



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA PT. ANEKA TAMBANG TBK**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Konsentrasi Akuntansi Keuangan*

Oleh

LISA JULIA SARI NASUTION
NIM: 13 230 0200

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2018



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

**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA PT. ANEKA TAMBANG TBK**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas Dan Syarat-syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Konsentrasi Akuntansi Keuangan*

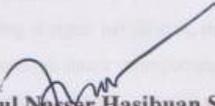
Oleh

LISA JULIA SARI NASUTION

NIM: 13 230 0200

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si
NIP. 19790523 200604 1 004


Jumi Atika, M.E.I

JURUSAN EKONOMI SYARIAH

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

2018



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

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

Hal : Skripsi
a.n. **Lisa Julia Sari Nasution**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 26 Maret 2018
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidimpuan
di-
Padangsidimpuan

Assalamu 'alaikum Wr.Wb.

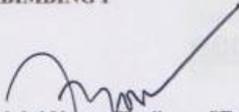
Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran untuk perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Lisa Julia Sari Nasution** yang berjudul: **"Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk"**. Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi tugas-tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Keuangan pada Institut Agama Islam Negeri Padangsidimpuan.

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

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

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I


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

PEMBIMBING II


Jumi Atika, M.E.I

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang. Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : LISA JULIA SARI NASUTION
NIM : 13 230 0200
Fakultas/Jur : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.

Dengan ini menyatakan menyusun skripsi sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 2.

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

Padangsidempuan, 26 Maret 2018
Saya yang menyatakan



LISA JULIA SARI NASUTION
NIM. 13 230 0200

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

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

Nama : LISA JULIA SARI NASUTION
NIM : 13 230 0200
Jurusan : Ekonomi Syariah-5 AK
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **"PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA PT. ANEKA TAMBANG TBK"** dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/memformatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 26 Maret 2018
Yang menyatakan,



LISA JULIA SARI NASUTION
NIM. 13 230 0200



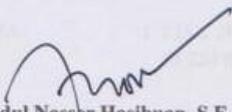
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22060 Fax. (0634) 24022

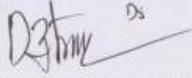
DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQSAH SKRIPSI

NAMA : LISA JULIA SARI NASUTION
NIM : 13 230 0200
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA
PT. ANEKA TAMBANG TBK.

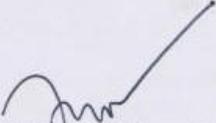
Ketua

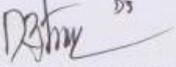
Sekretaris

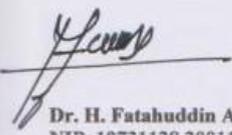

Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004


Ds
Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002

Anggota


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si
NIP. 19790525 200604 1 004


Ds
Delima Sari Lubis, M.A
NIP. 19840512 201403 2 002


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


Budi Gautama Siregar, S.Pd., M.M
NIP. 19790720 201101 1 005

Pelaksanaan Sidang Munaqasah :

Di	: Padangsidempuan
Hari/Tanggal	: Kamis/28 Juni 2018
Pukul	: 14.00 WIB s.d 16.00 WIB
Hasil/Nilai	: Lulus/75,5 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif (IPK)	: 3,14
Predikat	: AMAT BAIK



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

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA
PT. ANEKA TAMBANG TBK.**

**NAMA : LISA JULIA SARI NASUTION
NIM : 13 230 0200**

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

Padangsidimpuan, 29 Oktober 2018
Dekan,



[Signature]
Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

+ KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh

Puji dan syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah-Nya yang telah memberikan kesehatan dan segala nikmat kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Serta shalawat dan salam kepada Rasulullah Muhammad SAW yang telah membawa ummatnya dari alam yang penuh dengan kebutaan ilmu pengetahuan ke alam yang disinari oleh ilmu pengetahuan.

Skripsi ini berjudul “Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk”. Disusun untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dalam Jurusan Ekonomi Syariah Konsentrasi Akuntansi Keuangan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk dapat memberikan yang terbaik, akan tetapi penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Hal ini terjadi karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang penulis miliki. Namun berkat bimbingan, petunjuk dan nasehat dari semua pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Maka dari itu penulis ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Ibrahim Siregar, MCL, selaku Rektor IAIN Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag, selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, MA, selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum dan Perencanaan

Keuangan, Bapak Dr. Sumper Mulia Harahap, M.A, selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan, 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 dan Perencanaan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag, selaku wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Padangsidempuan.
3. Ibu Delima Sari Lubis, S.E.I, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syariah dan Ibu Rini Hayati, S.P., M.P selaku Sekretaris Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan.
4. Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, SE., M.Si selaku Pembimbing I dan ibu Jumi Atika, M.E.I selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak/Ibu dosen beserta staf di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan, dorongan dan masukan kepada penulis dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
6. Untuk orang yang paling berjasa dan paling disayangi juga dicintai dalam hidup penulis yaitu Ayahanda Syamsir Alam Nasution, Alm.Ibunda Nurhaidah Siregar, Kakak tersayang Syuarningsih Nasution, Kelima abang tersayang Zuliandy Nasution, Wiwin Arisandi Nasution, Alm.Ilham Umar

Zuki Nasution, Wildani Habibi Nasution, Guspan Junaidi Nasution serta adikku tercinta Harry Kurniawan Nasution, terimakasih untuk kasih sayangnya, kalian yang paling berjasa dan paling penulis sayangi dalam hidup ini. Karena kalian selalu memberikan semangat, dukungan moril dan materil demi kesuksesan penulis dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai Perguruan Tinggi di IAIN Padangsidempuan, semoga keluarga yang penulis sayangi selalu dalam lindungan Allah SWT.

7. Untuk Sahabat ES-5/AK, sahabatku yang terkasih Lily Meilani Sidabutar, Veronica Adelina, Jayanti Elisabeth Hasibuan, Ida Sari Siregar orang yang selalu memberi support meskipun saling berjauhan. Sahabatku tersayang Novita Sari, Fitriani Lubis, Sri Yanti Aisyah Lubis yang selalu tiada hentinya memberi motivasi dan dorongan agar terselesaikannya skripsi tepat waktu dan juga rekan-rekan mahasiswa lainnya angkatan 2013 IAIN Padangsidempuan yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih atas dukungan, saran dan semangat yang kalian berikan kepada penulis.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Akhirnya penulis menyadari bahwa tulisan ini masih jauh dari sempurna, untuk itu saran dan kritiknya yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan tulisan ini.

Padangsidempuan, 26 Maret 2018
Penulis

Lisa Julia Sari Nasution
Nim: 13 230 0200

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Esdan ye
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	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

2. Vokal

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

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

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dommah	U	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	<i>Fathahdanya</i>	Ai	a dan i
	<i>Fathahdanwau</i>	Au	a dan u

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

HarkatdanHuruf	Nama	HurufdanTanda	Nama
	<i>Fathahdanalifatauya</i>	ā	a dangarisatas
	<i>Kasrahdanaya</i>	ī	i dangaris di bawah
	<i>Dommahdanwau</i>	ū	u dan garis di atas

3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua:

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

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

4. *Syaddah (Tasydid)*

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

5. *Kata Sandang*

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

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

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

6. *Hamzah*

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* di transliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan

diakhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa *alif*.

7. Penulisan Kata

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

8. Huruf Kapital

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

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

ABSTRAK

Nama : LISA JULIA SARI NASUTION
Nim : 13 230 0200
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh peningkatan dan penurunan laba kotor, penjualan, dan harga pokok penjualan dari periode satu ke periode lain. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk ? Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui peningkatan dan penurunan laba kotor yang di pengaruhi penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk. Kegunaan penelitian ini adalah sebagai bahan bacaan dan bahan pertimbangan bagi PT. Aneka Tambang Tbk.

Pembahasan penelitian ini berkaitan dengan teori-teori yang berkaitan dengan bidang ilmu ekonomi tentang penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor secara umum, pendekatan teori mengenai penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor serta penjelasan penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor dalam perspektif Islam.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Pengambilan sampel dengan metode *Purposive Sampling*. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu pencarian data melalui kontak langsung yang dimaksudkan dengan pencarian data sekunder melalui kontak langsung dengan menggunakan terminal komputer kemudian diolah dengan bantuan SPSS Versi 22,0.

Hasil analisis menunjukkan bahwa secara parsial penjualan berpengaruh terhadap laba kotor yang dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ $0,732 > -2,035$. Harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor yang dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ $0,035 > -2,035$. Sedangkan secara simultan penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan $f_{hitung} > f_{tabel}$ $12,317 > 3,285$.

Kata kunci : Penjualan, Harga Pokok Penjualan, dan Laba Kotor.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
BERITA ACARA UJIAN MUNAQSAH	
HALAMAN PPENGESAHAN DEKAN	

	Hal
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRASLITERASI ARAB-LATIN.....	vi
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR GRAFIK.....	xvi

BAB I PENDAHULUAN

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

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori.....	11
1. Laba Kotor.....	11
a. Pengertian Laba Kotor.....	11
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor.....	13
c. Manfaat Analisis Laba Kotor	14
d. Perencanaan Laba Kotor.....	15
e. Laba Dalam Perspektif Islam.....	16

2. Penjualan.....	18
a. Pengertian Penjualan.....	18
b. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	20
c. Penjualan Dalam Perspektif Islam.....	21
3. Harga Pokok Penjualan.....	23
a. Pengertian Harga Pokok Penjualan.....	23
b. Faktor Yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan.....	25
c. Unsur-Unsur Harga Pokok Penjualan.....	25
B. Penelitian Terdahulu.....	26
C. Kerangka Fikir.....	29
D. Hipotesis Penelitian.....	30

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Dan Waktu.....	31
1. Lokasi.....	31
2. Waktu.....	31
B. Jenis Penelitian.....	31
C. Populasi Dan Sampel.....	32
1. Populasi.....	32
2. Sampel.....	32
D. Sumber Data.....	33
E. Teknik Pengumpulan Data.....	33
F. Teknik Analisis Data.....	34
1. Uji Normalitas.....	34
2. Uji Asumsi Klasik.....	34
3. Statistik Deskriptif.....	37
4. Analisis Regresi Bergand.....	37
5. Uji Hipotesis.....	38

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	40
1. Sejarah Perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk.....	40
2. Visi Dan Misi PT. Aneka Tambang Tbk.....	41
3. Struktur Organisasi PT. Aneka Tambang Tbk.....	42
B. Deskripsi Data Penelitian.....	43
1. Penjualan PT. Aneka Tambang Tbk.....	43
2. Harga Pokok Penjualan PT. Aneka Tambang Tbk.....	44

3. Laba Kotor PT. Aneka Tambang Tbk.....	46
C. Hasil Penelitian	48
1. Uji Normalitas.....	48
2. Uji Asumsi Klasik.....	49
a. Uji Multikolinearitas	49
b. Uji Heteroskedastisitas	50
c. Uji Autokolerasi	52
3. Uji Statistik Deskriptif.....	53
4. Uji Analisis Regresi Berganda.....	54
5. Uji Hipotesis.....	55
a. Koefisien Determinasi (R^2).....	55
b. Uji Parsial (Uji T)	56
c. Uji Simultan (Uji F)	57
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	59
1. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.....	59
2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.....	60
3. Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.....	61
E. Keterbatasan Hasil Penelitian	62
 BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel		Hal
I.1	Laporan Laba Rugi PT. Aneka Tambang Tbk Periode Tahun 2008-2016	4
I.2	Defenisi Operasional Variabel	7
II.1	Penelitian Terdahulu	27
IV.1	Data Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan	43
IV.2	Data Harga Pokok Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan	45
IV.3	Data Laba Kotor Periode 2008-2016 Secara Triwulan..	46
IV.4	Hasil Uji Multikolinieritas	50
IV.5	Hasil Uji Autokolerasi	52
IV.6	Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	53
IV.7	Hasil Uji Analisis Regresi Berganda	54
IV.8	Hasil Uji Determinasi (R^2).....	55
IV.9	Hasil Uji Parsial (Uji T).....	56
IV.10	Hasil Uji Simultan (Uji F).....	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar		Hal
II.1	Kerangka Pikir.....	29
IV.1	Struktur Organisasi PT. Aneka Tambang Tbk.....	42
IV.2	Hasil Uji Normalitas.....	49
IV.3	Hasil Uji Heteroskedisitas.....	51

DAFTAR GRAFIK

Grafik		Hal
IV.1	Data Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan	44
IV.2	Data Harga Pokok Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan	46
IV.3	Data Laba Kotor Periode 2008-2016 Secara Triwulan..	48

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi, perkembangan dunia usaha tersebut telah memicu persaingan antara perusahaan jasa, industri, dan dagang. Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan oleh seseorang atau sekelompok orang dan badan yang kegiatannya adalah melakukan produksi dan distribusi guna memenuhi ekonomi manusia.¹ Tujuan dari kebanyakan perusahaan adalah memaksimalkan keuntungan atau laba.²

Penentuan target besarnya laba penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Hal ini penting karena pencapaian target ini merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan menjalankan aktivitasnya, sekaligus ukuran kinerja pihak manajemen ke depan.³ Apabila kinerja perusahaan membaik maka investor akan bereaksi dengan memburu saham perusahaan hingga harga saham akan naik. Dan juga sebaliknya apabila kinerja perusahaan buruk maka harga saham akan menurun. Apabila semakin besar laba yang dihasilkan oleh suatu perusahaan maka semakin tinggi minat investor untuk berinvestasi di perusahaan.⁴

¹ Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 22.

² James M Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Diterjemahkan dari buku asli oleh Gina Gania (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 3.

³ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 302.

⁴ James C. Van Home & John M. Wachowicz, JR, *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, Diterjemahkan dari buku asli oleh Ali Akbar Yulianto (Jakarta : Salemba Empat, 1997), hlm. 325.

Perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk merupakan perusahaan pertambangan yang terdiversifikasi dan terintegrasi secara vertikal yang berorientasi ekspor. Kegiatan usaha perseroan telah dimulai sejak tahun 1968 ketika perseroan didirikan sebagai BUMN (Badan Usaha Milik Negara). Kegiatan antam mencakup eksplorasi, penambangan, pengolahan serta pemasaran dari komoditas biji nikel, feronikel, emas, perak, bauksit, dan batubara. Tujuan perusahaan saat ini berfokus pada peningkatan nilai pemegang saham.⁵

Laba yang diperoleh perusahaan terdiri dari dua macam, yaitu laba kotor dan laba bersih. Laba kotor perusahaan merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya, laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sementara itu, laba bersih merupakan laba yang dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.⁶

Penyebab besar kecilnya perolehan laba kotor yang didapat setiap periode perlu dilakukan analisis lebih lanjut. Analisis ini penting guna mengetahui dan memahami penyebab terjadinya perolehan laba tersebut, kemudian guna memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan ke depan, analisis ini dikenal dengan analisis laba kotor.⁷

⁵ www.antam.com (Diakses pada 29 November 2017, pukul : 20.18 WIB)

⁶ Hery, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 155.

⁷ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 303-304.

Dalam buku “Analisa Laporan Keuangan karangan” Jumingan menyatakan :

Perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya laba kotor yang dihasilkan akan berubah apabila ada perubahan pada penjualan dan harga pokok penjualan.⁸

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang di peroleh dari periode ke periode berubah-ubah. Perubahan yang terjadi pada laba kotor disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Penjualan merupakan jumlah omzet barang atau jasa yang di jual, baik dalam unit maupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal untuk melakukan analisis. Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh faktor harga jual dan faktor jumlah barang yang dijual.

Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan kuantitas produk yang dijual. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Peningkatan laba kotor karena ada peningkatan volume yang dijual bebrarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap maka perubahan laba

⁸ Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2011), hlm. 166.

kotor yang disebabkan oleh kenaikan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).⁹

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual.¹⁰ Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja secara tidak sefisien, hal ini dapat ditanyakan atau diminta pertanggungjawaban kepada kepala bagian produksi apa sebabnya terjadi perubahan tersebut.¹¹

Berdasarkan data keuangan yang diperoleh bisa dilihat titik permasalahan dari penelitian ini, penulis mencantumkan data Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk dari tahun 2009-2016 sebagai berikut :

Tabel 1.1
Laporan Laba Rugi PT. Aneka Tambang Tbk Periode
Tahun 2009-2016

NO	Tahun	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor
1	2008	Rp 9.591.981.138	Rp 6.940.796.904	Rp 2.651.184.234
2	2009	Rp 8.711.370.255	Rp 7.513.317.858	Rp 1.197.998.397
3	2010	Rp 8.744.300.219	Rp 5.807.220.162	Rp 2.937.080.057

⁹ Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta:Liberty Yogyakarta, 2007), hlm. 217.

¹⁰ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 306.

¹¹ Jumingan, *Op. Cit.*, hlm. 167.

4	2011	Rp 10.346.433.404	Rp 7.318.735.238	Rp 3.027.698.166
5	2012	Rp 10.449.885.512	Rp 8.427.157.554	RP 2.022.727.958
6	2013	Rp 11.298.321.506	Rp 9.682.520.825	Rp 1.615.800.681
7	2014	Rp 9.420.630.933	Rp 8.644.136.017	Rp 776.494.916
8	2015	Rp 10.531.504.802	Rp 10.336.364.157	Rp 195.140.645
9	2016	Rp 9.106.260.754	Rp 8.254.466.187	Rp 851.794.567

(Sumber: Data laporan keuangan PT. Aneka Tambang Tbk)

Berdasarkan tabel laporan keuangan di atas dapat disimpulkan bahwa laba kotor yang dihasilkan mengalami peningkatan dan penurunan. Laba kotor yang dihasilkan juga bermasalah karena peningkatan dan penurunannya tidak sesuai dengan peningkatan penjualan dan harga pokok penjualan. Seperti pada tahun 2012 laba kotor mengalami penurunan tetapi penjualan dan harga pokok penjualannya meningkat, ini menjadi masalah karena seharusnya laba kotor yang dihasilkan akan meningkat apabila penjualan meningkat. Pada tahun 2016 laba kotor yang dihasilkan meningkat tetapi penjualan dan harga pokok penjualan mengalami penurunan. Hal ini juga menjadi masalah yang dimana penjualan menurun dan harga pokok penjualan menurun seharusnya laba kotor yang dihasilkan akan menurun pula.

Berdasarkan fenomena diatas, perlu dilakukan kajian atau penelitian terhadap masalah antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Dari masalah di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT. Aneka Tambang Tbk. Untuk itu penelitian ini akan dituangkan lebih lanjut dengan mengambil judul penelitian **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan diatas peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini. Identifikasi masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Pada tahun 2012 dan 2013 terjadi penurunan laba kotor tetapi penjualan dan harga pokok penjualan mengalami peningkatan seharusnya laba kotor juga mengalami peningkatan.
2. Pada tahun 2016 terjadi peningkatan laba kotor tetapi penjualan dan harga pokok penjualan mengalami penurunan yang seharusnya laba kotor juga mengalami penurunan.
3. Pada tahun 2012-2015 laba kotor yang dihasilkan terus menurun hingga empat tahun berturut-turut.

C. Batasan Masalah

Peneliti tidak akan mengungkapkan semua faktor-faktor yang telah disebutkan diatas. Penelitian ini dibatasi agar dapat mengungkapkan masalahnya secara cermat, tuntas dan mendalami disamping keterbatasan waktu dan kemampuan penulis. Penelitian ini akan dibatasi pada dua variabel bebas yaitu Penjualan (X_1) Harga Pokok Penjualan (X_2) dan satu variabel terikat yaitu Laba Kotor (Y).

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah ditetapkan, maka dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan berpengaruh secara parsial terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk?
2. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh secara parsial terhadap laba kotor perusahaan pada PT. Aneka Tambang Tbk ?
3. Apakah penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk .

E. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi operasional merupakan penjelasan mengenai cara-cara tertentu yang digunakan oleh peneliti untuk mengukur construct menjadi variabel penelitian yang dapat dituju.¹² Untuk lebih memahami tentang defenisi operasional variabel pada penelitian ini maka dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.2
Defenisi Operasional Variabel

Variabel	Defenisi Variabel	Indikator	Skala
Penjualan (X ₁)	Penjualan adalah jumlah omzet barang atau jasa yang di jual baik dalam unit maupun dalam rupiah. ¹³	1. Harga Jual 2. Jumlah barang	Rasio
Harga Pokok Penjualan (X ₂)	Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga	1. Harga pokok produk 2. Kuantitas Harga Pokok Penjualan ¹⁵	Rasio

¹² Nur Asnawi & Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, (Malang; UIN Maliki Press, 2011), hlm. 163.

¹³ Kasmir, *Loc. Cit.*

	pokok penjualan tersebut ¹⁴		
Laba Kotor (Y)	Laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan. ¹⁶	Penjualan Harga Pokok Penjualan ¹⁷	Rasio

F. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan terhadap ketiga variabel tersebut bertujuan:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk

G. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan secara objektif akan bermanfaat untuk objek penelitian, peneliti lain, keilmuan, masyarakat, dan bagi peneliti sendiri sebagai berikut:

¹⁵ Munawir, *Op. Cit.*, hlm. 218-220.

¹⁴ *Ibid*, hlm. 306.

¹⁶ Hery, *Loc. Cit.*

¹⁷ Sofyan Syafri Harahap, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999), hlm. 221.

1. Bagi objek penelitian, yaitu pimpinan PT. Aneka Tambang Tbk, penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam hal meningkatkan laba dan mengefisiensi biaya.
2. Bagi peneliti lain, penelitian ini dapat menjadi bahan bacaan atau literatur untuk penelitian-penelitian yang relevan selanjutnya.
3. Bagi keilmuan, yaitu akan dapat membuktikan aplikasi teori yang dipelajari dengan fakta yang terjadi di dunia nyata.
4. Bagi peneliti, untuk menambah wawasan khususnya mengenai pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

H. Sistematika pembahasan

Di dalam proses penulisan penelitian ini, Adapun sistematika penulisan yang direncanakan sebagai berikut:

BAB I Merupakan pendahuluan yang akan menguraikan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, tujuan masalah, dan kegunaan penelitian.

BAB II Merupakan landasan teori dengan sub-sub kerangka teori, kerangka berfikir dan hipotesis.

BAB III Merupakan metodologi penelitian yang mengemukakan tentang lokasi dan waktu penelitian, jenis penelitian, dan analisis data.

BAB IV Merupakan penelitian dan pembahasan yang isinya tentang gambaran umum perusahaan, hasil uji analisis data dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V Merupakan penutup dengan sub-bab kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan teori

1. Laba Kotor

a. Pengertian Laba Kotor

Laba kotor menurut Radiks Purba adalah “selisih antara hasil penjualan dan harga pokok penjualan”.¹ Menurut Hery laba kotor merupakan “laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya, laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh”.² Menurut Kasmir laba kotor artinya “laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.”³

Dari beberapa penjelasan di atas dapat peneliti simpulkan bahwa laba kotor adalah penghasilan yg diperoleh dari usaha dimana penjualandikurangi harga pokok penjualan sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.

Penyebab besar kecilnya perolehan laba kotor yang didapat setiap periode perlu dilakukan analisis lebih lanjut. Analisis ini penting guna mengetahui dan memahami penyebab terjadinya perolehan laba kotor tersebut, guna memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan ke

¹ Radiks Purba, *Akuntansi Untuk Manajer* (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995), hlm. 93.

² Hery, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), hlm. 155.

³ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2011), hlm. 303.

depan. Perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.⁴

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan atau kenaikan yang di sebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, hal ini disebabkan oleh faktor *ekstern* perusahaan. Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan jumlah produk yang dijual. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan perubahan oleh adanya perubahan jumlah atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Peningkatan laba kotor karena ada kenaikan volume yang dijual berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap maka perubahan laba kotor yang disebabkan oleh peningkatan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja tidak efisien, hal ini dapat ditanyakan atau dimintakan bagian pertanggungjawaban kepada bagian produk apa sebabnya terjadi penurunan tersebut. Peningkatan ini kemungkinan disebabkan oleh faktor *ekstern*, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau

⁴ Kasmir, *Loc. Cit.*

kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor intern, atau adanya pemborosan-pemborosan.⁵

b. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor

Dalam praktiknya perubahan yang terjadi pada laba kotor disebabkan oleh beberapa faktor yaitu :

1) Faktor Penjualan

Penjualan maksudnya adalah omzet barang atau jasa yang dijual. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh faktor harga jual dan faktor barang yang dijual. Penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan jumlah barang yang dijual, dengan rumus :

a) $\text{Harga jual} = (H_{j2} - H_{j1}) K_2$

b) $\text{Jumlah barang yang dijual} = (K_2 - K_1) H_{j1}$

H_j : Harga jual persatuan produk yang dibudgetkan atau tahun lalu.

H_{j2} : Harga jual persatuan produk yang sesungguhnya.

K_1 : Kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya.

K_2 : kuantitas penjualan yang sesungguhnya.

⁵ Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 167.

2) Faktor Harga Pokok Penjualan

Harga pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok produk dan kuantitas harga pokok penjualan, dengan rumus:

a) $\text{Harga pokok produk} = (\text{Hpp}_2 - \text{Hpp}_1) K_2$

b) $\text{Kuantitas Hpp} = (K_2 - K_1) \text{Hpp}_1$

Hpp_1 : Harga pokok penjualan persatuan barang yang dibudgetkan atau tahun lalu.

Hpp_2 : Harga pokok penjualan yang sesungguhnya.

K_1 : Kuantitas produk menurut budget.

K_2 : Kuantitas produk yang sesungguhnya.⁶

c. Manfaat Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan salah satu kegiatan yang sangat penting bagi manajemen guna mengambil untuk masa sekarang dan masa yang akan datang. Artinya analisis laba kotor akan banyak membantu manajemen dalam melakukan tindakan apa yang di ambil dengan kondisi yang sekarang atau untuk mengevaluasi apa penyebab turun naiknya laba kotor tersebut sehingga target tercapai.

⁶ Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hlm. 218-220.

Analisis laba kotor memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pihak manajemen. Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari analisis laba kotor yaitu:

1. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual
2. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual
3. Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan
4. Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan
5. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual
6. Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi akibat naik turunnya harga pokok
7. Sebagai salah satu alat ukur menilai kinerja manajemen dalam satuan periode.
8. Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya.

d. Perencanaan Laba Kotor

Membuat laba suatu perusahaan merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh suatu usaha sebelum suatu kegiatan dijalankan. Dalam membuat perencanaan laba, perlu terlebih dulu ditentukan atau dianggarkan target laba yang ingin dicapai. Baru kemudian disusun harga jual yang harus dipasang.

Penyusunan rencana anggaran yang akan dijalankan oleh suatu perusahaan haruslah mempertimbangkan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi pencapaian target tersebut. Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan antara lain :

1. Volume penjualan tahun sebelumnya
2. Harga jual periode sebelumnya
3. Kecenderungan permintaan terhadap produk yang ditawarkan dari tahun ke tahun
4. Kondisi persaingan baik local maupun internasional
5. Kecenderungan inflasi secara umum
6. Kondisi perekonomian inflasi secara umum
7. Kecenderungan perubahan selera masyarakat
8. Budget promosi yang harus dianggarkan
9. Pertimbangan lainnya.⁷

e. Laba Dalam Perspektif Islam

Dalam ekonomi Islam keuntungan yang hakiki yang dicari adalah keuntungan akhirat. Ini mengindikasikan bahwa keuntungan diperoleh adalah keuntungan dengan cara-cara yang digariskan syariat, yaitu nilai-nilai keadilan dan menghindari kezaliman.⁸

Sebagaimana firman Allah SWT dalam surah Al-Baqarah ayat 16 yaitu :

⁷ Kasmir, *Ibid*, hlm. 322-323.

⁸ Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada), hlm. 124-125.

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالََةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجْرَتُهُمْ وَمَا

كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya : Mereka itulah yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapatkan petunjuk.⁹

“*Ulaa-ika allazina isytarawuu aldhdhalaalata*” maksudnya disini adalah mereka lebih menyukai kesesatan dari pada petunjuk, mereka menganggap kesesatan yang dilakukannya adalah hidayah dari Allah. Oleh karena itu Allah berfirman “*famaa robihattijaraatuhum*”, maksudnya adalah perniagaan yang mereka lakukan dengan jalan kesesatan tersebut tidak akan mendatangkan keuntungan ataupun tidak akan mendapatkan laba. Kemudian ditutup dengan “*wamaa kaanuwmuhtadiina*” dan mereka tidak akan mendapatkan petunjuk dari Allah.¹⁰

Dalam perspektif ulama fiqh terdapat perbedaan pendapat tentang ketentuan profit yang dibolehkan. Sebagian ulama Mazhab Maliki mengatakan bahwa maksimal profit dalam perdagangan yaitu 1/3 (sulus) dari harga yang sebenarnya, dengan dalil sabda Rasulullah

4. ⁹ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Jakarta: Al-Huda, 2005), hlm.

¹⁰ Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18* (Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2003), hlm.122-123.

SAW bahwa batas maksimal harya yang dapat diwasiatkan yaitu 1/3 (sulus).¹¹

Al-Ghazali, seperti yang dikutip oleh Husain Syahatah dalam bukunya “*Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*” menjelaskan, bahwa perilaku ihsan dalam berbisnis sebagai sumber keberkahan, yakni mengambil keuntungan rasional yang lazim berlaku pada bisnis tersebut di tempat itu. Beliau juga menegaskan, bahwa siapapun yang qana’ah (puas) dengan kadar keuntungan yang sedikit, maka niscaya akan meningkatkan volume penjualannya. Selain itu, dengan meningkatnya volume penjualan dengan frekuensi yang berulang-ulang maka justru akan mendapatkan margin keuntungan banyak dan akan menimbulkan berkah.¹²

2. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan menurut Lilis adalah “pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.¹³ Menurut Kasmir penjualan maksudnya adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah”.¹⁴ Menurut James penjualan adalah

¹¹ Isnaini Harahap, *Hadis-hadis Ekonomi* (Jakarta: Prenamedia Group, 2015), hlm. 95.

¹² Husain Syahatah, *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam* (Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001), hlm. 160.

¹³ Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hlm. 165.

¹⁴ Kasmir, *Loc. Cit.*

“total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang terjual, baik penjualan kas atau maupun kredit”.¹⁵

Dari beberapa pengertian penjualan yang dikemukakan oleh para ahli dapat peneliti simpulkan bahwa penjualan merupakan jumlah yang didebankan kepada pembeli terhadap barang yang dijual oleh perusahaan, baik secara tunai ataupun kredit.

Besar kecilnya penjualan penting bagi perusahaan sebagai data awal untuk melakukan analisis. Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh faktor harga jual dan faktor jumlah barang yang dijual. Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan kuantitas produk yang dijual. Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Peningkatan laba kotor karena ada peningkatan volume yang dijual berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap maka perubahan laba kotor yang disebabkan oleh kenaikan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).¹⁶

Terdapat jenis-jenis penjualan yang dikenal dalam masyarakat, yaitu :

¹⁵ James M Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Diterjemahkan dari buku asli oleh Gina Gania (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 280.

¹⁶ Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2007), hlm. 217.

1) *Trade Selling*

Penjualan yang terjadi dimana produsen dan pedagang besar memperhasilkkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi mereka.

2) *Missionarry selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perrusahaan.

3) *Technical selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

4) *New business selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi pembeli.

5) *Resvonsive selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberi reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, tetapi akan terjalin hubungan pelanggan yang baik menjurus pada pembelian ulang.¹⁷

b. Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

1) Faktor harga jual

Harga jual merupakan harga satuan, unit atau per kilogram dan produk lainnya yang dijual di pasaran.Penyebab berubahnya

¹⁷ Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Edisi kedua* (Jakarta: Penerbit Liberty, 2002), hlm. 11.

harga jual adalah perubahan harga 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.

2) Faktor jumlah barang yang dijual

Jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan laba kotor.¹⁸

c. Penjualan Dalam Perspektif Islam

Penjualan menurut perspektif islam merupakan suatu kegiatan menukar barang dengan uang dengan suka rela diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sesuai dengan ketentuan syara. Tujuan dari penjualan yaitu menjual dari apa yang telah dihasilkan.¹⁹

Sebagaimana firman Allah tentang dalam surah An-Nisa ayat 29 yaitu:

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

¹⁸ Kasmir, *Op. Cit.*, hlm. 305-306.

¹⁹ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Raja Grafindo persada, 2010), hlm. 68.

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁰

“*ya ayyuhal-lazina amanu*” ketetapan ayat bagi orang yang beriman mesti ada hukumnya, yaitu larangan atau perintah. Ayat ini berisi perintah supaya orang-orang yang beriman untuk tidak berbuat zalim kepada sesama dengan cara memakan harta secara batil. “*La ta’kuluamwalakum baynakum bil-bathili*”, kata ta’kulu berarti memakan, juga bisa berarti mengambil atau menggunakan manfaat harta orang lain tanpa izin. Bil-bathili berarti dengan cara yang diharamkan seperti mengambil riba dari setiap pinjaman uang. “*wa’aklihim ‘amwalan-nasi bil bathili*”, jika hendak mengambil keuntungan dari harta orang lain mesti dilakukan dengan cara yang dibenarkan oleh syari’ah. “*illa an-takuna tijaratan*”, Meskipun melalui perniagaan yang dihalalkan syariah, lebih penting lagi supaya dalam transaksi tersebut di sertai dengan selera masing-masing pihak sehingga tidak ada pemaksaan/ancaman tertentu. “*an-taradhim-minkum*”, Cara menghindari memakan harta orang lain secara batil dan mengembangkan harta dengan perniagaan merupakan ikhtiar supaya orang-orang yang beriman tidak membunuh diri mereka sendiri. “*wala taqkulu anfusakum*”, perbuatan batil dalam kehidupan sehari-hari banyak merugikan orang lain sehingga juga kan merugikan

²⁰ Departemen Agama, *Op, Cit.*, hlm. 83.

diri sendiri karena kehidupan manusia terbentuk dari saling melengkapi.²¹

Pada waktu menjual, kadang-kadang perusahaan harus menerima pengembalian atau memberi potongan harga. Hal ini terjadi kalau barang yang dijual tidak sesuai dengan permintaan pembeli. Penerimaan kembali barang yang telah dijual disebut penjualan retur (*sales return*), sedang pemberian potongan harga disebut pengurangan harga (*sales allowances*). Pada umumnya penjualan retur dan pengurangan harga di catat dalam satu akun, yang disebut penjualan retur dan pengurangan harga (*sales retur and allowance*).²²

3. Harga Pokok Penjualan

a. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut Faud harga pokok penjualan adalah “nilai barang-barang dagangan yang terdiri dari biaya pembelian, ongkos angkut, dan biaya bongkar muat sampai di tempat pengecer”.²³

Menurut Kasmir harga pokok penjualan adalah “harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok

²¹ Muhammad Nasib Ar-Rifa'i, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtisari Tafsir Ibnu Katsir, Jilid I* (Jakarta: Gema Insani Press, 1999), hlm. 692-693.

²² Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Salemba Emman Patria, 2004), hlm. 160-161.

²³ M. Faud, Christine H. dkk, *Pengantar Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), hlm. 169.

penjualan tersebut”.²⁴ Menurut Radiks harga pokok penjualan adalah “jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan untuk memperoleh barang dalam kondisi dan tempat dimana barang dijual”.²⁵

Dari beberapa penertian harga pokok penjualan yang di kemukakan oleh para ahli dapat peneliti simpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah jumlah pengeluaran untuk memperoleh barang yang akan di jual yang terdiri dari biaya pembelian, ongkos angkut, dan biaya bongkar muat sampai di tempat pengecer.

Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual. Perubahan harga pokok penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain, harga bahan baku, upah tenaga kerja, serta kenaikan harga secara umum.

Peningkatan biaya di atas akan dapat meningkatkan harga pokok penjualan. Akibatnya tentu akan mempengaruhi harga jual persatuan dan jika harga jual tidak di naikkan, persentase keuntungan semakin mengecil. Artinya laba kotor juga ikut turun. Faktor lainnya yang perlu dicermati adanya ketidakefisienan di dalam memproduksi barang atau jasa atau menjual barang yang berakibat terjadinya pemborosan. Misalnya pengiriman pesanan

²⁴ Kasmir, *Loc. Cit.*, hlm. 310.

²⁵ Radiks Purba, *Akuntansi Untuk Manajer* (Jakarta: PT.Rineka Cipta, 1995), hlm. 93.

tidak tepat waktu akan mempengaruhi penjualan. Begitu pula dengan pemakaian bahan yang terjadi pemborosan sehingga ada biaya-biaya yang tidak perlu keluar justru menjadi beban.

b. Faktor Yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

1) Harga pokok rata-rata

Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan unit atau perkilogram atau lainnya produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.

2) Jumlah barang yang dijual

Disamping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.²⁶

c. Tujuan Harga Pokok

Tinggi rendahnya harga pokok selalu menjadi sasaran bagi produsen dan pedagang. Ada beberapa tujuan harga pokok yaitu sebagai berikut ini :

²⁶ Kasmir, *Op, Cit.*, hlm. 306-308.

1) Menetapkan harga jual

Agar dapat menetapkan harga jual dengan tepat, maka sebelumnya harus diketahui harga pokoknya terlebih dahulu sehingga tidak terjadi kesalahan fatal yang membuat kerugian dalam berdagang.

2) Menetapkan keuntungan

Dengan harga pokok, kita akan menentukan harga jual suatu barang, yang mana harga jual barang adalah jumlah dari harga barang dan keuntungan yang akan di dapat jika barang tersebut laku terjual. Namun ini hanya keuntungan kotor (bruto) atau keuntungan sebelum dikurangi biaya umum dan biaya penjualan, jadi belum keuntungan bersih.

3) Menetapkan dan mengetahui efisiensi kerja

Jika harga pokok diketahui, dapat diukur efisiensi kerja bagian produksi. Hal ini terjadi apabila harga pokok terlalu tinggi, yang berarti efisiensi kerja masih kurang sehingga dapat di tetapkan perencanaan kerja yang lebih efisien lagi.²⁷

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu menjelaskan hasil penelitian terdahulu karena ada keterkaitan atau kesamaan masalah untuk kemudian memperjelas dimana

²⁷ Tri Widarto, *Pengetahuan Sosial Ekonomi* (Jakarta: Balai Pustaka, 2004), hlm. 73.

posisi penelitian yang akan dilakukan.²⁸ Peneliti terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini terdapat pada tabel 3 sebagai berikut :

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

No	Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1	Saripa Hanum Siregar (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2016).	Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.	Secara simultan penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan $F_{hitung} 3,886 > F_{tabel} 3,354$.
2	Arief Darmawan (Skripsi, Universitas Islam Negeri, 2011).	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Gajah Tunggal	Harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 66,3%.
3	Jayanti Mandasari (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2016).	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.	Penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 77,4%.
4	Sinar Bulan Rambe (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2016)	Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Ocmo Jaya Padangsidimpuan.	Berdasarkan hasil penelitian bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor pada CV. Ocmo Jaya Padangsidimpuan sebesar 83,8%
5	Fitri Nurhayati Hasibuan (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2016)	Pengaruh Harga Pokok Pejualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Matahari Putra Prima Tbk	Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor sebesar 61,4%

²⁸ Nur Asnawi & Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, (Malang; UIN Maliki Press, 2011), hlm. 13.

6	Rini Mustika Siregar (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2017)	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Mayora Indah Tbk	Harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 75,4%.
---	------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Saripa Hanum Siregar adalah sama-sama menggunakan laba kotor sebagai variabel terikat. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terdapat perbedaan tempat penelitian.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu terletak pada variabel (X) dan (Y) yaitu harga pokok penjualan dan laba kotor sedangkan perbedaannya adalah Arif Darmawan mempunyai satu variabel independen.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Jayanti Mandasari adalah sama-sama meneliti tentang laba kotor sedangkan perbedaannya tempat dan waktu.

Pesamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama-sama menggunakan uji parsial dan perbedaannya Sinar Bulan Rambe menggunakan regresi sederhana.

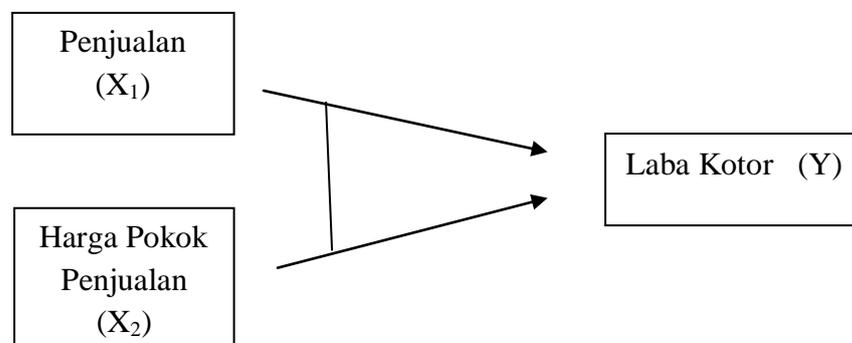
Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Fitri Nurhayati Hasibuan adalah terletak pada variabel dependen sedangkan perbedaannya adalah menggunakan regresi sederhana.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Rini Musika Siregar adalah sama-sama menggunakan data time series. Sedangkan perbedaannya adalah sampel dalam penelitiannya menggunakan 32 sampel.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir atau disebut juga sebagai kerangka konseptual merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka pikir juga menjelaskan sementara terhadap gejala yang menjadi masalah (objek) penelitian.

Gambar 2.1
Kerangka Pikir



Dari gambar diatas dapat peneliti jelaskan bahwa kerangka pikirnya dimanayaitumenjelaskan secara parsial penjualan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor, dan secara parsial harga pokok penjualan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor dan juga penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan kesimpulan sementara (pernyataan) yang harus dibuktikan kebenarannya, hasil pembuktian bisa salah bisa juga betul. Salah atau betul bukan menjadi suatu persoalan yang mendasar tetapi yang paling penting adalah alasan dari pembuktian tersebut, mengapa betul atau mengapa salah.²⁹

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kajian teori yang ada, maka hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₁ = Penjualan berpengaruh terhadap perubahan laba kotor perusahaan

H₂ = Harga pokok penjualan berpengaruh terhadap perubahan laba kotor perusahaan.

H₃ = Secara bersama-sama penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap perubahan laba kotor perusahaan.

²⁹ Nur Asnawi, *Ibid*, hlm. 114.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan waktu penelitian

1. Lokasi penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan secara tidak langsung pada PT. Aneka Tambang Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang beralamat

2. Waktu penelitian

Penelitian ini dilakukan mulai pada bulan Juni 2017 sampai dengan Maret 2018, mulai dari penyusunan usulan penelitian sampai dengan penyelesaian laporan penelitian yang akan dibuat oleh peneliti.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan jenis penelitian yang sebelumnya relatif sangat beragam tergantung dari segi mana pengelolaan tersebut berpedoman.¹ Jenis yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif.

Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan rumus-rumus tertentu yang disesuaikan dengan topik permasalahan yang akan diteliti.²

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

² Iskandar, *Metodologi Pendidikan dan Sosial* (Jakarta: Gaung Persada, 2008), hlm. 17.

C. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi yaitu wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu ditetapkan oleh pebeliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.³ Populasi juga bisa disebut sebagai kelompok besar individu yang mempunyai karakteristik umum yang sama.⁴

Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang merupakan perusahaan terbuka (*go public*) pada tahun 1968. Dalam penelitian ini populasi yang digunakan oleh peneliti yaitu laporan keuangan PT. Aneka Tambang Tbk dari tahun 1968 samapi dengan 2017 per triwulan.

2. Sampel

Menurut Sugiyono sampel adalah “sebagian dari jumlah dan karekteristik yang dimiliki oleh populasi”.⁵ Menurut Morissan sampel adalah “Pemilihan sampel merupakan bagian yang sangat penting dari semua penelitian, namun kesalahpahaman pun sering kali terjadi mengenai sampel ini. Khususnya diantara peneliti pemula atau mereka yang tidak mengetahui tentang penelitian”.⁶

³ Sugiono, *Statistik Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2006), hlm. 55.

⁴ Ibnu Hadjar, *Dasar-dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif dalam Peneletian Pendidikan* (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1999), hlm. 133.

⁵ Sugiono, *Ibid*, hlm. 56.

⁶ Morissan, *Metode Penelitian Survei* (Jakarta: Kencana, 2012), hlm. 112.

Pemilihan sampel dalam penelitian ini di tentukan secara *purposive sampling* yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria yang dapat mewakili populasi. Kriteria pemilihan sampel dalam penelitian ini adalah:

- a) PT. Aneka Tambang Tbk memproduksi anek bahan-bahan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)
- b) PT. Aneka Tambang Tbk yang memiliki laporan keuangan lengkap dan telah terdaftar di bursa setiap tahun.
- c) Laporan keuangan yang di terbitkan adalah dalam bentuk mata uang rupiah.

Sampel dalam penelitian ini yaitu laporan keuangan PT. Aneka Tambang Tbk tahun 2008-2016 per triwulan. Secara keseluruhan jumlah sampel selama 9 tahun dengan jumlah 36 sampel.

D. Sumber Data

Data yang diambil peneliti bersumber dari *www.idx.co.id*. Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel yaitu Penjualan (X_1), Harga Pokok Penjualan (X_2) sebagai variabel bebas dan Laba Kotor (Y) sebagai variabel terikat.

E. Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara.⁷ Data yang diambil peneliti bersumber dari laporan keuangan PT. Aneka Tambang Tbk yang diambil dari situs website *www.idx.co.id* Bursa Efek Indonesia. Data yang digunakan

⁷ Nur Aswani & Masyhuri, *Op., Cit*, hlm. 155.

adalah data *time series* yang merupakan data berdasarkan rangkaian waktu yaitu tahun 2008-2016.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data diartikan sebagai alat bantu merupakan saran yang dapat diwujudkan dalam benda Teknis analisis yang sesuai ditentukan oleh kebutuhan-kebutuhan informasi manajemen, karakteristik atas desain penelitian dan sifat-sifat dari data yang dikumpulkan.⁸

1. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah pengujian dalam sebuah model regresi, variabel defendant, variabel independent atau keduanya berdistribusi normal atau tidak.⁹ Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang berdistribusi secara normal. Mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dapat diketahui dengan menggambarkan penyebaran data melalui sebuah grafik. Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonalnya, model regresi memenuhi asumsi normalitas.¹⁰

2. Uji Asumsi Klasik

Untuk mendapatkan nilai pemeriksa yang tidak bias dan efisien dari suatu persamaan regresi linier berganda dengan metode kuadrat terkecil, perlu dilakukan pengujian dengan jalan memenuhi persyaratan asumsi klasik yang meliputi :

⁸ Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis Paduan Bagi Praktisi dan Akademis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Timur, 2003), hlm. 38.

⁹ Nur Asnawi & Masyhuri, *Op., Cit.* hlm. 178.

¹⁰ Duwi Priyatno, *Pengolah Data Terpraktis SPSS 22* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014), hlm. 90.

a. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya kolerasi antar variabel bebas (variabel *independent*). Jika terjadi kolerasi maka dinamakan terdapat problem multikolinearitas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas.¹¹ Untuk mengetahui ada atau tidaknya gejala multikolinearitas antara lain dengan melihat nilai VIF (Variance Inflation Factor) dan Tolerance.

1) Melihat nilai VIF (Variance Inflation Factor)

a) Jika nilai VIF < dari 10,00 maka artinya tidak terjadi multikoleniaritas terhadap data yang diuji

b) Jika nilai VIF > dari 10,00 maka artinya terjadi multikoleniaritas terhadap data yang diuji

2) Melihat nilai tolerance

a) Jika nilai tolerance > dari 0,1 maka artinya tidak terjadi multikoleniaritas terhadap data yang diuji

b) Jika nilai tolerance < dari 0,1 maka artinya terjadi multikoleniaritas terhadap data yang diuji.

b. Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas muncul apabila kesalahan atau residual dari model yang diamati tidak memiliki varians yang konstans dari satu observasi ke observasi lain, artinya setiap observasi mempunyai

¹¹ Nur Asnawi & Masyhuri, *Op., Cit.* hlm. 176.

reliabilitas yang berbeda akibat perubahan dalam kondisi yang melatar belakangi tidak terangkum dalam spesifikasi model.

Regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas. Macam-macam uji heteroskedastisitas antara lain dengan uji koefisien korelasi Spearman's rho, melihat pola titik-titik pada grafik regresi, uji Park, dan uji Glejser. Uji heteroskedastisitas yang di gunakan peneliti dengan melihat pola titik-titik pada grafik regresi.

Dasar kreterianya dalam pengambilan keputusan, yaitu :

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

c. Uji Autokorelasi

Autokorelasi merupakan korelasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu atau tempat. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokorelasi. Uji autokorelasi hanya dilakukan pada data time series (runtut waktu) dan tidak perlu dilakukan pada data cross section seperti pada kuesioner dimana pengukuran semua variabel dilakukan secara serentak pada saat yang bersamaan. Metode pengujian menggunakan uji Durbin-Watson (DW test).

Pengambilan keputusan pada uji Durbin-Watson sebagai berikut :

- 1) $DU < DW < 4-DU$ maka H_0 diterima, artinya tidak terjadi autokolerasi.
- 2) $DW < DL$ atau $DW > 4-DL$ maka H_0 ditolak, artinya terjadi autokolerasi.
- 3) $DL < DW < DU$ atau $4-DU < DW < 4-DL$, artinya tidak ada kepastian atau kesimpulan yang pasti.¹²

3. Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambar data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan tentang statistik data seperti min, max, mean, standar deviasi, dan lain-lain untuk mengukur distribusi data dengan skewness dan kurtosis.

4. Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan secara linier antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen. Bentuk umum persamaan regresi berganda ini

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

¹² Duwi Priyatno, *Ibid*, hlm. 113.

Dimana:

- Y = Laba Kotor
- X₁ = Penjualan
- X₂ = Harga Pokok Penjualan
- a = Konstanta
- b₁ = Koefisien Penjualan
- b₂ = Koefisien Harga Pokok Penjualan
- e = *Standard Error*

5. Uji Hipotesis

Hipotesis statistik adalah pernyataan sementara tentang hubungan antara dua atau lebih variabel.¹³ Uji statistik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. R Square (R²) atau kuadrat dari R, yaitu menunjukkan koefisien determinasi. Angka akan diubah ke bentuk persen, yang artinya persentase sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.¹⁴

b. Uji Parsial (Uji T)

Uji parsial dengan t-test pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat.¹⁵ Menentukan t tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikansi $0,05/2 = 0,025$ dengan $df =$

¹³ Syukur Kholil, *Op., Cit.* hlm. 82.

¹⁴ Duwi Priyatno, *Op., Cit.* hlm. 142.

¹⁵ Mudrajad Kuncoro, *Op., Cit.* hlm. 239.

n-k-1. Pengujian hipotesis secara parsial dilakukan dengan cara membandingkan nilai T hitung dengan T tabel yaitu :

- a) Jika nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat
- b) Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel bebas tidak berpengaruh terhadap variabel terikat.

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan dengan F-test pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Statistik uji yang digunakan dalam hal ini adalah statistik uji F. Pengujian hipotesis secara simultan dilakukan dengan cara membandingkan nilai F hitung dengan F tabel, yaitu :

- a) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima,
- b) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.¹⁶

¹⁶ Duwi Priyatno, *Op., Cit.* hlm. 158.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Perusahaan PT. Aneka Tambang Tbk

Antam merupakan perusahaan pertambangan yang terdiversifikasikan dan terintegrasi secara vertikal yang berorientasi ekspor. Kegiatan perusahaan telah dimulai sejak tahun 1968 ketika perseroan didirikan sebagai Badan Usaha Milik Negara melalui merger dari beberapa Perusahaan tambang dan proyek tambang milik pemerintahan, yaitu Badan Pimpinan Umum Perusahaan-perusahaan Tambang Umum Negara, Perusahaan Negara Tambang Bauksit Indonesia, Proyek Intan dan Proyek-proyek Bapetamb.

Perseroan didirikan dengan nama “Perusahaan Negara (PN) Aneka Tambang” di Republik Indonesia pada tanggal 5 juli 1968 berdasarkan peraturan pemerintah No. 22 tahun 1968. Pendirian tersebut diumumkan dalam tambahan no. 36, BNRI No. 56, tanggal 5 juli 1968. Pada tanggal 14 September 1974, berdasarkan peraturan pemerintah no. 26 tahun 1974, status perusahaan diubah dari perusahaan negara menjadi perusahaan negara perseroan terbatas dan sejak itu dikenal sebagai Perusahaan (Persero) Aneka Tambang.

Melalui wilayah operasi yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia yang kaya akan bahan mineral, kegiatan Antam mencakup eksplorasi, penambangan, pengolahan, serta pemasaran dari komoditas bijih nikel,

feronikel, emas, perak, bauksit, dan batubara. Antam memiliki konsumen jangka panjang yang loyal di Eropa dan Asia. Mengingat luasnya lahan konsesi pertambangan dan besarnya jumlah cadangan dan sumber daya yang dimiliki, Antam membentuk beberapa usaha patungan mitra internasional untuk dapat memanfaatkan cadangan yang ada menjadi tambang yang menghasilkan keuntungan.

Antam memiliki arus kas yang solid dan manajemen keuangan yang berhati-hati. Tujuan utama perusahaan saat ini berfokus pada peningkatan nilai pemegang saham. Hal ini dilakukan melalui penuturan biaya seiring usaha bertumbuh guna menciptakan keuntungan yang berkelanjutan. Sebagai perusahaan pertambangan, Antam menyadari bahwa kegiatan operasi perusahaan memiliki dampak secara langsung terhadap lingkungan dan masyarakat sekitar. Perusahaan menyadari bahwa aspek lingkungan hidup dan khususnya pengembangan masyarakat sekedar tanggung jawab sosial tetapi merupakan bagian dari resiko perusahaan yang harus dikelola dengan baik.¹

2. Visi dan Misi PT. Aneka Tambang Tbk

Visi : Menjadi korporasi global terkemuka melalui diversifikasi dan integrasi usaha berbasis Sumber Daya Alam

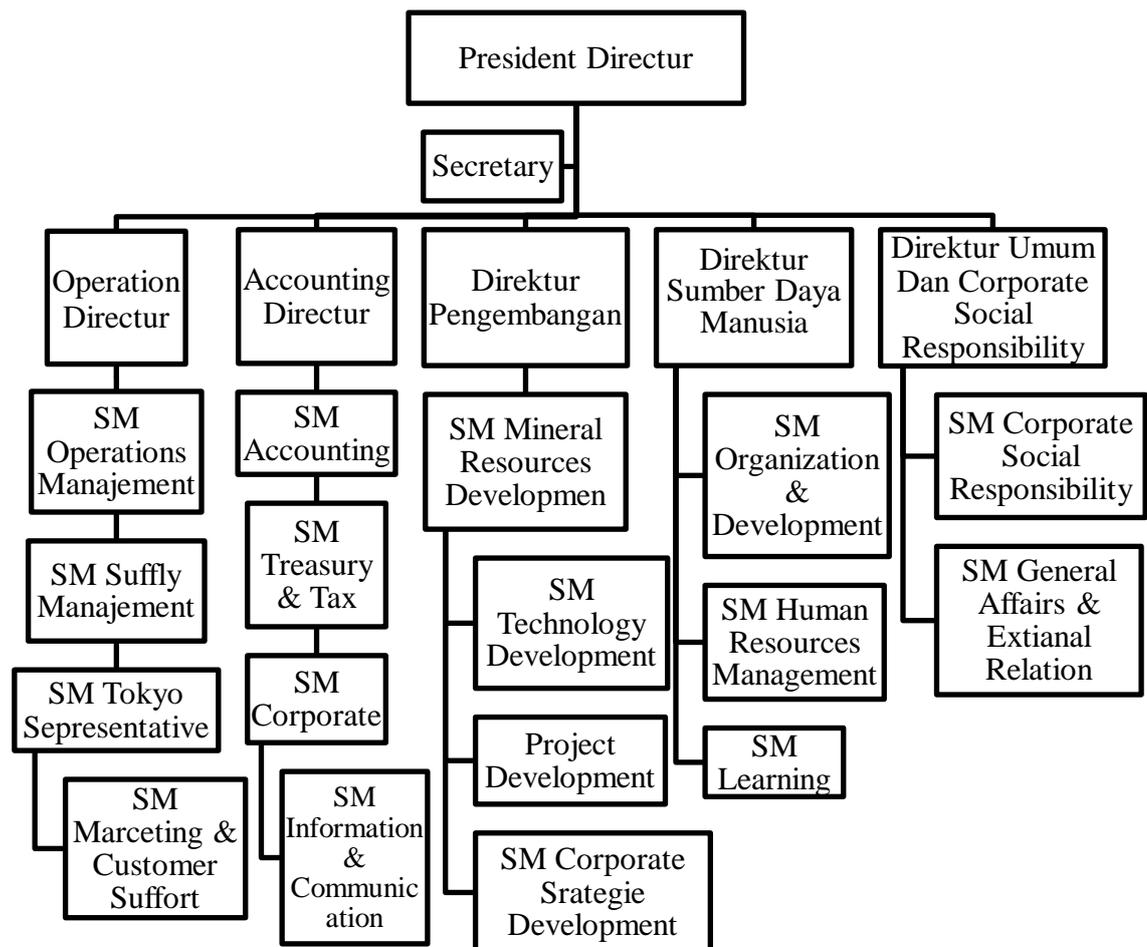
Misi :

¹ Riwayat Singkat PT. Aneka Tambang Tbk (www.antam.com, diakses 29 November 2017 pukul 20.18 WIB)

1. Menghasilkan produk-produk berkualitas dengan memaksimalkan nilai tambah melalui praktek-praktek industri terbaik dan operasional yang unggul.
2. Mengoptimalkan sumber daya dengan mengutamakan keterlanjutan, keselamatan kerja dan kelestarian lingkungan.
3. Memaksimalkan nilai perusahaan bagi pemegang saham dan pemangku kepentingan.
4. Meningkatkan kompetensi dan kesejahteraan karyawan serta kemandirian masyarakat di sekitar wilayah operasi.

3. Struktur Organisasi PT. Aneka Tambang Tbk

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Aneka Tambang Tbk



(Sumber: www.antam.com)

B. Deskripsi Data Penelitian

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari laporan keuangan publikasi PT.Aneka Tambang Tbk yang diakses dari website resmi PT. Aneka Tambang Tbk yaitu www.antam.com. Data yang digunakan berupa laporan keuangan dan laporan laba rugi secara triwulan yang akan digunakan untuk melihat nilai penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor perusahaan. Data penelitian sbb:

1. Penjualan PT. Aneka Tambang Tbk

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Aneka Tambang Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka data yang didapatkan bahwa nilai penjualan PT. Aneka Tambang Tbk mulai tahun 2008-2016 adalah sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan

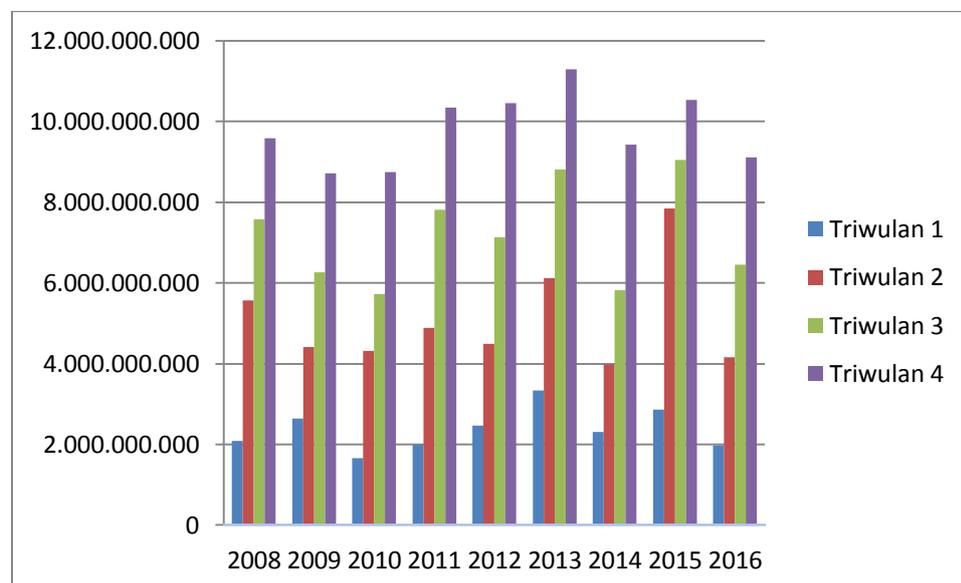
Tahun	Triwulan			
	1	2	3	4
2008	Rp2.091.781.638	Rp5.570.094.428	Rp7.576.551.921	Rp9.591.981.138
2009	Rp2.641.606.738	Rp4.406.005.978	Rp6.267.707.601	Rp8.711.370.255
2010	Rp1.655.116.075	Rp4.315.324.457	Rp5.728.863.292	Rp8.744.300.219
2011	Rp1.991.456.925	Rp4.888.130.143	Rp7.817.400.567	Rp10.346.433.404
2012	Rp2.464.360.579	Rp4.491.994.208	Rp7.133.986.507	Rp10.449.885.512
2013	Rp3.339.314.422	Rp6.125.502.113	Rp8.807.147.925	Rp11.298.321.506
2014	Rp2.303.259.167	Rp3.986.717.430	Rp5.812.494.675	Rp9.420.630.933
2015	Rp2.866.613.813	Rp7.849.014.989	Rp9.043.786.017	Rp10.531.504.802
2016	Rp1.981.708.475	Rp4.162.661.483	Rp6.445.239.695	Rp9.106.260.754

(Sumber: Laporan Keuangan PT. Aneka Tambang Tbk)

Berdasarkan tabel 4.1 penjualan perusahaan pada tahun 2008 dari triwulan 1 sampai triwulan 4 selalu meningkat mencapai

Rp 9.591.981.138. Pada tahun 2009 pada triwulan 1 penjualan meningkat mencapai Rp 549.825.100 dan pada triwulan 2-4 penjualan mengalami penurunan. Di tahun 2010 pada triwulan 1 sampai triwulan 3 penjualan mengalami penurunan dan pada triwulan 4 penjualan meningkat mencapai Rp 32.929.964. Tahun 2011-2013 penjualan yang dihasilkan pada triwulan 1 sampai triwulan 4 terus mengalami peningkatan. Sedangkan pada tahun 2014 penjualan mengalami penurunan mencapai Rp 1.877.690.573. Pada tahun 2015 penjualan yang dihasilkan pada triwulan 1-4 mengalami peningkatan dan pada tahun 2016 penjualan mengalami penurunan menjadi Rp 9.106.260.754.

Grafik 4.1
Data Penjualan Periode 2008-2009 Secara Triwulan



2. Harga Pokok Penjualan PT. Aneka Tambang Tbk

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Aneka Tambang Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut,

maka data yang didapatkan bahwa nilai harga pokok penjualan PT. Aneka Tambang Tbk mulai tahun 2008-2016 adalah sebagai berikut:

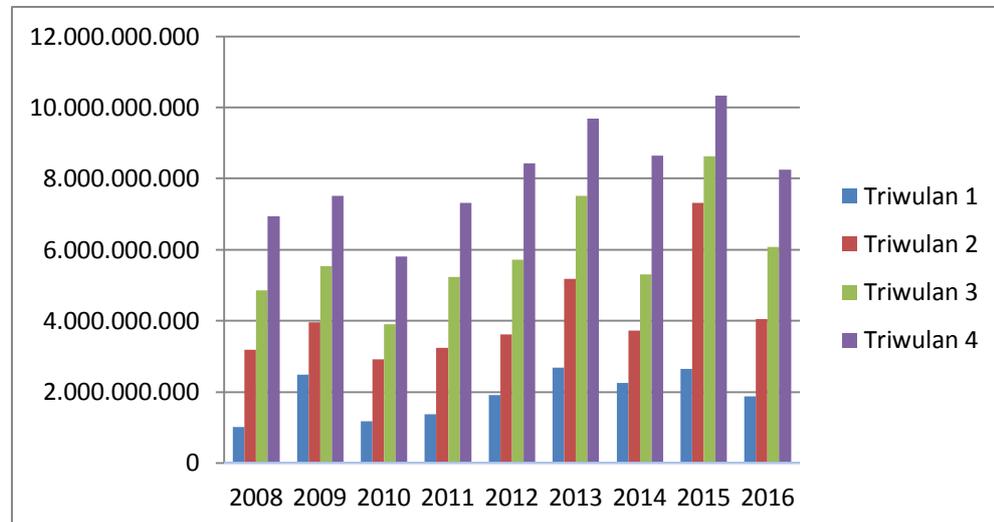
Tabel 4.2
Data Harga Pokok Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan

Tahun	Triwulan			
	1	2	3	4
2008	Rp1.020.938.040	Rp3.193.238.856	Rp4.852.827.468	Rp6.940.796.904
2009	Rp2.479.536.641	Rp3.958.759.971	Rp5.529.874.229	Rp7.513.317.858
2010	Rp1.180.769.330	Rp2.908.917.744	Rp3.908.056.177	Rp5.807.220.162
2011	Rp1.365.595.749	Rp3.236.565.895	Rp5.237.671.567	Rp7.318.735.238
2012	Rp1.907.183.085	Rp3.620.312.172	Rp5.722.161.198	Rp8.427.157.554
2013	Rp2.674.528.475	Rp5.174.401.676	Rp7.520.581.547	Rp9.682.321.506
2014	Rp2.258.963.082	Rp3.725.892.528	Rp5.291.717.709	Rp8.644.136.017
2015	Rp2.609.875.365	Rp7.320.945.645	Rp8.621.108.716	Rp10.336.364.157
2016	Rp1.872.941.370	Rp4.042.782.767	Rp6.079.817.147	Rp8.254.466.187

(Sumber: Laporan Keuangan PT. Aneka Tambang Tbk)

Berdasarkan tabel 4.2 harga pokok penjualan tahun 2008-2009 dari triwulan 1 samapi triwulan 4 mengalami peningkatan hingga mencapai Rp 7.513.317.858. Pada tahun 2010 harga pokok penjualan dari triwulan 1 sampai triwulan 4 mengalami penurunan menjadi Rp 5.807.220.162. sedangkan pada tahun 2011-2013 harga pokok penjualan kembali mengalami peningkatan dari triwulan 1-4 hingga mencapai Rp 9.682.321.506. Dan pada tahun 2014 harga pokok penjualan kembali mengalami penurunan dari triwulan 1-4 menjadi sebesar Rp 8.644.136.017. Dan pada tahun 2015 harga pokok penjualan mengalami peningkatan mulai dari triwulan 1 samapai triwulan 4 hingga mencapai Rp 10.336.364.157. Sedangkan pada tahun 2016 harga pokok penjualan mengalami penurunan dari triwulan 1 sampai triwulan 4 menjadi Rp 8.254.466.187.

Grafik 4.2
Data Harga Pokok Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan



3. Laba Kotor PT. Aneka Tambang Tbk

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Aneka Tambang Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka data yang didapatkan bahwa nilai laba kotor PT. Aneka Tambang Tbk mulai tahun 2008-2016 adalah sebagai berikut:

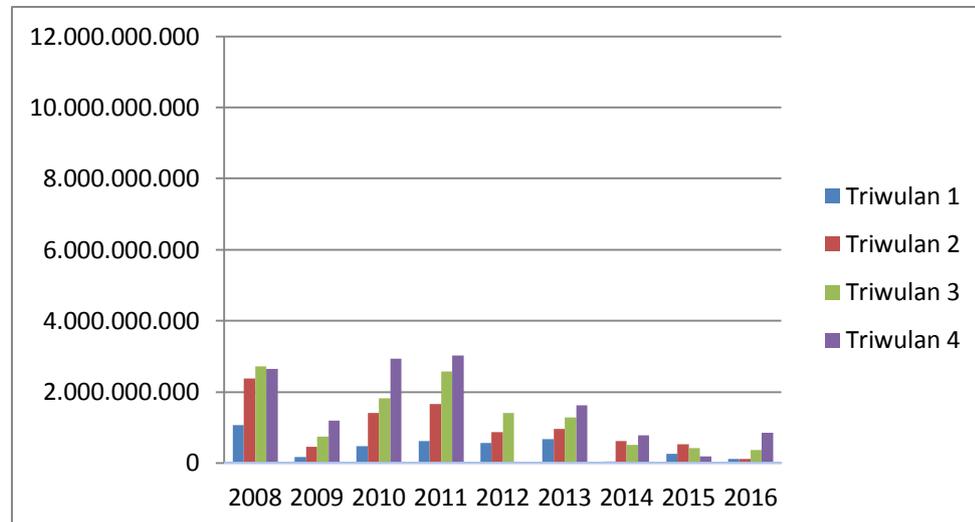
Tabel 4.3
Data Laba Kotor Periode 2008-2016 Secara Triwulan

Tahun	Triwulan			
	1	2	3	4
2008	Rp1.070.798.598	Rp2.376.885.572	Rp2.723.724.453	Rp2.651.184.234
2009	Rp 162.070.097	Rp447.246.971	Rp737.833.372	Rp1.197.998.397
2010	Rp 474.346.745	Rp1.406.406.713	Rp1.820.807.115	Rp2.937.080.057
2011	Rp 625.861.176	Rp1.651.564.248	Rp2.579.729.000	Rp3.027.698.166
2012	Rp 557.177.494	Rp 871.682.036	Rp1.411.825.309	RP 2.022.727.958
2013	Rp 664.785.947	Rp 951.100.437	Rp1.286.566.378	Rp 1.615.800.681
2014	Rp 44.296.085	Rp 620.824.902	Rp 520.776.966	Rp 776.494.916
2015	Rp 256.738.487	Rp 528.069.344	Rp 422.677.301	Rp 195.140.645
2016	Rp 108.767.105	Rp 119.878.716	Rp 365.422.548	Rp 851.794.567

(Sumber: Laporan Keuangan PT. Aneka Tambang Tbk)

Berdasarkan tabel 4.3 laba kotor yang dihasilkan pada tahun 2008 dari triwulan 1 sampai triwulan 4 mengalami peningkatan hingga mencapai Rp 2.651.184.234. Pada tahun 2009 laba kotor yang dihasilkan menurun dari triwulan 1 sampai triwulan 4 menjadi Rp 1.197.998.397. Sedangkan dari tahun 2010-2011 laba kotor kembali meningkat dari triwulan 1-4 mencapai Rp 3.027.698.166. Dan pada tahun 2012 laba kotor yang dihasilkan dari triwulan 1-4 mengalami penurunan menjadi Rp 2.022.727.958. Pada tahun 2013 laba kotor yang dihasilkan kembali meningkat dari triwulan 1-2 mencapai Rp 951.100.437 dan pada triwulan 3-4 laba kotor yang dihasilkan menurun menjadi Rp 1.615.800.681. Tahun 2014 laba kotor yang dihasilkan kembali menurun dari triwulan 1 sampai triwulan 4 menjadi Rp 776.494.916. Sedangkan tahun 2015 laba kotor yang dihasilkan dari triwulan 1 menjadi Rp 256.738.487 dan pada triwulan 2-4 laba kotor mengalami penurunan hingga mencapai Rp 195.140.645. Pada tahun 2016 laba kotor yang dihasilkan dari triwulan 1-3 mengalami penurunan menjadi Rp 365.422.548 dan pada triwulan 4 laba kotor yang dihasilkan mengalami peningkatan menjadi Rp 851.794.567.

Grafik 4.3
Data Laba Kotor Periode 2008-2016 Secara Triwulan



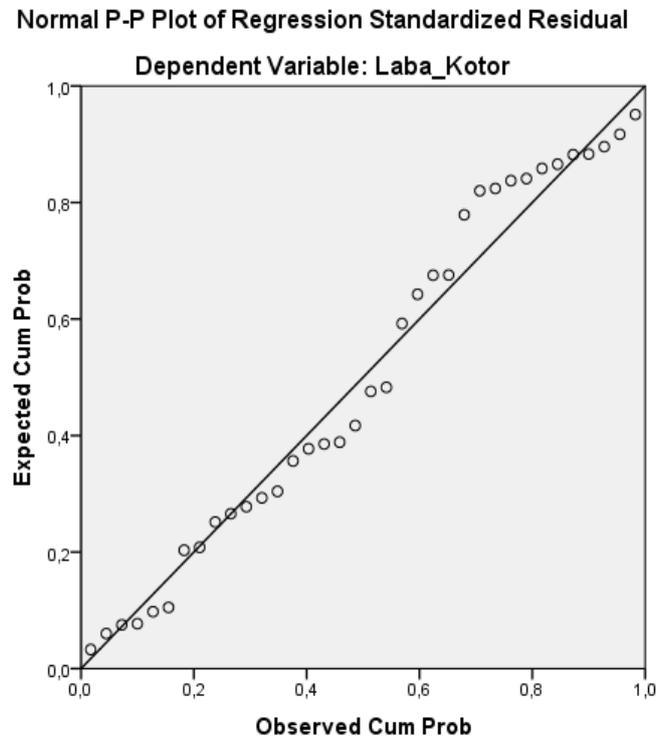
C. Hasil Penelitian

Untuk mengukur data penelitian maka peneliti menggunakan program SPSS versi 22 sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen, atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak. Model regresi yang baik hendaknya berdistribusi normal, atau mendekati normal. Uji normalitas dapat dilakukan dengan pengujian SPSS dengan menggunakan metode *Normal P-P Plot Of Regression Standardized Residual*.

Gambar 4.2
Hasil Uji Normalitas



Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan grafik Normal P-P Plot Of Regression Standardized Residual di atas dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal maka dapat disimpulkan bahwa residual tersebut sudah normal.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya kolerasi antar variabel bebas (variabel *independent*). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Adapun kriteria pengujiannya dengan

melihat nilai *tolerance* dan *Variance Inflation factor* (VIF) pada model regresi. Adapun kriteria pengujian adalah apabila nilai VIF kurang dari 10 dan *tolerance* lebih dari 0,1 maka dinyatakan tidak terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.4
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Penjualan	,659	1,517
Harga_Pokok_Penjualan	,659	1,517

Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai VIF dari variabel penjualan = 1,517 dan variabel harga pokok penjualan = 1,517 yaitu kurang dari 10, dan *tolerance* dari variabel penjualan = 0,659 dan variabel harga pokok penjualan 0,659 yaitu lebih besar dari 0,1. Sehingga dapat disimpulkan bahwa antara variabel penjualan dan variabel harga pokok penjualan tidak terjadi multikolinearitas.

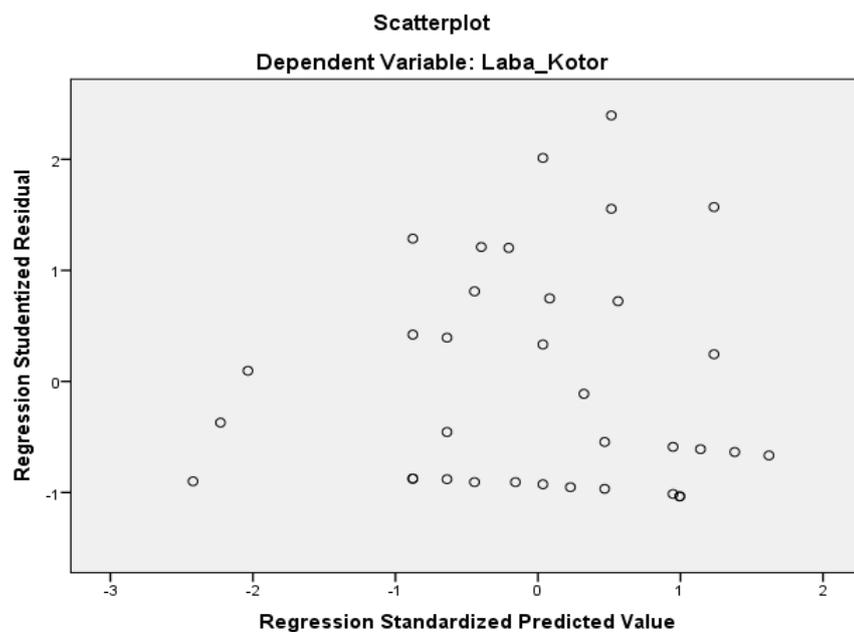
b. Uji Heteroskedisitas

Uji Heteroskedisitas digunakan untuk mengetahui tidak adanya penyimpangan asumsi klasik heteroskedisitas. Pada pembahasan ini akan dilakukan uji heteroskedisitas dengan melihat dari metode grafik.

Dengan kriteria pengambilan keputusan yaitu :

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

Gambar 4.3
Hasil Uji Heteroskedisitas



Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan gambar di atas dapat diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heterokedastisitas dalam model regresi penelitian.

c. Uji Autokolerasi

Uji Autokolerasi Menurut Dwi Priyatno, autokolerasi merupakan “kolerasi antara anggota observasi yang disusun menurut waktu atau tempat”. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi autokolerasi. Metode pengujian ini menggunakan uji Durbin-Watson (DW test). Metode pengujian menggunakan uji Durin Watson (DW test) dengan syarat:

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

Tabel 4.5
Hasil Uji Autokolerasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,998 ^a	,996	,995	60906522,43	1,773

Sumber : *Hasi Penelitian (data diolah, 2017)*

Berdasarkan dari tabel di atas, maka dapat dijelaskan bahwa nilai DW sebesar 1,773 sedangkan diperoleh nilai dL sebesar 1,354 dan nilai DU sebesar 1,587 jadi $(4-1,587= 2,413) > 1,587$. Jadi $1,587 < 1,773 < (4-1,587=2,413)$, artinya tidak terjadi autokolerasi.

3. Uji Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan statistik data berupa mean, maximum, minimum, standar deviasi dan untuk mengukur distribusi apakah normal atau tidak. Analisis statistik deskriptif merupakan metode statistik yang bertugas mempelajari tata cara pengumpulan, pencatatan, penyusunan, dan penyajian data penelitian dalam bentuk tabel frekuensi atau grafik dan selanjutnya dilakukan pengukuran nilai-nilai statistiknya, seperti nilai minimum, nilai maksimum, mean, dan standar deviasi.

Tabel 4.6
Hasil Uji Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	16551160 75,00	11298321 506,00	611012582 7,3333	293376066 4,22284
Harga_Pokok _Penjualan	36	10209380 40,00	10336364 157,00	500667999 2,5556	258880764 2,46917
Laba_Kotor	36	44296085 ,00	30276981 66,00	111343840 9,3333	884480381 ,22087
Valid N (listwise)	36				

Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Dari output tabel di atas dapat dilihat bahwa untuk variabel penjualan jumlah data (N) adalah 36, penjualan minimum Rp.1.655.116.075,00 dan penjualan maksimum Rp.11.298.321.506,00 dan penjualan rata-rata Rp.6.110.125.827,3333 dan standar deviasi Rp.2.933.760.664,22884 Untuk variabel harga pokok penjualan jumlah data (N) adalah 36, harga pokok penjualan minimum Rp.1.020.938.040,00

dan harga pokok penjualan maksimum Rp.10.336.364.157,00 dan harga pokok penjualan rata-rata Rp.5.006.679.992,5556 dan standar deviasi Rp.2.588.807.642,46917 Untuk variabel laba kotor jumlah data (N) adalah 36, laba kotor minimum Rp.44.296.085,00 dan laba kotor maximum Rp.3.027.698.166,00 dan laba kotor rata-rata Rp.1.113.438.409,3333 dan standar deviasi Rp.884.480.381,22087.

4. Uji Analisis Regresi Berganda

Analisis regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh penjualan (X_1), harga pokok penjualan (X_2), terhadap laba kotor (Y). Hasil outputnya dapat dilihat pada di bawah ini:

Tabel 4.7
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
(Constant)	26815306,991	23802972,256
Penjualan	,137	,187
Harga_Pokok_Penjualan	,007	,209

Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat pada kolom *Unstandardized Coefficients* bagian kolom B, maka persamaan analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 26.815.306,991 + 137 X_1 + 007 X_2 + e$$

Keterangan

Y = Laba Kotor

a = Kosntanta

b_1b_2 = Koefisien regresi linier berganda

- X_1 = Penjualan
 X_2 = Harga Pokok Penjualan

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta (α) adalah 26.815.306,991 ini dapat diartikan jika penjualan dan harga pokok penjualan adalah 0, maka laba kotor nilainya adalah Rp 26.815.306,991,-.
- b. Nilai koefisien regresi variabel penjualan bernilai positif, yaitu 0,137 ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan penjualan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan laba kotor sebesar Rp 1,137,-
- c. Nilai koefisien regresi variabel harga pokok penjualan bernilai positif yaitu 0,007 ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan penjualan sebesar 1 satuan, maka akan meningkatkan laba kotor sebesar Rp 1,007,-.

5. Uji Hipotesis

- a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Koefisien determinasi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu nilai R Square. R Square biasanya digunakan untuk mengukur sumbangan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 4.8
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,998 ^a	,996	,995	60906522,43

Sumber : Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa nilai R Square sebesar 0,996 atau 99,6%. Hal ini menunjukkan bahwa persentase sumbangan pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor sebesar 99,6% atau dengan kata lain variasi variabel independen yang digunakan dalam penjualan dan harga pokok penjualan mampu menjelaskan sebesar 99,6% variasi variabel dependen laba kotor. Sedangkan sisanya 0,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

b. Uji Parsial (Uji T)

Uji parsial dengan t-test pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai t_{tabel} diperoleh dengan menggunakan tabel statistik. T_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikansi $0,05/2 = 0,025$ dengan derajat kebebasan $df = n-k-1$ atau $36-2-1 = 33$.

Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah:

- 1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak H_a diterima, artinya berpengaruh secara parsial.
- 2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka H_0 diterima H_a ditolak, tidak berpengaruh secara parsial.

Tabel 4.9
Hasil Uji Parsial (Uji T)
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	26815306,991	23802972,256		2,987	,005
Penjualan	,137	,187	,155	,732	,469
Harga Pokok Penjualan	,007	,209	,007	,035	,972

Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan hasil output di atas maka dapat di simpulkan sebagai berikut:

- 1) Uji Parsial penjualan dengan nilai t_{hitung} 0,732 dan nilai t_{tabel} -2,035. Tabel distribusi t dicari dengan derajat kebebasan (df) = 36-2-1 = 33. Hasil analisis data uji t menunjukkan penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ (0,732 > -2,035) maka dapat disimpulkan H_a diterima, artinya secara parsial variabel penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.
- 2) Uji Parsial harga pokok penjualan dengan nilai t_{hitung} 0,035 dan nilai t_{tabel} -2,035. Tabel distribusi t dicari dengan derajat kebebasan (df) = 36-2-1 = 33. Hasil analisis data uji t menunjukkan harga pokok penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ (0,035 > -2,035), maka dapat disimpulkan H_a diterima, artinya secara parsial variabel harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

c. Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh

secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Menentukan F tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada tingkat signifikansi 0,05 dengan df 1 (jumlah variabel-1) dan df 2 (n-k-1). Pengujian hipotesis secara simultan dilakukan dengan cara membandingkan nilai f hitung dengan f tabel, yaitu :

- a) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya
- b) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Tabel 4.10
Hasil Uji Simultan (Uji F)
ANOVA^a

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	27.258.277.11 9.100.105	2	13629138559 550,052	12,317	,654 ^b
Residual	122.416.947.6 61.438	33	37096044745 ,890		
Total	27.380.694.06 6.761.543	35			

Sumber: Hasil Penelitian (data diolah, 2017)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa nilai F_{hitung} penjualan dan harga pokok penjualan sebesar 12,317 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,285. Hasil analisis uji F menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($12,317 > 3,285$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya ada pengaruh secara simultan antara variabel penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini berjudul Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI). Dari hasil penelitian analisis data yang dilakukan pada penelitian ini dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 22, dalam penelitian ini didapati persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

$$Y = 26.815.306,991 + 137 X_1 + 007 X_2 + e$$

Artinya konstanta (a) sebesar 26.815.306,991 artinya apabila penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) adalah 0, maka laba kotor (Y) yang diperoleh PT. Aneka Tambang sebesar 26.815.306,991. Koefisien X_1 (b) = koefisien regresi variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 0,137. Hal tersebut mempunyai arti bahwa jika penjualan mengalami kenaikan sebesar 1% maka laba PT. Aneka Tambang akan bertambah sebesar 1,137. Koefisien X_2 (b) = Koefisien regresi variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 0,007. Hal tersebut mempunyai arti bahwa jika penjualan mengalami kenaikan sebesar 1% maka laba pada PT. Aneka Tambang mengalami kenaikan sebesar 1,007.

Berdasarkan hasil uji hipotesis dari tabel model summary diperoleh nilai R Square sebesar 0,996 atau 99,6%. Hal ini menunjukkan bahwa variasi variabel dependen dipengaruhi variabel independen sebesar 99,6%. Sedangkan sisanya sebesar 0,4% pada PT. Aneka Tambang dijelaskan oleh faktor lain diluar perusahaan peneliti.

1. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk

Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa. Penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan jumlah barang yang dijual. Barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan laba kotor.

Uji Parsial penjualan dengan nilai t_{hitung} 0,732 dan nilai t_{tabel} -2,035. Tabel distribusi t dicari dengan derajat kebebasan $(df) = 36 - 2 - 1 = 33$. Hasil analisis data uji t menunjukkan penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($0,732 > -2,035$) maka dapat disimpulkan H_a diterima, artinya secara parsial variabel penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

Dengan kata lain berdasarkan hipotesis yang telah diuraikan oleh peneliti maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu yang dilakukan Sinar Bulan Rambe, yang mengatakan pengaruh penjualan terhadap laba kotor berpengaruh positif.

2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk

Harga pokok penjualan adalah jumlah pengeluaran untuk memperoleh barang yang akan di jual yang terdiri dari biaya pembelian, ongkos angkut, dan biaya bongkar muat sampai di tempat pengecer.

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

Uji Parsial harga pokok penjualan dengan nilai t_{hitung} 0,035 dan nilai t_{tabel} -2,035. Tabel distribusi t dicari dengan derajat kebebasan (df) = $36-2-1 = 33$. Hasil analisis data uji t menunjukkan harga pokok penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($0,035 > -2,035$), maka dapat disimpulkan H_a diterima, artinya secara parsial variabel harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

Dengan kata lain berdasarkan hipotesis yang telah di uraikan oleh peneliti maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Penelitian ini juga didukung oleh penelitian terdahulu oleh Arief Darmawan, yang menyatakan harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor.

3. Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk

Berdasarkan hasil uji ANOVA atau uji F, untuk melihat adanya pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk. Hasil uji signifikan simultan (uji F) nilai F_{hitung} penjualan dan harga pokok penjualan sebesar 12,317 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,285. Menentukan F tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada tingkat signifikansi 0,05 dengan df 1 (jumlah variabel-1) dan df 2 (n-k-1). Hasil analisis uji F menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($12,317 > 3,285$)

maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya ada pengaruh secara simultan antara variabel penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Penelitian ini didukung oleh penelitian terdahulu Saripa Hanum Siregar, yang menyatakan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

E. Keterbatasan Hasil Penelitian

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

Keterbatasan dala penelitian ini yaitu :

1. Keterbatasan wawasan dan pengetahuan yang masih kurang.
2. Keterbatsan tenaga, waktu dan dana penulis yang tidak mencukupi untuk penelitian lebih lanjut.

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

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka disimpulkan yang dapat diperoleh sebagai berikut:

1. Secara parsial ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ $0,732 > -2,035$
2. Secara parsial ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk. Hal tersebut dibuktikan dengan $t_{hitung} > t_{tabel}$ $0,035 > -2,035$.
3. Secara simultan ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk. Hal tersebut dibuktikan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ $12,317 > 3,285$.

B. Saran

Adapun saran yang bisa di berikan setelah melakukan penelitian ini, sebagai berikut:

1. Bagi Investor

Banyak faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor perusahaan selain dari faktor penjualan dan harga pokok penjualan. Bagi para investor

yang ingin mengambil keputusan harus melihat faktor lain selain dari faktor penjualan dan harga pokok penjualan agar lebih akurat.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

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

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swasta, *Manajemen Pemasaran Edisi Kedua*, Jakarta: Penerbit Liberty, 2002.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Jakarta: Al-Huda, 2005.
- Dermawan Wibisono, *Riset Bisnis Paduan Bagi Praktisi dan Akademis*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Timur, 2003.
- Duwi Priyatno, *Pengolah Data Terpraktis SPSS 22*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014.
- Harahap Isnaini, *Hadis-hadis Ekonomi*, Jakarta: Prenamedia Group, 2015.
- Harahap Sofyan Syafri, *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999.
- Hendri Yulius, *9 Langkah Praktis Membuat Pencatatan Akuntansi Keuangan Perusahaan Dagang*, Jakarta: PT. Gramedia, 2012.
- Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Raja Grafindo persada, 2010.
- Hery, *Teori Akuntansi*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Husain Syahatah, *Pokok-pokok Pikiran Akuntansi Islam*, Jakarta: Akbar Media Eka Sarana, 2001.
- Ibnu Hadjar, *Dasar-dasar Metodologi Penelitian Kuantitatif dalam Peneletian Pendidikan*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 1999.
- Ibnu Katsir, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 18*, Bogor: Pustaka Imam Syafi'i, 2003.
- James C. Van Home & John M. Wachowicz, JR, *Prinsip-prinsip Manajemen Keuangan*, Diterjemahkan dari buku asli oleh Ali Akbar Yulianto Jakarta : Salemba Empat, 1997.
- James M Reeve, dkk, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*, Diterjemahkan dari buku asli oleh Gina Gania, Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT.Bumi Aksara, 2011.

- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, *Sistem Informasi Akuntansi*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- M. Faud, Christine H. dkk, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009.
- Morissan, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta: Kencana, 2012.
- Muhammad Nasib Ar-Rifa'i, *Taisiru al-Aliyyul Qadir li Ikhtisari Tafsir Ibnu Katsir, Jilid 1*, Jakarta: Gema Insani Press, 1999.
- Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005.
- Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta:Liberty Yogyakarta, 2007.
- Nur Asnawi & Masyhuri, *Metodologi Riset Manajemen Pemasaran*, Malang; UIN Maliki Press, 2011.
- Purba Radiks, *Akuntansi Untuk Manajer*, Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Emban Patria, 2004.
- Sugiono, *Statistik Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2006.
- Tri Widarto, *Pengetahuan Sosial Ekonomi*, Jakarta: Balai Pustaka, 2004.
- Riwayat Singkat PT. Aneka Tambang Tbk (www.antam.com, diakses 29 November 2017 pukul 20.18 WIB)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Identitas Diri:

Nama : Lisa Julia Sari Nasution
NIM : 13 230 0200
Tempat/Tanggal Lahir : Padangsidempuan, 14 Juli 1994
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak ke : 6 dari 7 bersaudara
Agama : Islam
Alamat : Jl. Sudirman No.6, kel. Losung Batu,
Padangsidempuan

Jenjang Pendidikan:

Tahun 2001-2007 : SD Negeri 200120 Padangsidempuan
Tahun 2007-2010 : SMP Negeri 4 Padangsidempuan
Tahun 2010-2013 : SMA Negeri 4 Padangsidempuan
Tahun 2013-2018 : Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan

IPK : 3,14
Karya Tulis Ilmiah : Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.

Lampiran 1

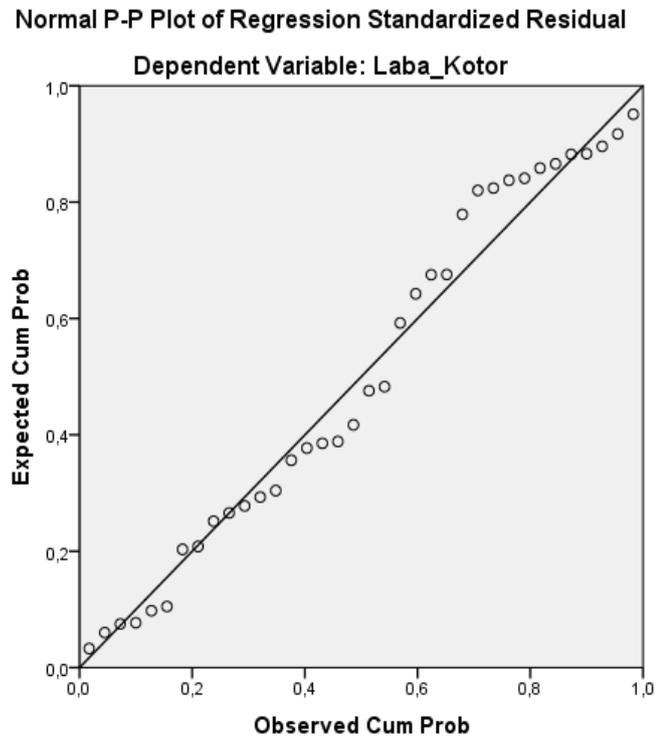
Data Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Dan Laba Kotor Secara Triwulan Periode 2008-2016

No		Periode	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Lab Kotor
1	2008	Maret	Rp 2.091.781.638	Rp 1.020.938.040	Rp 1.070.798.598
2		Juni	Rp 5.570.094.428	Rp 3.193.238.856	Rp 2.376.885.572
3		September	Rp 7.576.551.921	Rp 4.852.827.468	Rp 2.723.724.453
4		Desember	Rp 9.591.981.138	Rp 6.940.796.904	Rp 2.651.184.234
5	2009	Maret	Rp 2.641.606.738	Rp 2.479.536.641	Rp 162.070.097
6		Juni	Rp 4.406.005.978	Rp 3.958.759.971	Rp 447.246.971
7		September	Rp 6.267.707.601	Rp 5.529.874.229	Rp 737.833.372
8		Desember	Rp 8.711.370.255	Rp 7.513.317.858	Rp 1.197.998.397
9	2010	Maret	Rp 1.655.116.075	Rp 1.180.769.330	Rp 474.346.745
10		Juni	Rp 4.315.324.457	Rp 2.908.917.744	Rp 1.406.406.713
11		September	Rp 5.728.863.292	Rp 3.908.056.177	Rp 1.820.807.115
12		Desember	Rp 8.744.300.219	Rp 5.807.220.162	Rp 2.937.080.057
13	2011	Maret	Rp 1.991.456.925	Rp 1.365.595.749	Rp 625.861.176
14		Juni	Rp 4.888.130.143	Rp 3.236.565.895	Rp 1.651.564.248
15		September	Rp 7.817.400.567	Rp 5.237.671.567	Rp 2.579.729.000
16		Desember	Rp10.346.433.404	Rp 7.318.735.238	Rp 3.027.698.166
17	2012	Maret	Rp 2.464.360.579	Rp 1.907.183.085	Rp 557.177.494
18		Juni	Rp 4.491.994.208	Rp 3.620.312.172	Rp 871.682.036
19		September	Rp 7.133.986.507	Rp 5.722.161.198	Rp 1.411.825.309
20		Desember	Rp10.449.885.512	Rp 8.427.157.554	Rp 2.022.727.958
21	2013	Maret	Rp 3.339.314.422	Rp 2.674.528.475	Rp 664.785.947
22		Juni	Rp 6.125.502.113	Rp 5.174.401.676	Rp 951.100.437
23		September	Rp 8.807.147.925	Rp 7.520.581.547	Rp 1.286.566.378
24		Desember	Rp11.298.321.506	Rp 9.682.321.506	Rp 1.615.800.681
25	2014	Maret	Rp 2.303.259.167	Rp 2.258.963.082	Rp 44.296.085
26		Juni	Rp 3.986.717.430	Rp 3.725.892.528	Rp 620.824.902
27		September	Rp 5.812.494.675	Rp 5.291.717.709	Rp 520.776.966
28		Desember	Rp 9.420.630.933	Rp 8.644.136.017	Rp 776.494.916
29	2015	Maret	Rp 2.866.613.813	Rp 2.609.875.365	Rp 256.738.487
30		Juni	Rp 7.849.014.989	Rp 7.320.945.645	Rp 528.069.344
31		September	Rp 9.043.786.017	Rp 8.621.108.716	Rp 422.677.301
32		Desember	Rp10.531.504.802	Rp10.336.364.157	Rp 195.140.645
33	2016	Maret	Rp 1.981.708.475	Rp 1.872.941.370	Rp 108.767.105
34		Juni	Rp 4.162.661.483	Rp 4.042.782.767	Rp 119.878.716
35		September	Rp 6.445.239.695	Rp 6.079.817.147	Rp 365.422.548

36		Desember	Rp 9.106.260.754	Rp 8.254.466.187	Rp 851.794.567
----	--	----------	------------------	------------------	----------------

Lampiran 2

Hasil Uji Normalitas



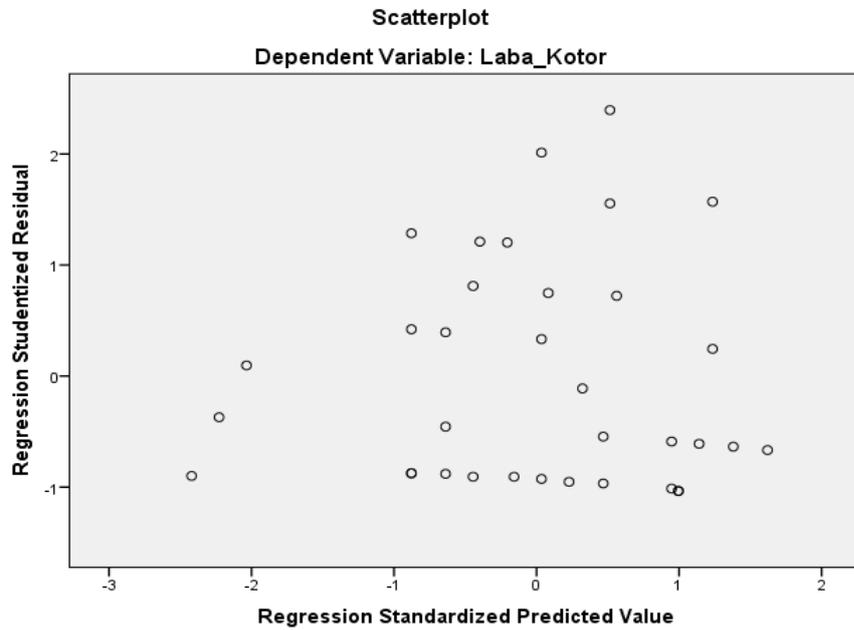
Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
Penjualan	,659	1,517
Harga_Pokok_Penjualan	,659	1,517

Hasil Uji Autokolerasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,998 ^a	,996	,995	60906522,43	1,773

Hasil Uji Heterokedastisitas



Hasil Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	16551160 75,00	11298321 506,00	611012582 7,3333	293376066 4,22284
Harga_Pokok_Penjualan	36	10209380 40,00	10336364 157,00	500667999 2,5556	258880764 2,46917
Laba_Kotor	36	44296085 ,00	30276981 66,00	111343840 9,3333	884480381 ,22087
Valid N (listwise)	36				

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
(Constant)	26815306,991	23802972,256
Penjualan	,137	,187
Harga_Pokok_Penjualan	,007	,209

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,998 ^a	,996	,995	60906522,43

Hasil Uji Parsial (Uji T)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	26815306,991	23802972,256		2,987	,005
Penjualan	,137	,187	,155	,732	,469
Harga Pokok Penjualan	,007	,209	,007	,035	,972

Hasil Uji Simultan (Uji F)

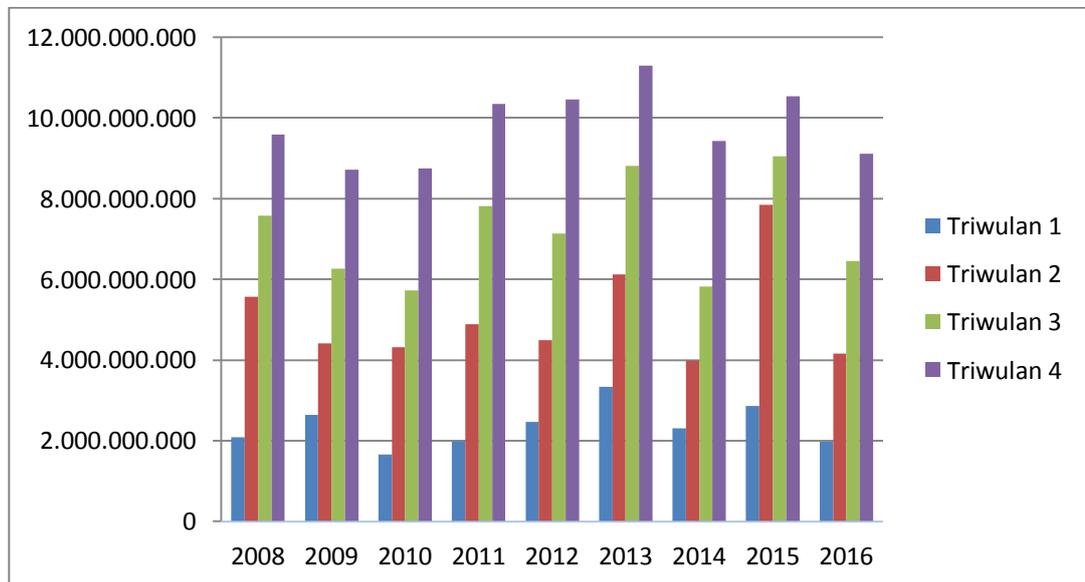
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	27.258.277.11 9.100.105	2	13629138559 550,052	12,317	,654 ^b
Residual	122.416.947.6 61.438	33	37096044745 ,890		
Total	27.380.694.06 6.761.543	35			

Lampiran 2

Tabel Data Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan

Tahun	Triwulan			
	1	2	3	4
2008	Rp2.091.781.638	Rp5.570.094.428	Rp7.576.551.921	Rp9.591.981.138
2009	Rp2.641.606.738	Rp4.406.005.978	Rp6.267.707.601	Rp8.711.370.255
2010	Rp1.655.116.075	Rp4.315.324.457	Rp5.728.863.292	Rp8.744.300.219
2011	Rp1.991.456.925	Rp4.888.130.143	Rp7.817.400.567	Rp10.346.433.404
2012	Rp2.464.360.579	Rp4.491.994.208	Rp7.133.986.507	Rp10.449.885.512
2013	Rp3.339.314.422	Rp6.125.502.113	Rp8.807.147.925	Rp11.298.321.506
2014	Rp2.303.259.167	Rp3.986.717.430	Rp5.812.494.675	Rp9.420.630.933
2015	Rp2.866.613.813	Rp7.849.014.989	Rp9.043.786.017	Rp10.531.504.802
2016	Rp1.981.708.475	Rp4.162.661.483	Rp6.445.239.695	Rp9.106.260.754

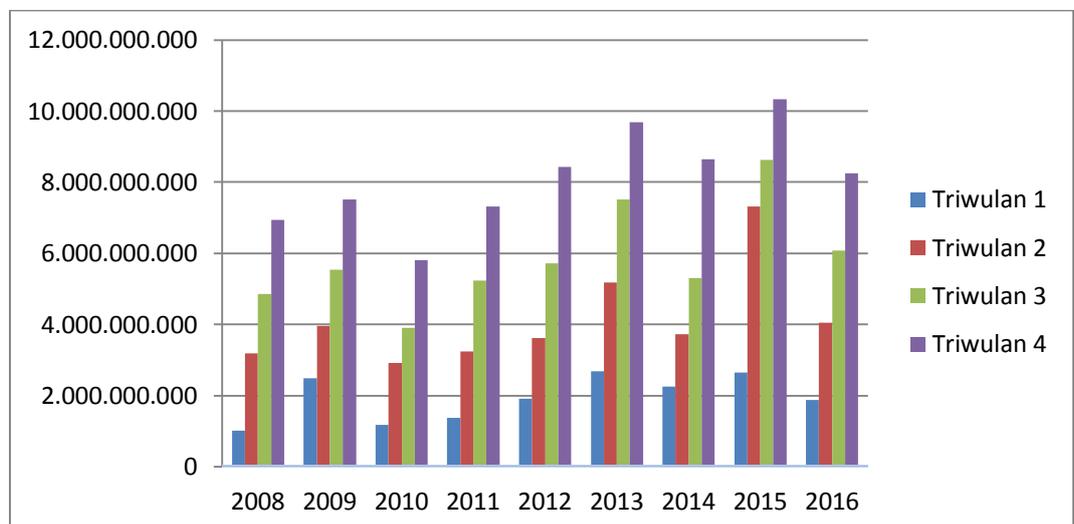
Grafik Data Penjualan Priode 2008-2016 Secara Triwulan



Tabel Data Harga Pokok Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan

Tahun	Triwulan			
	1	2	3	4
2008	Rp1.020.938.040	Rp3.193.238.856	Rp4.852.827.468	Rp6.940.796.904
2009	Rp2.479.536.641	Rp3.958.759.971	Rp5.529.874.229	Rp7.513.317.858
2010	Rp1.180.769.330	Rp2.908.917.744	Rp3.908.056.177	Rp5.807.220.162
2011	Rp1.365.595.749	Rp3.236.565.895	Rp5.237.671.567	Rp7.318.735.238
2012	Rp1.907.183.085	Rp3.620.312.172	Rp5.722.161.198	Rp8.427.157.554
2013	Rp2.674.528.475	Rp5.174.401.676	Rp7.520.581.547	Rp9.682.321.506
2014	Rp2.258.963.082	Rp3.725.892.528	Rp5.291.717.709	Rp8.644.136.017
2015	Rp2.609.875.365	Rp7.320.945.645	Rp8.621.108.716	Rp10.336.364.157
2016	Rp1.872.941.370	Rp4.042.782.767	Rp6.079.817.147	Rp8.254.466.187

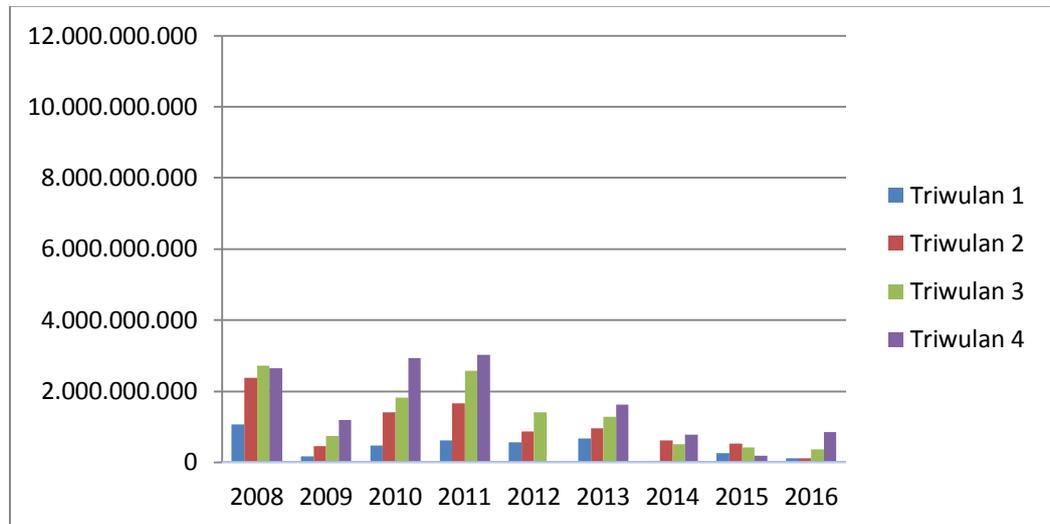
Grafik Data Harga Pokok Penjualan Periode 2008-2016 Secara Triwulan



Tabel Data Laba Kotor Periode 2008-2016 Secara Triwulan

Tahun	Triwulan			
	1	2	3	4
2008	Rp1.070.798.598	Rp2.376.885.572	Rp2.723.724.453	Rp2.651.184.234
2009	Rp 162.070.097	Rp447.246.971	Rp737.833.372	Rp1.197.998.397
2010	Rp 474.346.745	Rp1.406.406.713	Rp1.820.807.115	Rp2.937.080.057
2011	Rp 625.861.176	Rp1.651.564.248	Rp2.579.729.000	Rp3.027.698.166
2012	Rp 557.177.494	Rp 871.682.036	Rp1.411.825.309	RP 2.022.727.958
2013	Rp 664.785.947	Rp 951.100.437	Rp1.286.566.378	Rp 1.615.800.681
2014	Rp 44.296.085	Rp 620.824.902	Rp 520.776.966	Rp 776.494.916
2015	Rp 256.738.487	Rp 528.069.344	Rp 422.677.301	Rp 195.140.645
2016	Rp 108.767.105	Rp 119.878.716	Rp 365.422.548	Rp 851.794.567

Grafik Data Laba Kotor 2008-2016 Secara Triwulan



Lampiran 4

T Tabel Statistics

DF	Level Of Significance			
	0.005	0.01	0.025	0.05
1	-63.657	-25.452	-12.706	-6.314
2	-9.925	-6.205	-4.303	-2.920
3	-5.841	-4.177	-3.182	-2.353
4	-4.604	-3.495	-2.776	-2.132
5	-4.032	-3.163	-2.571	-2.015
6	-3.707	-2.969	-2.447	-1.943
7	-3.499	-2.841	-2.365	-1.895
8	-3.355	-2.752	-2.306	-1.860
9	-3.250	-2.685	-2.262	-1.833
10	-3.169	-2.634	-2.228	-1.812
11	-3.106	-2.593	-2.201	-1.796
12	-3.055	-2.560	-2.179	-1.782
13	-3.012	-2.533	-2.160	-1.771
14	-2.977	-2.510	-2.145	-1.761
15	-2.947	-2.490	-2.131	-1.753
16	-2.921	-2.473	-2.120	-1.746
17	-2.898	-2.458	-2.110	-1.740
18	-2.878	-2.445	-2.101	-1.734
19	-2.861	-2.433	-2.093	-1.729
20	-2.845	-2.423	-2.086	-1.725
21	-2.831	-2.414	-2.080	-1.721
22	-2.819	-2.405	-2.074	-1.717
23	-2.807	-2.398	-2.069	-1.714
24	-2.797	-2.391	-2.064	-1.711
25	-2.787	-2.385	-2.060	-1.708
26	-2.779	-2.379	-2.056	-1.706
27	-2.771	-2.373	-2.052	-1.703
28	-2.763	-2.368	-2.048	-1.701
29	-2.756	-2.364	-2.045	-1.699
30	-2.750	-2.360	-2.042	-1.697
31	-2.744	-2.356	-2.040	-1.696
32	-2.738	-2.352	-2.037	-1.694
33	-2.733	-2.348	-2.035	-1.692
34	-2.728	-2.345	-2.032	-1.691
35	-2.724	-2.342	-2.030	-1.690
36	-2.719	-2.339	-2.028	-1.688
37	-2.715	-2.336	-2.026	-1.687

38	-2.712	-2.334	-2.024	-1.686
39	-2.708	-2.331	-2.023	-1.685
40	-2.704	-2.329	-2.021	-1.684

