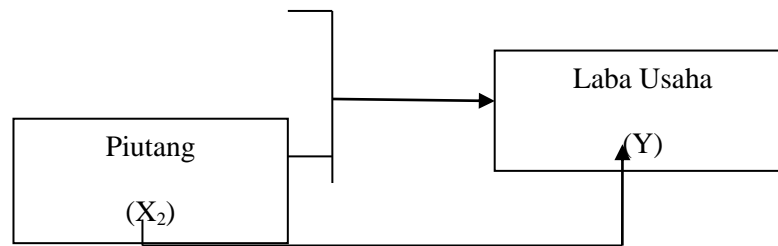
10. Persamaan penelitian yang dilakukan peneliti dengan peneliti Wati aris astuti yaitu Variabel X nya sama menggunakan piutang dan variabel Y nya menggunakan laba. Sedangkan perbedaannya pada peneliti Wati aris astuti tidak menggunakan penjualan di variabel X nya.

C. Kerangka Pikir

Kerangka berpikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian hanya membahas sebuah variabel atau lebih secara mandiri, maka yang dilakukan peneliti disamping mengemukakan deskripsi teoritis untuk masing-masing variabel, juga argumentasi terhadap variasi besaran variabel yang diteliti.⁴⁷

**Sekema II.1
Kerangka Pikir**





Dalam penelitian ini variabel indeviden yaitu penjualan secara parsial mempengaruhi variabel devenden yaitu laba usaha. Variabel indeviden yaitu piutang mempengaruhi variabel devenden yaitu laba usaha. Kemudian variabel indeviden yaitu penjualan dan piutang secara simultan mempengaruhi variabel devenden yaitu laba usaha PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

D. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku fenomena, atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi.⁴⁸ Hipotesis merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan antara variabel-variabel dalam peneliti, serta merupakan pernyataan yang paling spesifik.

H_{a1} : terdapat pengaruh secara parsial terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

H_{01} : tidak terdapat pengaruh penjualan secara parsial terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

⁴⁸ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), Hlm.59.

H_{a2} : terdapat pengaruh piutang secara parsial terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

H_{02} : tidak terdapat pengaruh piutang secara parsial terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

H_{a3} : terdapat pengaruh penjualan dan piutang secara simultan terhadap laba pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

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

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

I. Lokasi dan Waktu Penelitian

Adapun lokasi penelitian yang penulis teliti di perusahaan PT Salim Ivomas Pratama Tbk dari situs www.idx.co.id. Adapun waktu penelitian dari Februari tahun 2020 sampai April tahun 2021.

J. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kuantitatif. Menurut Wiratna Sujarweni, kuantitatif adalah “ penelitian yang menggunakan data kuantitatif (data yang berbentuk angka).⁴⁹ Metode ini disebut kuantitatif karena data penelitiannya berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

K. Populasi Dan Sampel

a. Populasi

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

⁴⁹ Wiratna Sujarweni, *Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), Hlm.89.

Menurut Sugiyono, populasi adalah “wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan”.⁵⁰ Populasinya mulai dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2019 per triwulan, sebanyak 32 laporan keuangan.

b. Sampel

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

Sampel dari penelitian ini adalah data total pendapatan, piutang usaha dan laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk periode 2012-2019. Jumlah sampel penelitian ini adalah Laporan Keuangan PT Salim Ivomas Pratama Tbk tahun 2012-2019 per triwulan. Secara keseluruhan jumlah sampel selama delapan tahun terakhir sebanyak 32 sampel.

L. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah sebagai pencatatan peristiwa atau karakteristik dari sebagian atau seluruh elemen populasi penelitian. Prosedur pengambilan data berpengaruh terhadap kualitas data, oleh karena itu harus diikuti secara teratur. Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada peneliti ini adalah dengan memanfaatkan data yang sudah

⁵⁰ Sugiyono, *Op.Cit.*, Hlm.155.

diolah atau dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dengan studi kepustakaan dan studi dokumentasi.

a. Studi Kepustakaan

Menurut Sugiyono, studi kepustakaan (*litwratu review*) merupakan “langkah penting didalam penelitian”. Langkah ini meliputi identifikasi, lokasi, dan analisis dari dokumen yang berisi informasi yang berhubungan dengan permasalahan penelitian secara sistematis.

Sumber-sumber rujukan berupa buku, jurnal, majalah mengenai penjualan, piutang serta laba usaha yang diacu hendaknya relevan dan terbaru serta sesuai dengan yang terdapat dalam pustaka acuan.

b. Studi Dokumentasi

Studi dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan mempelajari catatan-catatan mengenai data pribadi responden, seperti yang dilakukan oleh seorang psikolog dalam meneliti perkembangan seorang klien melalui catatan pribadinya.⁵¹

Dalam penelitian ini berdasarkan pengumpulan datanya yaitu data berkala (*time series*). Menurut Setiawan & Dwi Endah Kusriani, data berkala yaitu “observasi dilakukan berdasarkan kesesuaian waktu”. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menggunakan laporan keuangan perusahaan per triwulan dari 2012-2019 perusahaan PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

⁵¹ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), Hlm.112.

M. Teknik Analisis Data

Analisis data pada dasarnya dapat diartikan sebagai berikut, membandingkan dua hal atau nilai variabel untuk mengetahui selisihnya atau rasionya. Adapun tujuan dari analisis data merupakan, untuk memecahkan masalah-masalah penelitian, memperlihatkan hubungan antara fenomena yang terdapat dalam penelitian.

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi, analisis regresi adalah analisis yang digunakan untuk melihat hubungan variabel bebas (*independent*) terhadap variabel terikat (*dependent*).

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif (*descriptive*) digunakan untuk penggambaran tentang statistik data seperti *Min, Max, Mean, Sum* dan standar deviasi. Menurut Sugiyono analisis deskriptif adalah “ statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.⁵²

Menurut Iqbal Hasan statistik deskriptif adalah “bagian dari statistik yang mempelajari cara pengumpulan data dan penyajian data sehingga mudah dipahami. Statistik deskriptif hanya berhubungan

⁵² Sugiyono, *Op.Cit.*, Hlm.206.

dengan hal menguraikan atau memberikan keterangan-keterangan mengenai suatu hal data atau keadaan. Dengan kata lain statistik deskriptif berfungsi menerangkan keadaan, gejala, atau persoalan-persoalan. Penarikan pada statistika deskriptif (jika ada) hanya ditujukan pada kumpulan data yang ada.⁵³

2. Uji Normalitas

Menurut Dewi Priyanto uji normalitas merupakan: “ uji normalitas atau uji kenormalan data merupakan suatu jenis uji statistik untuk menentukan apakah suatu populasi berdistribusi normal atau tidak. Uji ini penting dilakukan karena seringkali sebelum melakukan pengolahan data pada suatu pengamatan populasi, banyak penelitian mengasumsikan bahwa populasi yang diamati tersebut berdistribusi normal”. Model regresi yang baik adalah model regresi yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal, sehingga layak dilakukan pengujian secara statistik. Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan analisa *kolmogrovsmirnov*.

Menurut Stanislaus S. Uyanto persyaratan uji normalitas data menggunakan statistik SPSS *kolmogrovsmirnov* dengan dasar pengambilan keputusan biasa dilakukan probabilitas yaitu:

1. Jika probabilitas $>0,05$ maka distribusi dari populasi adalah normal.

⁵³ Iqbal Hasan, *Analisis Data Penelitian dengan Statistik* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008), Hlm.145.

2. Jika probabilitas $< 0,05$ maka populasi tidak berdistribusi secara normal.

3. Uji Asumsi Klasik

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

a. Uji multikolinieritas

Uji asumsi klasik jenis ini diterapkan untuk analisis regresi berganda yang terdiri atas dua atau lebih variabel bebas atau independent variabel, dimana akan di ukur keeratan hubungan antar variabel bebas tersebut melalui besaran koefisien korelasi (r). dikatakan terjadi multikolinieritas, jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih besar dari 0,60. Dikatakan tidak terjadi multikolinieritas jika koefisien korelasi antar variabel bebas lebih kecil atau sama dengan 0,60 ($r \leq 0,60$).

Atau dalam menentukan ada tidaknya multikolinieritas dapat digunakan cara lain yaitu:⁵⁴

- a) Nilai *toleran* adalah besarnya tingkat kesalahan yang dibenarkan secara statistik (α).
- b) Nilai *variance inflation factor* (VIP) adalah faktor inflasi penyimpangan baku kuadrat.

Syarat ketentuan pengujian ini yaitu:

1. Jika nilai VIF < 5 maka artinya tidak terjadi multikolinieritas terhadap data yang diuji.
2. Jika nilai VIF > 5 maka artinya terjadi multikolinieritas.

b. Uji autokolerasi

Autokorelasi merupakan gangguan fungsi regresi yang berupa korelasi diantara factor gangguan. Korelasi dapat terjadi pada serangkaian pengamatan dari data yang diperoleh pada suatu waktu tertentu. Dalam penelitian ini uji yang digunakan pada autokorelasi adalah uji *Durbin Watson* (Uji DW).⁵⁵

Menurut Duwi Proyatno, autokorelasi merupakan “korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu atau tempat”. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi

⁵⁴ Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Akuntansi* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2013), Hlm.46.

⁵⁵ Imam Ghizali, dkk, *Analisis Multivariat dan Ekonometrika* (Semarang: Universitas Diponegoro Semarang, 2013), Hlm.138-139.

autokorelasi. Metode pengujian ini menggunakan uji Durbin-Watson (DW test).

Metode pengujian menggunakan uji Durbin Watson (DW test) dengan persyaratan :⁵⁶

- (1) Jika $(4-DW) > D_u$ maka H_0 diterima.
- (2) Jika $(4-DW) < d_L$, maka H_0 ditolak.
- (3) Jika $d_L < (4-DW) < D_u$, maka tidak ada kepastian apakah terdapat autokorelasi atau tidak dalam model itu.

c. Uji heteroskedastisitas

Dalam persamaan regresi berganda perlu juga diuji mengenai sama atau tidak varian dari residual dari observasi yang satu dengan observasi yang lain. Jika residualnya mempunyai varian yang sama disebut homoskedastisitas dan jika variansnya tidak sama atau berbeda disebut terjadi heteroskedastisitas. Persamaan regresi yang baik jika tidak terjadi heteroskedastisitas.⁵⁷

Uji heteroskedastisitas merupakan uji untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu ke pengamatan yang lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homoskedastisitas.

⁵⁶ Husein Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT. Rajawali Press, 2013), Hlm.145.

⁵⁷ Danang Sunyoto, *Op.Cit.*, Hlm.90-91.

Heterokedastisitas diuji dengan uji *glejser*, criteria pengambilan keputusan:

1. Jika variabel independen signifikan secara statistik mempengaruhi variabel dependen, maka ada indikasi terjadi heterokedastisitas.
2. Jika probabilitas signifikansinya di atas tingkat kepercayaan 5 %, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

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

4. Uji koefisien determinan R^2

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

5. Uji parsial (uji t)

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

Adapun kriteria pengambilan keputusan adalah:

H_0 diterima: jika $t_{tabel} \leq t_{hitung}$ atau $t_{hitung} \leq t_{tabel}$

H_0 diterima: jika $t_{tabel} < t_{hitung}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$

6. Uji signifikansi simultan (uji F)

Uji F atau sering disebut ANOVA analisis variabel (uji koefisien regresi secara simultan) digunakan untuk mengetahui secara simultan apakah penjualan dan piutang berpengaruh secara signifikansi atau tidak terhadap laba usaha. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05.

Adapun kriteria pengambilannya adalah:

H_0 diterima: jika $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_0 diterima: jika $F_{hitung} > F_{tabel}$

7. Uji Regresi linear berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan suatu variabel dependen. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen

dengan variabel dependen apakah positif atau negatif dan untuk memverifikasi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami peningkatan atau penurunan.

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

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

Keterangan:

LU : Laba usaha PT. Salim Ivomas Pratama Tbk periode 2011-2019 (variabel dependen)

a : Konstanta, perpotongan garis pada sumbu variabel

PNJ : Penjualan PT. Salim Ivomas Pratama Tbk periode 2012-2019 (variabel independen)

PTNG : Piutang PT. Salim Ivomas Pratama Tbk periode 2012-2019 (variabel independen)

b_1 b_2 : Koefisien regresi

e : *Standard error*

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

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

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

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan PT. Salim Ivomas Pratama Tbk

Perusahaan didirikan tanggal 12 Agustus 1992, nama perusahaan sebelumnya adalah PT Ivomas Pratama, kemudian diubah menjadi PT Salim Ivomas Pratama pada tahun 1994. Kantor pusat SIMP beralamat di Sudirman plaza, Indofood Tower, lantai 11 Jl. Jendral Sudirman Kav.76-78, Jakarta 12910-indonesia. Kelompok usaha memiliki perkebunan-perkebunan dan pabrik-pabrik di provinsi jakarta, jawa barat, jawa tengah, jawa timur, Riau, sumatra utara, sumatra selatan, kalimantan barat, kalimantan tengah, kalimantan timur, sulawesi utara, sulawesi tengah, sulawesi selatan dan maluku utara.

Anggaran dasar perseroan telah megalami beberapa kali perubahan termasuk perubahan seluruh ketentuan anggaran dasar dalam rangka penyesuaian dengan undang-undang perseroan terbatas No.40 tahun 2007. Anggaran dasar perseroan terakhir kali diubah sehubungan dengan perusahaan, maksud dan tujuan mencakup kegiatan usaha impor, yang telah mendapat persetujuan dari menteri hukum dan hak asasi manusia pada bulan september 2009. Perseroan semula bersatu sebagai perusahaan penanaman modal dalam negeri, kemudian perseroan beralih status menjadi perusahaan penanaman modal asing sehubungan dengan

masuknya Indofood Oil & Fats Pte. Ltd sebagai pemegang saham perseroan pada awal 2007.

Setelah selesainya pelaksanaan merger yang dilakukan perseroan pada tahun 2006 dan hingga saat ini, ruang lingkup kegiatan SIMP dan entitas-entitas anak adalah produsen minyak dan lemak nabati serta produk turunannya yang terintegrasi secara vertikal, dengan kegiatan utama mencakup pemulihan benih kelapa sawit, mengelola dan memelihara perkebunan kelapa sawit, produksi dan penyulingan minyak kelapa sawit mentah dan minyak kelapa mentah, pengelolaan perkebunan karet serta proses pemasaran dan penjualan produk akhir terkait. Kelompok usaha juga mengelola dan memelihara perkebunan tebu terpadu, kakao, kelapa dan teh, serta memproses memasarkan dan menjual hasil-hasil perkebunan tersebut.

Merek-merek utama yang dimiliki SIMP, antara lain: untuk minyak goreng (Bimoli, Happy Salad Oil, Delima dan Mahakam) dan margarin & lemak nabati (Simas, Palmia, Amanda dan Malinda).

2. Visi dan Misi PT Salim Ivomas Pratama Tbk

a. Visi PT Salim Ivomas Pratama Tbk

Menjadi sebuah grup agribisnis terintegrasi yang terdepan, dan menjadi salah satu grup kelas dunia di bidang penelitian dan pemulihan benih agrikultural.

b. Misi PT Salim Ivomas Pratama Tbk

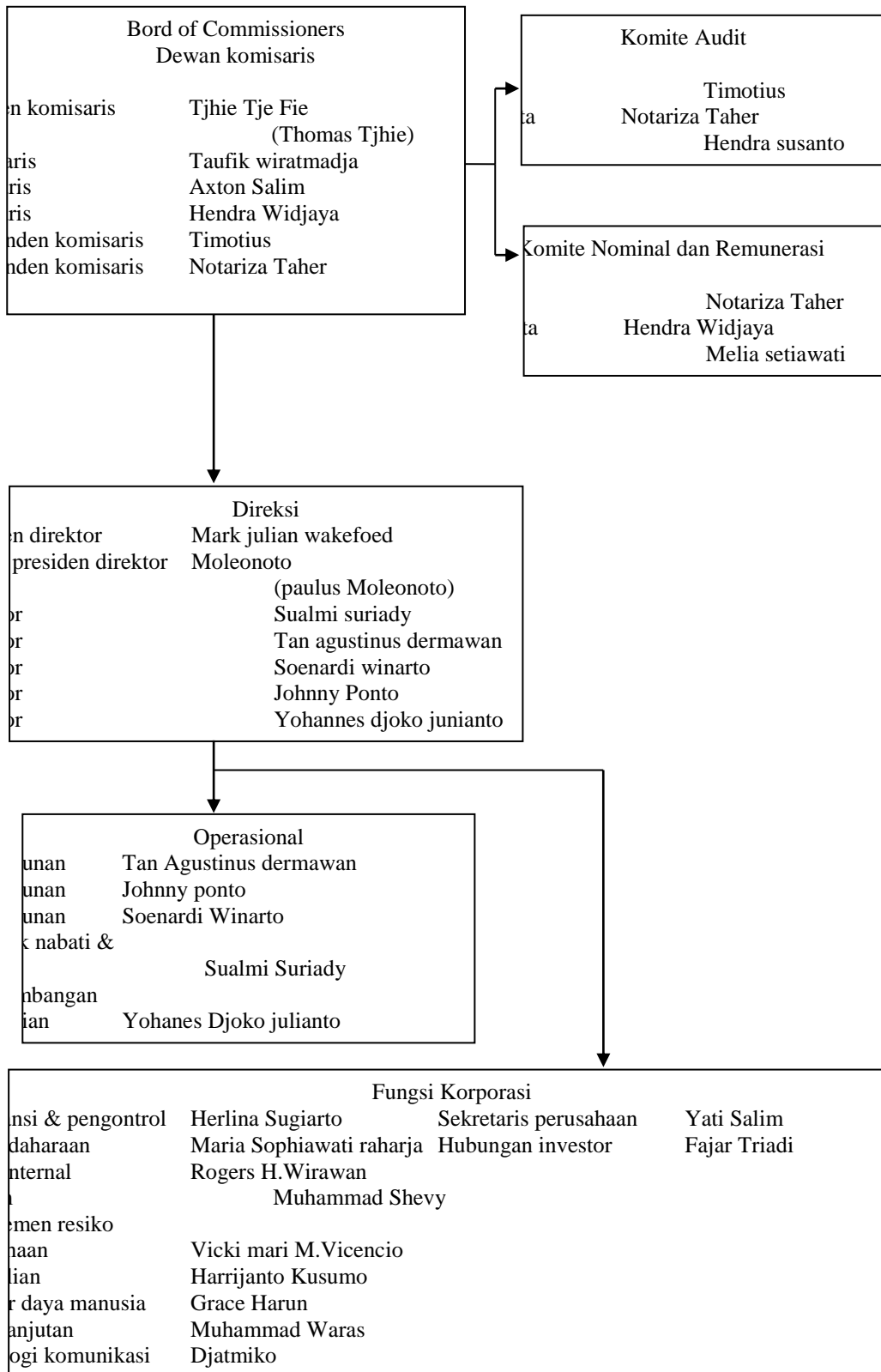
- 1) Menjadi produsen dengan biaya produksi rendah melalui hasil produksi yang tinggi dan operasional yang efektif dan efisien.
- 2) Meningkatkan kualitas sumber daya manusia, proses produksi dan teknologi secara berkesinambungan.
- 3) Dapat melebihi harapan pelanggan, dengan memastikan standar kualitas tertinggi.
- 4) Berperan sebagai perusahaan yang bertanggung jawab didalam segala aspek pengelolaan usahanya, termasuk praktek-praktek yang sehat dan berkelanjutan dalam menjaga lingkungan hidup dan sosial.
- 5) Meningkatkan nilai bagi para pemangku kepentingan secara berkesinambungan.

3. Stuktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi merupakan hal yang penting, karena dalam organisasi terdapat pembagian wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing fungsi, sehingga masing-masing bagian dapat bekerja dengan baik demi tercapainya tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Adapun struktur organisasi yang terdapat pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk secara garis besar sebagai berikut:

Gambar IV.1
Struktur Organisasi PT Salim Ivomas Pratama Tbk



B. Deskripsi Data Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dan memaparkan perolehan data yang diambil dari laporan keuangan PT Salim Ivomas Pratama Tbk periode 2012-2019, dalam bentuk triwulan.

1. Deskripsi data Laba Usaha

Laba usaha pada PT. Salim Ivomas Pratama Tbk mengalami keuntungan dan kerugian untuk laporan per triwulan dari tahun 2012-2019. Untuk melihat kondisi perkembangan laba usaha PT. Salim Ivomas Pratama Tbk dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.1
Laba usaha PT Slaim Ivomas Pratama Tbk
Periode 2012-2019 secara triwulan (dalam jutaan rupiah)

No	Tahun	Triwulan	Laba usaha
1	2012	I	740.745.000.000
2		II	1.383.454.000.000
3		III	2.010.928.000.000
4		IV	2.446.942.000.000
5	2013	I	251.371.000.000
6		II	398.751.000.000
7		III	916.045.000.000
8		IV	1.770.788.000.000
9	2014	I	419.350.000.000
10		II	1.204.396.000.000
11		III	1.611.333.000.000
12		IV	2.441.393.000.000
13	2015	I	383.762.000.000
14		II	778.550.000.000
15		III	1.165.016.000.000
16		IV	1.631.902.000.000
17	2016	I	183.503.000.000
18		II	501.474.000.000
19		III	1.002.598.000.000
20		IV	2.050.335.000.000
21	2017	I	783.956.000.000
22		II	1.048.762.000.000
23		III	1.437.031.000.000

24		IV	1.817.321.000.000
25	2018	I	342.168.000.000
26		II	572.057.000.000
27		III	880.346.000.000
28		IV	973.264.000.000
29	2019	I	175.758.000.000
30		II	(6.020.000.000)
31		III	177.297.000.000
32		IV	639.118.000.000

Sumber : *www.idx.co.id*

Berdasarkan tabel IV.1 diatas dapat dilihat perkembangan laba usaha yang diperoleh perusahaan dari tahun 2012-2019 dari data keuangan triwulan mengalami naik turun setiap triwulannya. Pada tahun 2012 yaitu, pada triwulan II mengalami kenaikan sebesar Rp 642.709.000.000 dan pada triwulan IV mengalami kenaikan sebesar Rp 436.014.000.000 dari triwulan III. Sedangkan pada tahun 2013 setiap triwulannya mengalami naik turun, pada triwulan IV mengalami kenaikan dari triwulan III sebesar Rp 854.743.000.000. Pada tahun 2014-2016 terus menerus mengalami naik turun setiap triwulannya.

Dan pada tahun 2017 pada triwulan IV mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu tahun 2016 pada triwulan IV sebesar Rp 233.014.000.000. Pada tahun 2018-2019 dari data keuangan mengalami naik turun setiap triwulannya. Pada tahun 2019 yaitu, pada triwulan II mengalami penurunan sebesar Rp 169.738.000.000 dan pada triwulan III mengalami peningkatan sebesar Rp 171.277.000.000 dan pada triwulan IV mengalami kenaikan sebesar Rp 461.821.000.000.

2. Deskripsi data Penjualan

Penjualan pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk mengalami peningkatan dan penurunan untuk laporan per triwulan dari tahun 2012-2019 dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.2
Penjualan PT Salim Ivomas Pratama Tbk
Periode 2012-2019 secara triwulan (dalam jutaan rupiah)

No	Tahun	Triwulan	Penjualan
1	2012	I	3.199.423.000.000
2		II	6.979.570.000.000
3		III	10.520.975.000.000
4		IV	13.844.891.000.000
5	2013	I	3.096.661.000.000
6		II	6.454.605.000.000
7		III	9.530.878.000.000
8		IV	13.279.778.000.000
9	2014	I	3.171.052.000.000
10		II	7.168.555.000.000
11		III	10.770.238.000.000
12		IV	14.962.727.000.000
13	2015	I	2.659.267.000.000
14		II	6.791.829.000.000
15		III	10.060.270.000.000
16		IV	13.875.444.000.000
17	2016	I	3.147.023.000.000
18		II	6.715.474.000.000
19		III	10.267.691.000.000
20		IV	14.530.938.000.000
21	2017	I	4.400.811.000.000
22		II	8.518.056.000.000
23		III	12.233.211.000.000
24		IV	15.826.678.000.000
25	2018	I	3.227.253.000.000
26		II	6.633.745.000.000
27		III	10.406.915.000.000
28		IV	14.290.099.000.000
29	2019	I	3.358.231.000.000
30		II	6.501.631.000.000
31		III	10.094.574.000.000
32		IV	13.650.388.000.000

Sumber : www.idx.co.id

Dari data tabel IV.2 diatas bahwa dapat dilihat penjualan pada tahun 2012-2019 berdasarkan data keuangan setiap triwulannya terus meningkat. Penjualan yang terus meningkat diakibatkan oleh modal dan persediaan yang cukup atau bahkan lebih. Pada tahun 2012 dari data keuangan triwulan mengalami kenaikan tiap triwulannya. Pada tahun 2013 pada triwulan II mengalai kenikan sebesar Rp 3.357.944.000.000 dan pada triwulan III meningkat sebesar Rp 3.076.273.000.000 dan pada triwulan IV mengalami kenaikan sebesar Rp 3.748.900.000.000. Dan pada tahun 2014-2016 terus menerus mengalami peningkatan setiap triwulannya.

Pada tahun 2017 mengalami kenaikan pada triwulan IV sebesar Rp 3.593.467.000.000 dari tahun sebelumnya yaitu tahun 2016 pada triwulan IV. Pada tahun 2018-2019 mengalami peningkatan pada tiap triwulannya. Pada tahun 2019 yaitu, pada triwulan II mengalami kenaikan sebesar Rp 3.143.400.000.000, pada triwulan III mengalami kenaikan sebesar Rp 3.592.943.000.000 dan pada triwulan IV naik sebesar Rp 3.555.814.000.000.

3. Deskripsi data Piutang

Piutang pada PT Salim Ivimas Pratama Tbk mengalami peningkatan dan penurunan untuk laporan per triwulan dari tahun 2012-2019. Untuk melihat kondisi perkembangan piutang PT Salim Ivomas Pratama Tbk pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.3
Piutang PT Salim Ivomas Pratama Tbk
Periode 2012-2019 secara triwulan (dalam jutaan rupiah)

No	Tahun	Triwulan	Piutang
1	2012	I	1.145.825.000.000
2		II	1.078.854.000.000
3		III	951.389.000.000
4		IV	1.033.980.000.000
5	2013	I	1.072.510.000.000
6		II	1.233.117.000.000
7		III	1.080.032.000.000
8		IV	1.129.842.000.000
9	2014	I	1.224.311.000.000
10		II	1.449.347.000.000
11		III	1.076.693.000.000
12		IV	988.651.000.000
13	2015	I	1.067.948.000.000
14		II	1.453.131.000.000
15		III	1.224.209.000.000
16		IV	1.106.197.000.000
17	2016	I	1.158.570.000.000
18		II	1.533.614.000.000
19		III	1.241.675.000.000
20		IV	1.119.170.000.000
21	2017	I	1.320.358.000.000
22		II	1.367.355.000.000
23		III	1.113.549.000.000
24		IV	1.196.302.000.000
25	2018	I	1.288.862.000.000
26		II	1.295.571.000.000
27		III	1.486.105.000.000
28		IV	1.392.587.000.000
29	2019	I	1.516.060.000.000
30		II	1.239.639.000.000
31		III	1.262.206.000.000
32		IV	1.317.293.000.000

Sember : www.idx.co.id

Dari data tabel IV.3 dapat dilihat perkembangan piutang yang diperoleh perusahaan pada tahun 2012-2019 mengalami naik turun setiap triwulannya. Pada tahun 2012 berdasarkan data keuangan triwulan mengalami naik turun, pada triwulan II mengalami penurunan

sebesar Rp 66.971.000.000 pada triwulan III mengalami penurunan sebesar Rp 127.465.000.000 dan pada triwulan IV meningkat sebesar Rp 82.591.000.000. Pada tahun 2013 triwulan II meningkat sebesar Rp 160.607.000.000 pada triwulan III menurun sebesar Rp 153.085.000.000 dan pada triwulan IV mengalami kenaikan sebesar Rp 49.810.000.000. Selanjutnya data keuangan triwulan pada tahun 2014 triwulan II mengalami kenaikan sebesar Rp 225.036.000.000 pada triwulan III menurun sebesar Rp 372.654.000.000 dan pada triwulan IV mengalami penurunan sebesar Rp 88.042.000.000. Dan pada tahun 2015-2017 mengalami naik turun tiap triwulannya.

Dan pada tahun 2018 berdasarkan data keuangan triwulan mengalami naik turun tiap triwulannya, pada triwulan II mengalami kenaikan sebesar Rp 6.709.000.000 pada triwulan III meningkat sebesar Rp 190.534.000.000 dan pada triwulan IV menurun sebesar Rp 93.518.000.000. Pada tahun 2019 triwulan II menurun sebesar Rp 276.421.000.000 dan pada triwulan III meningkat sebesar Rp 22.567.000.000 dan pada triwulan IV mengalami kenaikan sebesar Rp 55.087.000.000.

C. Hasil Analisis Data

1. Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif (*descriptive*) digunakan untuk menggambarkan tentang statistik data seperti min, max, mean, dan standar deviasi untuk

menggambarkan data. Berikut ini analisis deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini.

Tabel IV.4
Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan(x1)	32	2659267000000,00	15826678000000,00	8755277531250,0000	4202226207129,07960
Piutang(x2)	32	951389000000,00	1533614000000,00	1223904749999,9998	157114206124,69635
Laba usaha(Y)	32	-6020000000,00	2446942000000,00	1004177937499,9996	686127886058,96060
Valid N (listwise)	32				

Sumber: Data diolah

Berdasarkan tabel IV.4 menunjukkan penjualan dengan jumlah data (N) sebanyak 32, nilai minimum Rp 2.659.267 dalam 1 jutaan nilai maximum Rp 15.826.678 dalam 1 jutaan nilai rata-rata Rp 875.527.753 dalam 1 jutaan dan standar devisa Rp 420.222.620.

Kemudian nilai piutang dengan jumlah (N) sebanyak 32, nilai minimum Rp 951.389 dalam 1 jutaan nilai maximum Rp 1.533.614 dalam 1 jutaan nilai rata-rata sebanyak Rp. 1.223.904 dalam 1 jutaan dan nilai standar devisa Rp 157.114.206 dalam 1 jutaan.

Selanjutnya pada laba usaha dengan jumlah nilai (N) sebanyak 32, nilai minimum Rp -602.000,00 dalam 1 jutaan nilai maximum Rp 2.446.942 dalam 1 jutaan nilai rata-rata sebanyak Rp 1.004.177 dalam 1 jutaan dan standar devisa Rp 686.127.886 dalam 1 jutaan.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengukur apakah populasi data berdistribusi normal atau tidak. Normalitas merupakan hal yang paling

penting karena dengan data yang terdistribusi normal, maka data tersebut dapat mewakili populasi.

Tabel IV.5
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	-,0001984
	Std. Deviation	385754189498,6806 0000
Most Extreme Differences	Absolute	,085
	Positive	,084
	Negative	-,085
Test Statistic		,085
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Sumber: Data diolah

Berdasarkan hasil uji normalitas diketahui nilai signifikansi 0,200 > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Hasil dari uji multikolinearitas dengan toleran dan VIF dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel IV.6
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Colinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1872551749266,298	631983341146,358		2,963	,006		
Penjualan(x1)	,110	,018	,676	6,295	,000	,945	1,058
Piutang(x2)	-1,499	,469	-,343	-3,197	,003	,945	1,058

Sumber: Data diolah

Berdasarkan tabel IV.6 diatas menunjukkan tidak terjadi gejala multikolinearitas jika nilai tolerance > 0.100 dan nilai VIF < 10,00. Jadi kesimpulannya nilai tolerance 0,945 > 0,100 dan nilai VIF 1,058 < 10,00 jadi tidak ada gejala multikolinearitas.

b. Uji Autokolerasi

Hasil dari uji autokorelasi Durbin Watson, jika nilai Durbin Watson terletak antara du sampai dengan (4-du), dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.7
Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,827 ^a	,684	,662	398834298675,06530	1,106

a. Predictors: (constans),piutang(X2), penjualan(X1)

b. Dependent variabel: Laba usaha(Y)

Berdasarkan tabel IV.7 diatas hasil uji autokorelasi menunjukkan bahwa nilai Durbin Watson 1,106. Kemudian nilai akan dibandingkan

dengan nilai tabel. Nilai jumlah data (n)= 32 dan k = 2, diperoleh dari nilai dL sebesar 1,3093 dan du sebesar 1,5736 karena nilai $4-DW > du$ ($1,3093 > 1,5736$) maka dapat disimpulkan bahwa pengujian penjualan dan piutang terhadap laba usaha tidak terjadi autokorelasi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dengan uji glejser menggunakan model regresi dapat dilihat di bawah ini:

Tabel IV.8
Uji Heteroskedastisitas

Coefficientsa						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	179449238116,330	379657983828,972		,473	,640
	Penjualan(x1)	,005	,011	,094	,494	,625
	Piutang(x2)	,064	,282	,043	,225	,823

Sumber: Data diolah

Dari tabel IV.8 diatas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi penjualan $0,625 > 0,05$, nilai signifikansi piutang $0,823 > 0,05$ dan nilai signifikansi laba usaha $0,640 > 0,05$. Jadi kesimpulan pada tabel uji diatas tidak ada masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

4. Uji koefisien determinan R^2 (*R square*)

Koefisien determinan *R square* dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel bebas (independen) terhadap variabel independen yang tidak dimasukkan kedalam model. Berikut ini uji koefisien determinan *R square* dapat dilihat dibawah ini :

Tabel IV.9
Hasil Koefisien Determinasi(R²)

Model Summaryb				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,827a	,684	,662	398834298675,06530

Sumber: Data diolah

Berdasarkan tabel IV.9 uji koefisien determinan menunjukkan bahwa nilai R *square* adalah 0,684 persen. Bahwa penjualan dan piutang mampu menjelaskan variabel dependen atau laba usaha sebesar 68,4 persen sedangkan sisanya 31,6 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian yang tidak dibahas dalam penelitian ini. Dalam arti lain masih ada faktor lain yang mempengaruhi dalam penelitian ini.

5. Uji parsial (uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel penjualan dan piutang secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel laba usaha. Adapun variabel bebas dalam penelitian ini X1 penjualan, X2 piutang dan variabel terikat Y laba usaha. Pengujian menggunakan nilai signifikansi, jika nilai sig < 0,05 maka artinya variabel indeviden (X) secara parsial berpengaruh terhadap variabel devenden (Y).

Tabel IV.10
Hasil Uji Signifikansi Parsial (uji t)

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1872551749266,298	631983341146,358		2,963	,006		
Penjualan(x1)	,110	,018	,676	6,295	,000	,945	1,058
Piutang(x2)	-1,499	,469	-,343	-3,197	,003	,945	1,058

a. Dependent variabel: Laba usaha

Berdasarkan tabel IV.10 bahwa uji signifikansi nilai t_{hitung} sebesar 6,295. Nilai t_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dan 2 sisi dengan derajat kebebasan $df=n-k-1$ atau $32-2-1=29$ (n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel indeviden), sehingga diperoleh $t_{tabel} = 2,04523$.

Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,295 > 2,04523$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha. Nilai $-t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-3,197 < 2,04523$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa piutang tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha.

6. Uji signifikansi simultan (uji F)

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

Tabel IV.11
Hasil Uji Signifikansi Simultan (uji F)

ANOVAa						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	998092062067056700000000 0,000	2	4990460310335283000000000 ,000	31,373	,000b
	Residual	461299513618930500000000 0,000	29	159068797799631200000000, 000		
	Total	145939157568598720000000 00,000	31			

Sumber: Data diolah

Berdasarkan tabel IV.11 diatas uji signifikansi nilai F_{hitung} sebesar 31,373. Nilai F_{tabel} dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dengan derajat kebebasan $df=n-k-1$ atau $32-2-1=29$ (n adalah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel independen) sehingga diperoleh nilai $F_{tabel} = 3,33$.

Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($31,373 > 3,33$) maka H_0 ditolak, jadi dapat disimpulkan bahwa penjualan dan piutang secara bersamaan berpengaruh terhadap laba usaha.

7. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen.

Tabel IV.12
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF

1	(Constant)	187255174926,298	631983341146,358		2,963	,006		
	Penjualan(x1)	,110	,018	,676	6,295	,000	,945	1,058
	Piutang(x2)	-1,499	,469	-,343	-3,197	,003	,945	1,058

Sumber: Data diolah

Berdasarkan koefisien tabel IV.12 diatas, maka persamaan dalam penelitian ini adalah:

$$LU = a + b_1PNJ + b_2PTNG + e$$

Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian ini, maka persamaan uji regresi linear berganda yaitu:

$$LU = 187.255.174.926,298 + 0,110 PNJ - 1,499 PTNG + e$$

Dimana :

LU = Laba usaha

PNJ = Penjualan

PTNG = Piutang

Penjelasan dari persamaan diatas adalah sebagai berikut:

- Nilai konstanta (a) adalah 1187.255.174.926,298 artinya jika penjualan dan piutang nilainya 0 maka laba usaha adalah 187.255.174.926,298.
- Nilai koefisien regresi variabel penjualan (b_1) adalah 0,110 artinya bahwa setiap peningkatan penjualan dalam 1 Juta , maka akan menurunkan laba usaha sebesar 0,110 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap.
- Nilai koefisien regresi variabel piutang (b_2) adalah -1,499 artinya bahwa setiap peningkatan piutang sebesar dalam 1 Juta,

maka akan meningkat laba usaha sebesar -1,499 Rupiah dengan asumsi variabel lain-lainya tetap.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh penjualan terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk

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

Persamaan regresi yang terbentuk dalam penelitian ini adalah:

$$LU = 187.255.174.926,298 + 0,110 - 1,499 PTNG + e$$

Bahwa setiap peningkatan penjualan sebesar dalam 1 Juta, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar 0,110 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap. Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa variabel penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,295 > 2,04523$), artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara parsial penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk. Hasil

penelitian ini didukung oleh Muhammad Rizal Nur Irawan yang menyatakan penjualan berpengaruh terhadap laba usaha.

2. Pengaruh piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk

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

Persamaan regresi yang terbentuk dalam penelitian ini adalah:

$$LU = 187.255.174.926,298 + 0,110 PNJ - 1,499 PTNG + e$$

Bahwa setiap peningkatan piutang sebesar dalam 1 Juta, maka akan meningkatkan laba usaha sebesar -1,499 dengan asumsi variabel lain-lainnya tetap. Berdasarkan uji t menunjukkan bahwa variabel piutang memiliki $-t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-3,197 < 2,04523$), H_0 ditolak. Secara parsial piutang tidak terdapat pengaruh terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk. Hasil penelitian ini di dukung oleh Aida Nur Fadhila dan Cicih Ratnasari yang menyatakan piutang secara parsial berpengaruh terhadap laba usaha.

3. Pengaruh penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk

Semakin tinggi tingkat perputaran kas, piutang dan persediaan menunjukkan tingginya volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan, dan laba yang diterima akan banyak jumlahnya. Laba yang

diterima adalah selisih antara laba bruto dan beban usaha, laba usaha yang diperoleh semata-mata dari kegiatan utama.

Berdasarkan analisis data uji F menunjukkan bahwa variabel penjualan dan piutang memiliki $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($31,373 > 3,33$), artinya H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dari penjualan dan piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Prtama Tbk. Adapun nilai *R square* 0,684 atau sama dengan 68,4 persen. Artinya penjualan dan piutang mampu menjelaskan variabel dependen atau laba usaha 68,4 persen. Sedangkan sisanya sebesar 31,6 persen dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Dalam arti lain masih ada variabel independen lain yang mempengaruhi laba usaha. Hasil penelitian ini di dukung oleh Aida Nur Fadhila, Asep Mulyana dan Nafila Karina yang menyatakan penjualan dan piutang berpengaruh terhadap laba usaha.

E. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini digunakan menggunakan langkah-langkah yang telah direncanakan. Untuk memperoleh hasil yang bagus tentu akan sulit, sehingga dalam penelitian ini di jelaskan beberapa keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini sehingga memerlukan berbagai pengembangan untuk penelitian selanjutnya. Adapun keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini salah satu faktor yang mempengaruhi laba usaha, bagi penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah faktor yang lainnya dalam penelitian.
2. Studi kasus dalam penelitian ini hanya pada satu perusahaan yaitu PT Salim Ivomas Pratama Tbk dengan data keuangan dari tahun 2012-2019.

Walaupun demikian, keterbatasan penelitian ini tidak mengurangi semangat peneliti dalam menyelesaikan penelitian ini dan peneliti berusaha segala upaya, kerja keras dan bantuan berbagai pihak agar skripsi ini dapat dijelaskan dengan baik.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dengan regresi linear berganda yaitu penjualan dengan piutang terhadap laba usaha dimana setiap kenaikan sebesar dalam 1 juta dan nilai *R square* sebesar 0,684 persen atau 68,4 persen sedangkan sisanya 31,6 persen dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian yang tidak dibahas dalam penelitian ini, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan uji signifikansi parsial (uji t) pengaruh penjualan terhadap laba usaha menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($6,295 > 2,04523$), artinya H_0 ditolak. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari penjualan terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.
2. Berdasarkan uji signifikansi parsial (uji t) pengaruh piutang terhadap laba usaha menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-3,197 < 2,04523$), H_0 diterima. Dapat disimpulkan bahwa secara signifikan tidak terdapat pengaruh piutang terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.
3. Berdasarkan uji simultan (uji F) diketahui nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($31,373 > 3,33$), artinya H_0 ditolak. Disimpulkan bahwa secara simultan penjualan dan piutang secara bersamaan berpengaruh terhadap laba usaha pada PT Salim Ivomas Pratama Tbk.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan diatas, mengajukan saran sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Bagi PT Salim Ivomas Prtama Tbk peneliti menyarankan agar dapat terus meningkatkan penjualan, karena berdasarkan hasil penelitian, penjualan mempunyai pengaruh positif terhadap laba usaha. Dan meningkatkan laba usaha dengan penambahan bahan baku dalam

penjualan perusahaan. Karena apabila propit perusahaan meningkat secara konsisten setiap tahunnya, secara tidak langsung investor akan tertarik untuk menanamkan modal ataupun berinvestasi. Dana-dana ini akan menambah pemodalannya bagi perusahaan, sehingga dapat melakukan ekspansi maupun hal-hal yang dapat menguntungkan perusahaan.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan agar menambah sampel penelitian dengan menambah cakupan laporan keuangan atau melakukan studi empiris pada perusahaan sub sektor yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sehingga hasil penelitian yang dilakukan lebih luas dan mendalam.

3. Bagi Pembaca

Diharapkan setelah membaca skripsi ini dapat memberikan kritik dan saran melalui media social atau melalui *web site* *Facebook.@Sariayu*, demi kebaikan dan kesempurnaan skripsi ini serta menjadi rujukan untuk penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Baridwan, Zaki. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2004.
- Darise, AK., M., Si, Drs. Nurlan. *Pengelolaan Keuangan pada Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) dan BLU*. Jakarta: PT. Macana Jaya Cemerlang, 2009.
- Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta, 2015.
- Fathoni, Abdurrahmat. *Metodologi Penelitian dan Teknik Penyusunan Skripsi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2011.
- Ghizali, dkk, Imam. *Analisis Multivariat dan Ekonometrika*. Semarang: Universitas Diponegoro Semarang, 2013.
- Harahap, Sofyan Syafri. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Hasan, Iqbal. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2008.
- Hasan, Syekh, H. Abdul Halim. *Tafsir Al-Ahkam*. Jakarta: Kencana, 2011.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Katsir, Ibnu. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18*. Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2003.
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga, 2009.
- M. Sholahuddin. *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007.
- Mahali, Kh. Ahmad Mudjab. *Hadis-Hadis Muttafaq 'Alaih Bagian Munakat dan Mu'amalat*. Jakarta: Kencana, 2004.
- Martin, John. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: PT. Macanan Jaya Cemerlang, 2008.
- MBA, Ir.Kuswadi. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Gramedia, 2005.
- Mulyadi. *System Akuntansi*. Yogyakarta: Stie Ykpn, 2001.
- Nashif, Syekh Manshur Ali. *Mahkota Pokok-Pokok Hadis Rasulullah SAW*. Bandung: Sinar Baru Algensindo Bandung, 1993.
- Reeve, dkk, James M. *Pengantar Akuntansi Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- SE, Ardiyos. *Kamus Standar Akuntansi*. Jakarta: Citra Hatra Prima, 2013.
- Shihab, M. Quraish. *Tafsir Al-Misbah: Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Simamora, Henry. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Soemarso. *Akuntansi Suatu Pengantar*. 5 ed. Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- S.R, Soemarso. *Akuntansi Suatu Pengantar Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sujarweni, Wiratna. *Metode Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015.

- Suliyanto. *Analisis Data dalam Aplikasi Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Sunyoto, Danang. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2013.
- Surin, Bachtiar. *Adz Dzakraa Terjemah & Tafsir Al-qur'an*. Bandung: Angkasa Bandung, 1991.
- Wardiyah, Mia Lasmi. *Akuntansi Keuangan Menengah*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2016.
- Suyanto, Stainslaus. *Pedoman Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Tim Disbintalad. *Al-Qur'an Terjemah Indonesia*. Jakarta: PT. Sari Agung, 1996.
- Umar, Husein. *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Rajawali Press, 2013.

Karya Ilmiah

- Cicik Ratnasari, Aida Nur Fadhlia. "Pengaruh Piutang Usaha dan Biaya Operasional Terhadap Laba Usaha Pada PT. Nusantara Citra Terpadu," 2017, 92.
- Irawan, Mohammad Rizal Nur. "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tanggerejo Kedungpring Lamongan," 2016, 76.
- Karina, Nafilla. "Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Industri Barang Konsumsi BEI," 2017.
- Muhani, Pasoni Mustafa. "Pengaruh Penjualan Tunai dan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana di Palopa," 02, Vol 01 (Juli 2014).
- Mulyana, Asep. "Pengaruh Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha Pada PT. Mayora Indah," 2018, 233.
- Pratiwi, Muthia. "Pengaruh Penjualan dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk Sidoarjo," t.t.
- Sari, Alaya. "Pengaruh Perputaran Piutang dan Efisiensi Modal Kerja Terhadap Laba Bersih pada PT. Buana Pilarjaya Mandiri Medan," 2019, 28.
- Sari, Nur Esa Purnama. "Pengaruh Persediaan dan Piutang Terhadap Profitabilitas pada Industri dibidang Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia," No 1, Vol 4 (2017).
- Susilawati, Endang. "Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada PT. Indocement Tunggal Prakasa (persero) Tbk Periode 2010-2017," No 02, Vol 01 (2018).
- Yulianto, Aslichan. "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha pada Perusahaan Penggilingan Padi," 2018, 170.

CURICULUM VITAE (Daftar Riwayat Hidup)

DATA PRIBADI

Nama : Sari Ayu
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat, Tanggal Lahir : Ranto Panjang 30 Mei 1997
Kewarganegaraan : Indonesia
Agama : Islam
Alamat Lengkap : Desa Ranto Panjang, Kecamatan Muara Batang
Gadis, Kabupataen Mandailing Natal

DATA ORANG TUA

Nama Ayah : Rauddin Pulungan
Pekerjaan : Petani
Nama Ibu : Derlaini Daulay
Pekerjaan : Petani
Alamat Lengkap : Desa Ranto Panjang, Kecamatan Muara Batang
Gadis, Kabupataen Mandailing Natal

LATAR BELAKANG PENDIDIKAN

Tahun 2005-2010 : SD Negeri 147570
Tahun 2011-2013 : SMP Negeri 2 Muara Batang Gadis
Tahun 2014-2016 : MA YPKS Pasangsidimpuan