



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA
PT. PERDANA GAPURAPRIMA
PADA TAHUN 2013-2021**

SKRIPSI

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

Oleh

**NURUL WARDA HARAHAP
NIM. 18 402 00259**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

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

2022



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PADA
PT. PERDANA GAPURAPRIMA
PADA TAHUN 2013-2021**

SKRIPSI

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

Oleh

**NURUL WARDA HARAHAP
NIM. 18 402 00259**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

**Windari, S.E., M.A
NIP. 198305102015032003**

PEMBIMBING II

**Ja'far Nasution, M.E.I
NIDN. 2004088205**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PADANGSIDIMPUAN
2022**



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 : Lampiran Skripsi
a.n. **NURUL WARDA HARAHAP**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 21 Juni 2022
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam IAIN Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu 'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. **NURUL WARDA HARAHAP** yang berjudul "**Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021**" maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Program Studi Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidimpuan.

Untuk itu, dalam waktu yang tidak berapa lama kami harapkan saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam siding munaqosyah.

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

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

Windari, S.E., M.A
NIP. 198305102015032003

PEMBIMBING II

Ja'far Nasution, M.E.I
NIDN. 2004088205

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : **NURUL WARDA HARAHAP**

NIM : 18 402 00259

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021**

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

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

Padangsidempuan, 24 Juni 2022

Saya yang Menyatakan,



Nurul Warda Harahap
NURUL WARDA HARAHAP

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan,
saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Nurul Warda Harahap
NIM : 18 402 00259
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021”**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Institut Agama Islam Negeri Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 21 Juni 2022

Yang menyatakan,



Nurul Warda Harahap

NIM. 18 402 00259



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

Jalan H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax. (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : **NURUL WARDA HARAHAP**
Nim : **18 402 00259**
Fakultas/Program Studi : **Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah**
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021**

Ketua

**Dr. Darwis Harahap, M.Si
NIP. 197808182009011015**

Sekretaris

**Hamni Fadillah Nasution, M.Pd
NIP. 198303172018012001**

Anggota

**Dr. Darwis Harahap, M.Si
NIP. 197808182009011015**

**Hamni Fadillah Nasution, M.Pd
NIP. 198303172018012001**

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

**Arti Damisa, M.E.I
NIDN. 2020128902**

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah
Di : **Padangsidempuan**
Hari/Tanggal : **Kamis/30 Juni 2022**
Pukul : **16.00 WIB - Selesai**
Hasil/Nilai : **Lulus/76,5 (B)**
Predikat : **Pujian**
IPK : **3,63**



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

PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021

Nama : NURUL WARDA HARAHAP
Nim : 18 402 00259

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

Padangsidempuan, 07 Juni 2022



Dekan
Nurwis Harahap, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : NURUL WARDA HARAHAP
NIM : 18 402 00259
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021.

Pada laporan keuangan PT. Perdana Gapuraprima tahun 2013-2021 terjadi fluktuasi. Pada tahun 2014 dan 2016 penjualan mengalami kenaikan sedangkan laba kotor mengalami penurunan. Pada tahun 2019 penjualan mengalami penurunan sedangkan laba kotor mengalami kenaikan. Pada tahun 2015, 2017, 2020 harga pokok penjualan mengalami penurunan sedangkan laba kotor mengalami penurunan pula. Pada tahun 2018 dan 2021 harga pokok penjualan mengalami kenaikan sedangkan laba kotor mengalami kenaikan pula. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu apakah terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdanagapuraprima pada tahun 2013-2021.

Teori dalam penelitian ini mengenai pengertian penjualan yang membahas mengenai teori harga pokok penjualan dan penjualan serta menentukan harga dalam perspektif Islam dan mengenai laba kotor yang membahas tentang pengertian laba kotor dan perspektif Islam terhadap laba.

Jenis penelitian adalah penelitian kuantitatif dengan sumber data sekunder yang berasal dari website www.idx.co.id. Jumlah sampel sebanyak 36. Metode pengambilan sampel adalah *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi sederhana menggunakan bantuan SPSS versi 26. Teknik analisis data yang digunakan uji normalitas, uji asumsi klasik (multikolinearitas, heteroskedastisitas, autokoleras), uji statistik deskriptif, uji analisis regresi berganda, uji t, uji F, uji koefisien determinasi (R^2).

Pada penelitian menunjukkan bahwa secara parsial (uji t) pada variabel penjualan H_1 diterima dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti terdapat pengaruh variabel penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima. Secara parsial (uji t) pada harga pokok penjualan H_2 diterima dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti terdapat pengaruh variabel harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima. Secara simultan (uji F) adalah H_3 diterima dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Laba Kotor, Penjualan

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga skripsi yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021”** ini dapat terselesaikan dengan baik.

Shalawat serta salam semoga tetap tercurahkan ke ruh junjungan Nabi Muhammad SAW, beserta keluarga, sahabat, dan para pengikut-Nya. Skripsi ini disusun guna memenuhi gelar Sarjana Ekonomi pada Institut Agama Islam Negeri, Padangsidempuan. Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bimbingan, bantuan, petunjuk, serta saran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag selaku Rektor IAIN Padangsidempuan, Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.H.I., 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, Bapak Drs. Armyan Hasibuan, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, Ibu Dra. Replita, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A, sebagai ketua program studi Ekonomi Syariah dan sekretaris Ibu Rini Hayati Lubis, M.P serta civitas akademik IAIN Padangsidempuan yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di IAIN Padangsidempuan.
4. Ibu Windari, S.E., M.A, selaku Dosen Pembimbing I sekaligus Pembimbing Akademik peneliti dan Bapak Ja'far Nasution, M.E.I, selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia menjadi pembimbing dan pengarah dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan IAIN Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Padangsidempuan yang ikhlas dalam memberikan ilmunya sehingga peneliti dapat menyelesaikan studinya.
7. Teristimewa kepada Ayahanda Aliadin Harahap dan Ibunda Efrida Wati Hasibuan atas doa yang selalu dipanjatkan siang dan malam, perhatian, kasih sayang, dan dukungan kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Hasil karya yang sederhana ini untuk Ayahanda dan Ibunda tercinta mudah-mudahan menyusul karya-karya selanjutnya, Aamiin.
8. Teristimewa kepada abang dan adik tercinta Sulaiman dan Al-fandy harahap yang selalu membantu dan memberikan motivasi kepada peneliti untuk menyelesaikan proses perkuliahan dan sampai skripsi ini selesai.

9. Sahabat-sahabat tercinta seperjuangan Suriani Harahap, Lyly Nadiya Nasution, Aswandi, Doarni dan Endang Sri Wahyuni yang telah memberikan bantuan, semangat, dorongan, dan motivasi kepada peneliti.
10. Ucapan terima kasih untuk teman-teman KKL, dan Magang tahun 2022 yang telah memberikan semangat kepada peneliti.
11. Seluruh mahasiswa Akuntansi-3 angkatan 2018. Serta semua pihak yang telah berperan membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa peneliti sebutkan satupersatu.

Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan karunia-Nya kepada semua pihak yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi ini dan semoga mendapatkan ganjaran pahala yang berlipat ganda. Amin.

Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi ilmu dan pengalaman serta dapat mendatangkan manfaat dan berkah kepada semua pihak. Semoga ridha-Nya akan tetap menyertai kita semua.

Padangsidempuan, 21 Juni 2022
Peneliti,

NURUL WARDA HARAHAHAP
NIM. 1840200259

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Transliterasi adalah pengalihan tulisan dari satu bahasa ke dalam tulisan bahasa lain. Dalam skripsi transliterasi yang dimaksud adalah pengalihan bahasa ‘Arab ke bahasa latin.

Penulisan transliterasi ‘Arab-Latin disini menggunakan transliterasi dari keputusan bersama Menteri Agama RI dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI No. 158 Tahun 1987 dan No. 0543 b/U/1987. Secara garis besar uraiannya adalah sebagai berikut:

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 huruflatin:




Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	a	.	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je(dengan titik di bawah)
ح	ḥa	ḥ	Ha
خ	Kha	Kh	Kadan ha (dengan titik di atas)

د	Dal	D	De
ذ	ḏal	·	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	ṣad	ṣ	Es
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di atas)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di atas)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge (dengan titik di atas)
ف	Fa	F	Ef (dengan titik di atas)
ق	Qaf	Q	Ki (dengan titik di atas)
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
	ḍommah	U	U

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathahdanya	Ai	a dan i
و.....	fathahdanwau	Au	a dan u

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا...َ...ى ...َ...َ	fathah dan alif atau ya	-	a dan garis atas
ى...ِ...ى	Kasrah dan ya	-	i dan garis di bawah
وُ...َ	ḍommah dan wau	-	u dan garis di atas

3. TaMarbutah

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua, yaitu sebagai berikut:

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

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

4. Syaddah(Tasydid)

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

5. KataSandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu ٱ. 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 sandangitu.
- b. Kata sandang yang diikuti hurufqamariah adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai denganbunyinya.

6. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan

di akhir kata. Bila hamzah itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan. Karena dalam penulisan Arab berupa Alif.

7. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il, isim, mau pun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaiakan 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 dirangkaiakan.

8. Huruf Kapital

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

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

9. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman

transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

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

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Batasan Masalah.....	8
D. Defenisi Operasional Variabel	8
E. Rumusan Masalah	9
F. Tujuan penelitian.....	9
G. Kegunaan Penelitian.....	10
H. Sistematika Pembahasan.....	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Kerangka Teori	
1. Teori Laba Kotor	13
a) Defenisi Laba Kotor.....	13
b) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor	14
c) Faktor-Faktor yang Menyebabkan Laba Kotor Berubah	14
d) Laba Kotor Menurut Pandangan Islam	15
2. Teori Penjualan	19
a) Defenisi Penjualan	19
b) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan	19
c) Perspektif Islam terhadap Penjualan.....	20
3. Teori Mengenai Harga Pokok Penjualan	21
a) Pengertian Harga	21
b) Fungsi Harga	21
c) Menentukan Harga	22
d) Tujuan Harga	22
e) Menentukan Harga dalam Perspektif Islam	23
f) Defenisi Harga Pokok Penjualan.....	25
g) Unsur-Unsur Dalam Harga Pokok Penjualan.....	28
h) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan.....	29
B. Penelitian Terdahulu.....	30
C. Kerangka Pikir	33

BAB III METODE PENELITIAN

A. Waktu Penelitian dan Lokasi Penelitian	35
B. Jenis Penelitian.....	35
C. Populasi dan Sampel	35
D. Instrumen Pengumpulan Data.....	36
E. Analisis Data.....	37
1. Uji Normalitas	37
2. Uji Asumsi Klasik	37
a. Uji Multikolinearitas	38
b. Uji Heteroskedstisitas	38
c. Uji Autokorelasi	39
3. Uji Statistik Deskriptif.....	39
4. Analisis Regresi Berganda	39
5. Uji Hipotesis.....	40
a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	40
b. Uji Hipotesa Secara Parsial (uji t)	41
c. Uji Simultan (F).....	41

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian	42
1. Sejarah dan Perkembangan PT Perdana Gapuraprima	42
2. Visi dan Misi PT Perdana Gapuraprima	43
3. Struktur Organisasi PT Perdana Gapuraprima	44
B. Deskripsi Data Penelitian	45
1. Data Perkembangan Laba Kotor	45
2. Data Perkembangan Penjualan.....	47
3. Data Perkembangan Harga Pokok Penjualan.....	50
C. Hasil Analisis Data.....	53
1. Uji Normalitas	53
2. Uji Asumsi Klasik	54
a. Uji Multikolinearitas	54
b. Uji Heteroskedatisitas	54
c. Uji Autokorelasi	55
3. Uji Statistik Deskriptif.....	55
4. Analisis Regresi Berganda	56
5. Uji Hipotesis.....	57
a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)	57
b. Uji Hipotesa Secara Parsial (uji t)	58
c. Uji Simultan (F).....	59
D. Pembahasan Hasil Penelitian	59
E. Keterbatasan Penelitian	63

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	64
B. Saran-Saran.....	64

**DARTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN**

DAFTAR TABEL

Tabel I.1	Perkembangan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima	5
Tabel I.2	Definisi Operasional Variabel	8
Tabel II.1	Penelitian Terdahulu	30
Tabel IV.1	Perkembangan Laba Kotor	45
Tabel IV.2	Perkembangan Penjualan	48
Tabel IV.3	Perkembangan Harga Pokok Penjualan	50
Tabel IV.4	Uji Normalitas	53
Tabel IV.5	Uji Multikolinearitas	54
Tabel IV.6	Uji Autokolerasi	55
Tabel IV.7	Uji Statistik Deskriptif	55
Tabel IV.8	Uji Regresi Berganda	56
Tabel IV.9	Uji Koefisien Determinasi (R^2)	57
Tabel IV.10	Uji Hipotesis Secara Parsial (uji t)	58
Tabel IV.11	Uji Hipotesis Secara Simultan (uji F)	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar II. 1 Kerangka Pikir	33
Gambar IV. 1 Struktur Organisasi Perusahaan	44
Gambar IV. 2 Perkembangan Laba Kotor.....	47
Gambar IV. 3 Perkembangan Penjualan	49
Gambar IV. 5 Perkembangan Harga Pokok Penjualan.....	52
Gambar IV. 6 Uji Heteroskedastisitas	54

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan yang sudah berdiri pastinya menginginkan agar perusahaan tersebut dapat maju dan berkembang, maka dari itu dalam menciptakan perusahaan yang maju dan berkembang, pihak manajemen haruslah lebih cakap dalam mengamati perkembangan persaingan dan memperhatikan kinerja antara manusia serta fasilitas pendukung yang ada dalam perusahaan. Apabila manusia telah mengerti pentingnya manajemen maka secara rasional manusia akan berfikir secara efektif dan efisien.¹

Untuk perusahaan yang dikategorikan sebagai perusahaan *go-public* tentunya memiliki laporan keuangan yang sudah sesuai dengan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) guna untuk meyakini para investor dalam berinvestasi di perusahaan. Perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang menciptakan produk yang sejenis. Hal tersebut juga tidak lepas dari definisi dari suatu perusahaan yaitumemproduksi suatu barang dan jasa dengan memanfaatkan sumber-sumber ekonomi yang bertujuan untuk memberikan kepuasan dan keuntungan.²

¹Siswandi, *Aplikasi Manajemen Perusahaan Analisis Kasus Dan Pemecahannya*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011), hal. 3.

²Irma Nilasari dan Sri Wiludjeng, *Pengantar Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006), hal. 3.

Perusahaan memiliki tujuan akhir yaitu mendapatkan laba.³ Untuk menilai profitabilitas suatu perusahaan maka dilihat dari laba kotor. Laba Kotor merupakan suatu laba yang didapatkan berdasarkan sebelum dikurang dari biaya-biaya yang menjadi beban suatu perusahaan, atau dalam artian seluruh laba yang diperoleh perusahaan.⁴

PT. Perdana Gapuraprima (GPRA), merupakan salah satu *subholding company* dari Tim Gapuraprima, PT. Perdana Gapuraprima merupakan sebuah perusahaan yang mengembangkan bidang properti portofolio proyek yang berada pada kawasan bagian hunian dan komersial sekaligus merupakan properti nasional dan berada pada pasar menengah ke atas. Bisnis lain yang dikembangkan oleh perusahaan ini yaitu proyek-proyek mixed-use serta gedung-gedung yang bertingkat baik yang berada di dalam maupun di luar Jakarta.

Perusahaan ini lebih fokus pada bidang investasi bisnis properti dan telah melewati 30 lebih proyek properti selama dua periode terakhir dan memiliki nilai kepuasan yang tinggi. Bidang portofolio properti yang dikembangkan oleh perusahaan ini seperti perhotelan, apartemen, mall, wisata rekreasi, serta perumahan.

Perusahaan haruslah mampu menentukan harga pokok penjualan agar mengetahui laba yang didapatkan. Biaya yang ada dalam harga pokok penjualan yaitu biaya yang memiliki hubungan secara langsung pada

³Abdul Nasser Hasibuan, *Belajar Mudah Akuntansi*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2019), hal. 15.

⁴Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018), hal. 303.

produk yang dijual, seperti biaya produksi, impor, dan lain-lain yang berhubungan dengan barang yang dijual. Dalam menentukan harga pokok penjualan maka dapat melakukan perhitungan dengan menjumlahkan antara biaya pembelian bersih dengan persediaan awal dan mengurangnya dengan persediaan akhir. Titik keberhasilan yang dapat dilihat pada perusahaan yaitu dilihat pada harga pokoknya.

Perusahaan akan memperoleh laba yang berbeda pada satu periode ke periode lainnya, dalam artian laba tiap tahun suatu perusahaan akan berubah-ubah. Hal tersebut dapat terjadi karena berbagai faktor seperti faktor internal maupun eksternal perusahaan. Dalam prakteknya laba suatu perusahaan dapat berubah karena dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.⁵ Maksud dari penjualan yaitu sejumlah omset suatu barang atau jasa yang telah terjual dalam satuan rupiah atau dalam unit. Harga pokok penjualan merupakan harga dari suatu barang atau jasa yang digunakan untuk bahan baku atau jasa menjadi barang dan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan

Dengan adanya harga pokok penjualan yang tepat maka perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain dan dapat menentukan tingkat profitabilitas suatu perusahaan dengan baik dan meningkat. Untuk menghasilkan laba yang sesuai dengan rencana perusahaan.

Laba kotor suatu perusahaan yang mengalami penurunan dapat terjadi karena adanya kenaikan harga pokok penjualan dan menyebabkan

⁵*Ibid.*, hal. 305.

proses produksi yang tidak efisien. Kepala bagian produksi akan bertanggung jawab atas ketidaksesuaian dalam proses produksi dan memintasebab terjadinya perubahan. Perubahan tingkat harga penjualan yang tinggi dapat mengakibatkan turunnya jumlah barang yang dijual begitu juga sebaliknya. Apabila telah terjadi hal tersebut, jika perusahaan menurunkan harga penjualan belum tentu dapat meningkatkan porsi penjualan. Dalam prakteknya, perusahaan yang melakukan penurunan harga jual maka dapat meningkatkan jumlah atau volume penjualan. Tingkat pendapatan perusahaan akan mengalami tingkat yang lebih rendah apabila tidak ada keseimbangan antara hasil penjualan dengan harga jual dan volume penjualan. Harga pokok penjualan suatu barang dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain: harga bahan baku, upah tenaga kerja, dan kenaikan atas harga secara umum.⁶

Dengan adanya penurunan atau kenaikan dari penjualan dan harga pokok penjualan maka akan mempengaruhi laba kotor. Jika jumlah penjualan meningkat maka laba kotor akan meningkat. Demikian sebaliknya jika jumlah penjualan menurun, maka laba kotor ikut menurun.⁷ Jika harga pokok penjualan menurun maka laba kotor akan mengalami naik, begitu pula sebaliknya jika harga pokok penjualan naik maka laba kotor akan mengalami penurunan.⁸ Namun naiknya harga jual penjualan juga dapat dilihat dari pihak perusahaan yang berada diluar

⁶*Ibid.*, hal. 308.

⁷*Ibid.*, hal. 306.

⁸ Agus Sartono, *Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi*, (Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta, 2010), hal. 123.

sehingga perusahaan harus dapat menyesuaikan diri dengan perusahaan luar. Agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih, maka perusahaan harus mampu menetapkan harga jual yang lebih tinggi daripada harga beli.

Berikut ini tabel data perkembangan penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor PT. Perdana Gapuraprima Tahun 2013-2021 (dalam satuan rupiah);

Tabel I.1
Perkembangan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tahun 2013-2021
(dalam rupiah per Tahun)

Tahun	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Laba kotor
2013	518.770.543.344	216.711.374.233	302.059.169.111
2014	565.400.437.108	282.834.237.097	282.566.200.011
2015	416.124.379.635	182.844.123.923	233.280.255.712
2016	429.022.624.427	209.399.886.668	219.682.737.759
2017	366.751.537.542	169.752.030.281	196.999.507.261
2018	435.573.970.378	210.825.888.958	224.748.081.420
2019	397.699.225.488	159.143.787.920	238.555.437.568
2020	323.797.082.016	134.194.739.430	189.602.342.586
2021	446.749.164.612	242.075.035.399	204.674.149.213

Sumber: www.idx.co.id

Pada tabel I.1 diatas menunjukkan bahwa perkembangan pada penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor pada tahun 2013-2021 tidak selamanya sesuai dengan teori dan mengalami perubahan. Dalam data laporan penjualan diatas pada tahun 2013-2014 mengalami kenaikan sebesar Rp 46.629.893.764 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 19.492.969.100. Pada tahun 2015-2016 penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp 12.898.244.792 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 13.597.517.953. Pada tahun 2018-2019 penjualan

mengalami penurunan sebesar Rp 37.874.744.890 dan laba kotor mengalami kenaikan sebesar Rp 13.807.356.148.

Pada tahun 2014 ke 2015 harga pokok penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 99.990.113.174 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 49.285.944.299. Pada tahun 2016 ke 2017 harga pokok penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 39.587.856.387 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 22.683.230.498. Pada tahun 2017 ke 2018 harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp 41.073.858.677 dan laba kotor mengalami kenaikan sebesar Rp 27.748.574.159. Pada tahun 2019 ke 2020 harga pokok penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 24.949.048.490 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 48.953.094.982. Pada tahun 2020-2021 harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp 107.880.296.000 dan laba kotor mengalami kenaikan pula sebesar Rp 15.071.806.627.

Berdasarkan teori serta penjelasan masalah diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti mengenai pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Dengan hal ini peneliti akan merangkum dalam judul **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, yang menjadi identifikasi masalah adalah:

1. Penjualan pada tahun 2013-2014 mengalami kenaikan sebesar Rp 46.629.893.764 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 19.492.969.100. Pada tahun 2015-2016 penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp 12.898.244.792 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 13.597.517.953. Pada tahun 2018-2019 penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 37.874.744.890 dan laba kotor mengalami kenaikan sebesar Rp 13.807.356.148.
2. Harga pokok penjualan pada tahun 2014-2015 mengalami penurunan sebesar Rp 99.990.113.174 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 49.285.944.299. Pada tahun 2016 ke 2017 harga pokok penjualan mengalami penurunan sebesar Rp 39.587.856.387 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp 22.683.230.498. Pada tahun 2017 ke 2018 harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp 41.073.858.677 dan laba kotor mengalami kenaikan sebesar Rp 27.748.574.159. Pada tahun 2019 ke 2020 harga pokok penjualan mengalami penurunan sebesar Rp.24.949.048.490 dan laba kotor mengalami penurunan sebesar Rp.48.953.094.982. Pada tahun 2020-2021 harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp 107.880.296.000 dan laba kotor mengalami kenaikan pula sebesar Rp 15.071.806.627.
3. Penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor mengalami fluktuasi pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah merupakan hal yang sangat penting untuk ditentukan agar sebelum melakukan tahap pembahasan selanjutnya. Melihat luasnya cakupan pembahasan untuk menghindari kesalahpahaman dan keterbatasan waktu, materi, ilmu, yang dimiliki oleh peneliti, maka peneliti membatasi ruang lingkup yang akan diteliti yaitu: pada dua variabel bebas, yaitu variabel penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) serta variabel terikat yaitu laba kotor (Y). Studi kasus dalam penelitian ini di PT. Perdana Gapuraprima Tahun 2013-2021.

D. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah variabel-variabel yang diungkapkan dalam definisi konsep tersebut, yang sangat membantu peneliti ketika melakukan penelitian. Maka peneliti membatasi masalah pada variabel, adapun definisi operasional dalam penelitian dapat dijelaskan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel I. 2
Definisi Operasional Variabel

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Skala
1.	Laba Kotor (Y)	Laba kotor adalah total pendapatan penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan	-Penjualan -Harga pokok penjualan -Harga jual	Rasio
3.	Penjualan (X_1)	Penjualan adalah suatu transaksi yang melibatkan antara penjual dan pembeli untuk mencapai tujuan suatu perusahaan.	-Harga jual -Jumlah barang yang dijual	Rasio
2.	Harga Pokok	Harga pokok penjualan adalah harga pembelian	-Harga pokok rata-	Rasio

	Penjualan (X_2)	barang dagangan ditambah seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan dan kemudian siap untuk dijual.	rata-rata -Jumlah barang yang dijual	
--	------------------------	---	---	--

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021?
2. Apakah ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021?
3. Apakah ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor secara simultan pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021?

F. Tujuan Penelitian

Ditinjau dari rumusan masalah diatas maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021.

3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021.

G. Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, Penelitian ini diharapkan dapat menjadi wawasan tertentu berdasarkan teori-teori yang didapatkan oleh peneliti pada masa perkuliahan.
2. Bagi Perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan maupun masukan kepada PT. Perdana Gapuraprima mengenai pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor perusahaan dan menjadi peran dalam melihat tingkat kinerja perusahaan.
3. Bagi pihak lain:
 - a. Akademis, penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi ilmiah untuk menambah wawasan serta bahan penelitian bagi yang ingin meneliti mengenai pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.
 - b. Umum, hasil dari penelitian ini dapat menambahkan wawasan kepada para pembaca diluar akademis terkait pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

H. Sistematika Pembahasan

Pada penelitian ini terdapat lima bab sistematika pembahasan penelitian yang bertujuan agar penulisan penelitian dapat tersusun secara

sistematis dan mudah dipahami oleh pembaca. Untuk bab yang ada terdiri dari beberapa rincian sub yaitu:

Bab I Pendahuluan, yaitu sub yang terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian dan sistematika pembahasan. Pada sub pendahuluan ini secara umum membahas mengenai latar belakang dari masalah yang ada pada penelitian. Masalah yang ada akan diidentifikasi secara rinci dalam latar belakang dan kemudian menentukan batasan masalah dalam pembahasan yakni mengenai definisi, indikator serta skala yang memiliki kaitan dengan variabel yang digunakan. Dengan adanya identifikasi serta batasan masalah dalam penelitian, maka terdapat rumusan masalah yang dirangkum yang memiliki tujuan agar peneliti dapat digunakan bagi peneliti, perguruan tinggi serta lembaga lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

Bab II Landasan Teori, yaitu sub yang terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir serta hipotesis. Seluruh sub bahasan yang ada dalam landasan teori ini mengenai penjelasan dari variabel yang digunakan peneliti dan kemudian secara teori dijelaskan dalam kerangka pikir. Teori yang ada akan dibandingkan dengan pengaplikasiannya. Variabel dalam penelitian akan digambarkan dalam kerangka pikir dan akan dilanjutkan dengan adanya hipotesis yaitu jawaban sementara atas masalah yang ada dalam penelitian.

Bab III Metodologi Penelitian, yaitu sub yang terdiri dari waktu penelitian dan lokasi penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, instrumen pengumpulan data dan analisis data. Pada sub ini membahas mengenai waktu yang dilakukan oleh peneliti, lokasi penelitian dan jenis penelitian yang digunakan. Kemudian pada sub bagian ini membahas mengenai populasi atau yang berkaitan dengan seluruh orang, peristiwa, atau benda yang menjadi sampel atau pusat perhatian peneliti dalam meneliti. Setelah semua data terkumpul maka data yang didapatkan di analisis oleh peneliti menggunakan uji yang dibutuhkan dalam menyelesaikan penelitian.

Bab IV Hasil Penelitian, yaitu sub yang terdiri dari beberapa deskripsi dari hasil penelitian yang sudah di analisis serta terdapat pembahasan dari penelitian. Seluruh sub bahasan yang terdapat pada hasil penelitian ini membahas secara rinci mengenai deskripsi data yang diteliti menggunakan teknik analisis data yang sudah tercantum dalam bab III.

Bab V Penutup, yaitu sub bagian yang berisi mengenai kesimpulan serta saran. Pada sub bagian penutup yang ada dalam bab ini membahas mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti berdasarkan analisis data. Pada sub ini adalah langkah terakhir dalam penelitian dan membuat saran yang dapat membangun dari berbagai pihak.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Teori Laba Kotor

a) Definisi Laba Kotor

Laba kotor (*gross profit*) dikenal juga dengan istilah margin kotor (*gross margin*) pengurangan dari hasil pendapatan dengan harga jual pokok.¹ Dikatakan sebagai laba kotor sebab beban operasional belum dikurangi.² Penjualan bersih yang sudah dikurangi dengan harga pokok penjualan dan belum memperhitungkan beban operasional yang turut dikeluarkan dalam pembentukan atau penciptaan pendapatan disebut dengan laba kotor.³ Dengan mengetahui laba kotor maka perusahaan dapat mengetahui seberapa suksesnya perusahaan dalam beroperasi.

Untuk mengetahui laba kotor dapat ditentukan menggunakan rumus: $\text{Laba Kotor} = \text{Penjualan Bersih} - \text{Harga Pokok Penjualan}$.⁴

Untuk menentukan laba kotor maka perusahaan menggunakan data penjualan yang berasal dari penjualan

¹ Abdul Nasser Hasibuan, *Akuntansi Keuangan Menengah, Pendekatan Teori Dan Praktik*, (Jakarta: Kencana, 2020), hal. 56.

² Walter T Harrison Jr, *Akuntansi Keuangan*, (Jakarta: Erlangga, 2012), hal. 339.

³ Hery, *Cara Mudah Memahami Akuntansi: Inti Sari Konsep Dasar Akuntansi*, (Jakarta: Prenada, 2015), hal. 49.

⁴ Hery, *Ibid.*, hal. 238.

bersih.⁵Laba kotor merupakan perbedaan berdasarkan tingkat penjualan total yang didapatkan dengan pengeluaran dari biaya total. Pencapaian laba dapat dikatakan maksimum apabila perbedaan antara keduanya memiliki tingkat yang maksimum pula.⁶

b) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor

Pada dasarnya laba kotor berubah disebabkan karena dua faktor, yaitu:

- 1) Penjualan,
- 2) Harga pokok penjualan.⁷

c) Faktor-Faktor yang Menyebabkan Laba Kotor Berubah

Laba kotor dapat mengalami perubahan sewaktu-waktu, dalam prakteknya perubahan tersebut dikarenakan beberapa sebab, diantaranya yaitu:⁸

- 1) Adanya perubahan harga jual, yakni perubahan pada harga jual yang ditetapkan sebelumnya dengan harga jual yang sebenarnya.
- 2) Adanya perubahan kuantitas produk yang dijual, yakni terdapat perbedaan dari kuantitas tahun sebelumnya dengan kuantitas tahun sesungguhnya.

⁵Jusup Al Haryono, *Dasar-Dasar Akuntansi*, (Yogyakarta: STIE YKPN, 2011), hal. 375.

⁶Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori Dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014), hal. 124.

⁷Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014), hal. 166.

⁸Jumingan, *Ibid*, hal. 167-169.

- 3) Adanya perubahan harga pokok dari per unit produk, yakni perubahan harga pokok per unit pada tahun sesungguhnya dengan harga pokok per unit pada tahun sebelumnya.
- 4) Adanya perubahan dari kuantitas harga pokok penjualan, yakni adanya perubahan kuantitas besarnya jumlah jual produk yang diproduksi.

d) Laba Kotor Menurut Pandangan Islam

Laba yang diperoleh dalam syariat Islam hendaklah laba yang memiliki daya nilai untuk akhirat. Bernilai akhirat yaitu laba yang bersih dari kezaliman serta memiliki nilai adil.⁹ Dalam syariat islam menganjurkan agar manusia giat dalam bekerja seperti berdagang dan laba yang didapatkan merupakan murahan Allah SWT. Berikut ini firman Allah Swt. mengenai laba:

- 1) Dalam Q.S. Hud ayat 85-86:¹⁰

وَيَقَوْمٍ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ⁽⁸⁵⁾ بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ هَ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ⁽⁸⁶⁾

Artinya: “Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kalian merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah

⁹Rozalinda, *Op.Cit.*, hal. 124.

¹⁰Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*, (Jakarta: Bintang Indonesia, 2011), hal. 231.

kalian membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan (85) Sisa (keuntungan) dari Allah adalah lebih baik bagi kalian jika kalian orang-orang yang beriman. Dan aku bukanlah seorang penjaga atas diri kalian(86).”

Dalam ayat tersebut ditegaskan bahwa dalam kegiatan ekonomi harus terbebas dari kecurangan seperti penipuan dalam takaran. Suatu pasar harus berdiri dengan adil berdasarkan prinsip persaingan bebas (*perfect competition*) tanpa ada tekanan dari pihak lain, saling suka sama suka dan tidak ada pihak yang terpaksa atau tertipu pada tingkat harga tertentu.¹¹

Allah melarang manusia untuk mengurangi jumlah ukuran, takaran atau timbangan dalam berdagang dan tidak melarang manusia untuk mencari keuntungan, melainkan Allah melarang manusia mencari keuntungan dengan mengurangi jumlah takaran yang dapat merugikan orang lain. Dengan demikian sebaik-baik laba yang halal diperoleh dari Allah dan merupakan laba yang baik bagi manusia yang beriman.

2) Dalam Q.S. Al-Jumua' ayat 10:¹²

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ

فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ (10)

¹¹Isnan Harahap, dkk, *Hadis-Hadis Ekonomi*, (Jakarta: Kencana, 2015), hal.108.

¹²Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, hal. 554.

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

Al-Syaukani menjelaskan bahwa apabila telah menunaikan shalat, maka bertebaranlah dimuka bumi dan mencari karunia Allah. Dalam konteks ayat pada potongan kata *fadhli* Allah merupakan keuntungan-keuntungan (*al-arbah*) didalam muamalat dan usaha-usaha (*makasib*) yang telah dilakukan. Pada kata selanjutnya adalah *berzikirlah* kamu dengan zikir yang banyak berarti banyak bersyukur kepada Allah atas segala petunjuk yang diberikan Allah.¹³

Dengan demikian ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah membebaskan manusia dalam hal berdagang yang *diridhoi-Nya*. Ayat ini menyatakan apabila manusia telah melaksanakan shalat maka hendaklah bekerja untuk mencari rezeki yang telah dijanjikan Allah. Hidup didunia hendaklah seimbang antara urusan dunia dan urusan akhirat, urusan didunia mencari laba yang berupa rezeki dari Allah dan urusan diakhirat beribadah kepada Allah SWT. Allah memerintahkan agar manusia mencari rezeki dengan cara yang baik tanpa lalai kepada Allah. Mencari laba dalam islam merupakan suatu syariat, namun apabila laba diperoleh dengan cara yang tidak baik akan berubah menjadi haram.

¹³Azhari Akmal Tarigan, *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Al-Qur'an*, (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2014), hal. 115.

3) Dalam Q.S. As-Syura ayat 20:¹⁴

مَنْ كَانَ يُرِيدُ حَرْثَ الْآخِرَةِ نَزِدْ لَهُ فِي حَرْثِهِ وَمَنْ كَانَ

يُرِيدُ حَرْثَ الدُّنْيَا نُؤْتِهِ مِنْهَا وَمَا لَهُ فِي الْآخِرَةِ مِنْ

نَصِيبٍ (20)

Artinya: Barangsiapa menghendaki keuntungan di akhirat akan Kami tambahkan keuntungan itu baginya dan barangsiapa menghendaki keuntungan di dunia Kami berikan kepadanya sebagian darinya (keuntungan dunia), tetapi dia tidak akan mendapat bagian di akhirat.

Dalam ayat tersebut menjelaskan mengenai pemberian gambaran keuntungan yang didapatkan di akhirat bagi orang-orang yang beriman. Barangsiapa yang menghendaki keuntungan untuk akhirat dengan melakukan amalan-amalan didunia dengan niat yang ikhlas dan Kami akan tambahkan keuntungan untuknya dengan cara melipatgandakan keuntungannya, serta barangsiapa yang menghendaki keuntungan didunia berdasarkan usaha yang dilakukannya semata-mata untuk keuntungan dunia, maka Kami akan memberikan sebagian dari keuntungan dunia yang sesuai dengan kehendak Kami, namun tidak akan mendapatkan bagian keuntungan di akhirat kelak.

¹⁴Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, hal. 485.

2. Teori Penjualan

a) Definisi Penjualan

Penjualan (*sale*) adalah sejumlah omset barang yang dijual baik dalam bentuk unit maupun rupiah.¹⁵ Penjualan juga dapat diartikan sebagai suatu penerimaan berdasarkan perolehan dari pengiriman barang dagangan atau penyerahan pelayanan dalam bursa yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan.

Jumingan mengatakan bahwa penjualan adalah suatu penghasilan utama yang didapatkan dari perusahaan dagang, perusahaan jasa, bahkan perusahaan industri yakni hasil penjualan dari barang atau jasa dari konsumen atau pelanggan, penyewa, serta pengguna jasa lainnya.¹⁶

b) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

1) Harga jual

Harga jual merupakan harga persatuan ataupun harga per unit dari produk yang dijual di pasar. Hal yang menyebabkan berubahnya harga jual disebabkan karena nilai harga jual persatuan. Dengan berubahnya nilai harga jual maka akan mempengaruhi nilai laba kotor pula

2) Jumlah barang yang dijual

Maksud dari jumlah barang yang dijual yaitu sejumlah barang (volume) barang yang dijual dalam satuan

¹⁵Kasmir, *Op.Cit.*, hal. 305.

¹⁶Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung: Alfabeta, 2017), hal. 99.

periode. Apabila jumlah barang yang dijual berkualitas dan banyak, maka akan mempengaruhi meningkatnya laba kotor.¹⁷

c) Perspektif Islam Terhadap Penjualan

Islam menegaskan bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan menukar barang dengan alat tukar (uang) yang sesuai dengan syara'.¹⁸ Tujuan dari penjualan adalah menjual apa yang dihasilkan. Dalam qur'an surah An-Nisa ayat 29:¹⁹

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ
كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (29)

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sungguh Allah Maha Penyayang kepadamu.

Pangkalan ayat berbicara mengenai larangan mengonsumsi harga dengan cara yang batil. Pesan dasar ayat ini mengenai perdagangan yakni cara memperoleh harta dan perdagangan merupakan sumber-sumber usaha. Allah SWT melarang bagi hamba-Nya untuk memakan harta yang batil

¹⁷Budi Raharjo, *Laporan Keuangan Perusahaan*, (Yogyakarta: Gadjah Mada University, 2009), hal. 56.

¹⁸Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hal.68-69.

¹⁹Departemen Agama RI, *Op.Cit.*, hal. 83.

baik itu berdasarkan jenis usaha yang dilarang oleh islam yaitu riba dan judi. Kata batil oleh Al-Syaukani diterjemahkan *ma laisa bihaqqin* (segala apa yang tidak benar) dan memiliki unsur MAGHRIB.²⁰ Dengan demikian penjualan dapat dilakukan berdasarkan ayat tersebut yakni atas dasar suka sama suka tanpa ada unsur riba yang akan menjadikan muslihat dan ini merupakan pelanggaran dalam syariat islam.

3. Teori Mengenai Harga Pokok Penjualan

a) Pengertian Harga

Ridwan Iskandar Sudayat menjelaskan bahwa harga dari suatu barang merupakan tingkat pertukaran barang dengan barang lain.²¹ Marius juga menyatakan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang harus konsumen bayar agar mendapatkan suatu barang. Dalam modul pemasaran menyatakan bahwa harga merupakan suatu nilai pertukaran berdasarkan manfaat produk (baik manfaat bagi konsumen maupun produsen) yang dinyatakan dalam satuan moneter (dolar, rupiah, rupee, yen, dan sebagainya).

b) Fungsi Harga

Pada suatu perusahaan serta konsumen harga memiliki fungsi sebagai berikut:

²⁰Azhari Akmal Tarigan, *Op.Cit.*, hal. 252-253.

²¹Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2014), hal. 61.

- 1) Suatu sumber pendapatan/ keuntungan suatu perusahaan agar mencapai tujuan perusahaan.
- 2) Sebuah pengendalian tingkat permintaan dan penawaran.
- 3) Dapat mempengaruhi program pemasaran serta fungsi bisnis lain bagi perusahaan.²²

c) Menentukan Harga

Terdapat beberapa langkah yang harus diperhatikan dalam menentukan harga suatu produk, yaitu:

- 1) Terlebih dahulu menentukan tujuan dari penentuan harga,
- 2) Estimasi dari volume permintaan terhadap produk,
- 3) Estimasi harga dari produk,
- 4) Menganalisis suatu perubahan dari harga pesaing,
- 5) Menentukan metode yang akan dipakai dalam menentukan harga,
- 6) Menentukan ketepatan harga produk.²³

d) Tujuan Harga

Secara umum tujuan dari penentuan harga dipertimbangkan berdasarkan batasan-batasan berikut ini:

- 1) Biaya bertujuan agar dapat mengendalikan suatu keuntungan atau hanya untuk menutup suatu biaya,
- 2) Permintaan dari pasar bertujuan agar dapat mengendalikan penjualan atau *market-share*,

²²Siti Nur Fatoni, *Ibid.*, hal. 62-63

²³Manullang, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: PT. Indeks, 2013), hal. 207.

- 3) Persaingan harga bertujuan untuk mengatasi atau menghindari suatu persaingan.²⁴

e) Menentukan Harga dalam Perspektif Islam

Islam juga konsen pada konteks keseimbangan harga, terutama pada saat peran negara menjadi peran terwujudnya kestabilan harga dan bagaimana cara mengatasi berbagai masalah mengenai kestabilan harga. Para ulama berbeda pendapat mengenai hal ini, sebagian ulama menolak peran negara sebagai penetapan harga. Perbedaan pendapat ini tertuang dalam hadis yang diriwayatkan oleh Anas yang berarti “Sesungguhnya Allah yang maha penentu harga, yang menyempitkan dan melapangkan pemberi rezeki”.²⁵

Sebagaimana yang disampaikan oleh Rasulullah mengatakan bahwa kenaikan suatu harga yang ada di Madinah merupakan ketentuan dari Allah yaitu Dzat yang menentukan harga, pencurah, penentu serta penahan rezeki. Rasulullah berharap dapat menemui Allah dimana salah seorang dari kaum Quraisy tidak menuntut Rasulullah karena kezaliman dalam hal darah serta harta.

Para ulama dalam kitab ekonomi menyatakan bahwa penentuan harga adalah sebagai berikut:²⁶

²⁴Siti Nur Fatoni, *Op.Cit.*, hal. 66.

²⁵Rozalinda, *Op.Cit.*, hal. 169.

²⁶Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam Pendekatan Teoretis*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hal. 230-231.

- 1) Abu Yusuf, dalam kitab *Al-Kharaj* menyatakan dalam pemahamannya bahwa apabila terdapat sedikit barang, maka harga barang tersebut akan menjadi mahal begitu pula sebaliknya apabila banyak barang, maka harga barang tersebut menjadi murah. Dengan demikian harga mahal atau murah suatu barang merupakan ketentuan dari Allah.
- 2) Ibnu Taimiyah, dalam kitab *Majmu Fatawa Syaikh Al-Islam* menyatakan bahwa perubahan dari suatu penawaran merupakan gambaran dari penurunan atau kenaikan dari jumlah barang yang ditawarkan. Sedangkan untuk permintaan ditentukan berdasarkan selera serta pendapatan. Bila seluruh transaksi telah sesuai dengan aturan, maka kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak dari Allah.
- 3) Ibnu Khaldun, dalam kitab *Muqaddimah* terdapat secara khusus mengenai harga-harga di kota, mekanisme dalam permintaan dan penawaran dalam menciptakan keseimbangan harga, meningkatnya biaya produksi karena adanya pajak yang mempengaruhi penawaran.

f) Definisi Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang dan dijual kembali.²⁷ Dalam arti lain harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) merupakan harga beli atau perolehan berdasarkan barang yang telah dijual. Harga pokok penjualan dihitung dengan mengurangkan sisa barang pada akhir periode dengan barang yang tersedia untuk dijual kembali selama satu periode.

Dengan demikian harga pokok penjualan merupakan harga pokok dari barang yang tersedia untuk dijual kembali dan dikurangi dengan persediaan akhir barang dagang. Dalam sistem pencatatan periodik, besarnya persediaan akhir barang dagang diperoleh dari hasil perhitungan fisik²⁸. Seluruh pembelian dan penjualan barang dicatat dalam akun persediaan dan harga pokok penjualan, maka barang yang tersedia untuk dijual dan jumlah barang yang telah terjual dicatat dalam catatan persediaan terus-menerus.

Di dalam perusahaan dagang, untuk mendapatkan harga pokok penjualan diperoleh berdasarkan jumlah persediaan produk dagang yang berada pada periode awal kemudian dijumlahkan dengan pembelian bersih selama periode dan dikurang dengan persediaan produk dagang pada periode

²⁷Ely Suhayati dan Sri Dewi Anggadini, *Akuntansi Keuangan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013), hal. 80.

²⁸Hery, *Op.Cit.*, hal. 34.

akhir.²⁹ Dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah harga pembelian barang dagangan ditambah seluruh biaya-biaya yang dikeluarkan untuk keperluan dan kemudian siap untuk dijual.

Berbicara mengenai harga pokok penjualan (HPP) baik pada perusahaan manufaktur maupun perdagangan, maka akan membahas mengenai persediaan pula. Arti dari persediaan disini yaitu produk yang telah ada dan siap untuk dijual berdasarkan proses terlebih dahulu (perusahaan manufaktur) maupun secara langsung dijual tanpa proses (perusahaan dagang).

Untuk menghitung harga pokok penjualan pada perusahaan dagang baik pada perusahaan yang berskala kecil maupun besar dapat digunakan rumus seperti dibawah ini:

$$\text{HPP} = \text{Persediaan awal} + \text{pembelian bersih} - \text{persediaan akhir}$$

Persediaan pada perusahaan ini adalah sejumlah produk yang sudah dibeli dan disimpan untuk beberapa waktu dan akan dijual kembali. Persediaan ini disebut sebagai persediaan barang dagang. Pada neraca, letak persediaan ini berada pada aktiva lancar pada tingkat likuiditas yang rendah sehingga terletak pada urutan bawah.

²⁹Soemarso SR, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hal. 234.

Terdapat 3 komponen dalam harga pokok penjualan, yaitu sebagai berikut:

- 1) Persediaan awal barang jadi yang terdapat pada awal awal tahun. Perolehan datanya berdasarkan neraca akhir tahun sebelumnya.
- 2) Barang jadi yang di transfer berdasarkan hasil produksi selama tahun berjalan. Perolehan datanya berdasarkan nilai harga pokok produksi dalam laporan produksi tahun berjalan.
- 3) Persediaan akhir barang jadi yang tersisa pada akhir periode. Perolehan data berdasarkan hasil hitung fisik barang yang terdapat pada gudang pada akhir tahun berjalan.

Dalam perusahaan harga pokok penjualan sangatlah penting dikarenakan manfaat dari harga pokok penjualan yaitu :

- 1) Harga pokok penjualan menjadi acuan dalam menentukan harga jual barang
- 2) Dengan adanya harga pokok penjualan dapat mengetahui laba dari suatu perusahaan.

Harga pokok penjualan haruslah lebih besar dari harga jual barang agar dapat memperoleh laba, apabila sebaliknya yaitu harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan maka akan memperoleh kerugian.

g) Unsur-Unsur Dalam Harga Pokok Penjualan

1) Persediaan awal

Persediaan awal merupakan suatu persediaan baik berupa barang-barang yang akan dijual kembali oleh perusahaan. Perusahaan yang sering dikenal dalam persediaan barang yaitu perusahaan barang dagang. Dalam penjualan tunai, pembayaran dilakukan secara langsung ditukarkan dengan uang. Penjualan secara kredit, pembayaran dilakukan berangsur-angsur dikenal juga sebagai piutang.

2) Pembelian

Pembelian merupakan harga pokok barang dagang yang digunakan dalam perusahaan pada periode tertentu. Untuk menilai harga pokok penjualan maka nilai pembelian yang harus digunakan yaitu pembelian yang bersih dan telah dihitung menjadi pembelian barang dagang kemudian ditambah biaya transportasi pembelian dan dikurang dengan return atau pengurangan harga serta potongan pembelian.

3) Beban-beban

Beban-beban lain yang tidak memiliki hubungan dengan operasional perusahaan.³⁰

³⁰Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hal. 235.

4) Persediaan akhir

Persediaan akhir merupakan persediaan awal pada periode selanjutnya. Apabila persediaan akhir tidak dihitung secara benar maka akan mengakibatkan harga pokok penjualan tidak benar pula. Dengan demikian dalam menghitung persediaan akhir haruslah dilakukan secara cermat dan teliti. Dalam menilai persediaan akhir apabila terlalu tinggi akan mengakibatkan harga pokok penjualan menjadi rendah dan mengakibatkan laba kotor menjadi tinggi. Sebaliknya apabila persediaan akhir bernilai rendah maka harga pokok penjualan akan menjadi tinggi dan laba kotor menjadi rendah.³¹

h) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

1) Harga pokok rata-rata

Dengan adanya perubahan pokok rata-rata yang menaik maka akan mempengaruhi laba kotor menjadi menurun, sebaliknya apabila harga pokok rata-rata menurun, maka laba kotor menjadi naik.

2) Jumlah barang yang dijual

Dalam tingkat penjualan akan mempengaruhi harga pokok penjualan. Apabila tingkat penjualan meningkat

³¹Radiks Purba, *Akuntansi Untuk Manajer*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995), hal. 161.

maka laba kotor akan meningkat. Sebaliknya apabila tingkat penjualan menurun maka laba kotor juga ikut menurun pula.

- 3) Harga pokok barang persediaan pada periode awal
- 4) Harga pokok produk yang dibeli pada periode awal persediaan.
- 5) Harga pokok produk yang belum dijual pada periode akhir persediaan.

B. Penelitian Terdahulu

Dalam hal mendukung penelitian ini maka peneliti menganalisis karya-karya ilmiah yang relevan pada penelitian ini.

Penelitian terdahulu pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel II. 1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Hasil Penelitian
1.	Liska Rahmadani Hasibuan. (2019). (Skripsi IAIN Padangsidempuan)	Pengaruh harga pokok penjualan terhadap perubahan laba kotor pada PT. Enseval Putera Megatranding Tbk.	Pada penelitian ini menyatakan bahwa harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor pada PT. Enseval Putera Magatranding Tbk.
2.	Juni Aprida Siregar. (2017). (Skripsi IAIN Padangsidempuan)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk. Periode 2007-2015	Pada penelitian ini menyatakan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor pada PT. Akbar Makmur Stimec Tbk.

			Periode 2007-2015
3.	Lisna Hidayanti Harahap. (2017). (Skripsi IAIN Padangsidimpuan)	Pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan Metro <i>Cash dan Credit</i> Panyabungan tahun 2014-2016	Pada penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara variabel harga pokok penjualan dengan laba kotor pada Perusahaan Metro Cash dan Credit Panyabungan periode 2014-2016
4.	Yusrizal. (2019). (Skripsi IAIN Padangsidimpuan)	Pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk. Periode 2010-2017	Pada penelitian ini menyatakan bahwa terdapat hubungan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. PP. London Sumatera Indonesia. Tbk Periode 2010-2017
5	Lisa Julia Sari Nasution. (2018). (Skripsi IAIN Padangsidimpuan)	Pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk	Pada penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor, sedangkan secara simultan penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

Berdasarkan penelitian terdahulu diatas, terdapat beberapa persamaan dan perbedaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti. Pada penelitian Liska Rahmadani Hasibuan terdapat persamaan penelitian yaitu sama-sama menggunakan harga pokok penjualan dan laba kotor, perbedaan pada penelitian ini berada pada lokasinya. Penelitian ini berada

di PT. Perdana Gapuraprima, sedangkan pada penelitian Liska Rahmadani Hasibuan berada di PT. Enseval Putera Megatrading Tbk.

Penelitian Juni Aprida Siregar sama-sama menggunakan variabel laba kotor dan perbedaan terletak pada variabel harga pokok penjualan. Periode penelitian yang berbeda. Penelitian Juni Aprida Siregar pada periode 2007-2015 sedangkan peneliti pada periode 2013-2021.

Pada penelitian Lisna Hidayanti Harahap memiliki persamaan dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan variabel harga pokok penjualan dan variabel laba kotor. Perbedaan terletak pada lokasi dan periode, penelitian Lisna Hidayanti Harahap berada di perusahaan Metro *Cash dan Credit* Panyabungan tahun 2014-2016 sedangkan peneliti berada di PT. Perdana Gapuraprima tahun 2013-2021.

Pada penelitian Yusrizal terdapat persamaan dengan peneliti yaitu sama-sama menggunakan variabel harga pokok penjualan dan laba kotor. Perbedaan terletak pada lokasi dan periode, penelitian Yusrizal berada pada PT. PP London Sumatera Indonesia Tbk. Periode 2010-2017 sedangkan peneliti berada pada PT. Perdana Gapuraprima tahun 2013-2021.

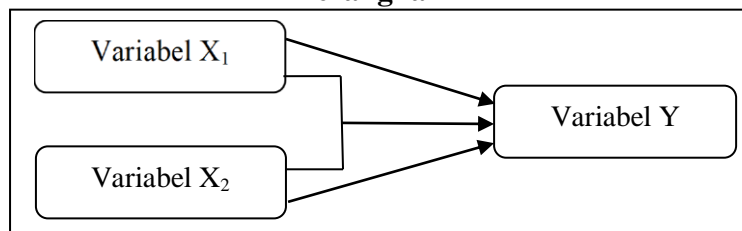
Pada penelitian Lisa Julia Sari Nasution terdapat persamaan variabel yakni variabel penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor. Perbedaannya yaitu terdapat pada objek penelitian, penelitian Lisa berada pada PT. Aneka Tambang sedangkan peneliti berada pada PT. Perdana Gapuraprima.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan sekumpulan dari teori yang menjelaskan secara logis tentang ikatan antara satu faktor dengan beberapa faktor lainnya yang telah diidentifikasi terlebih dahulu dan sudah menjadi faktor yang sangat penting dalam menjelaskan permasalahan yang akan diteliti. Kerangka pikir dapat dikatakan juga sebagai sebuah struktur prinsip maupun aturan yang terdiri dari beberapa ide dan dikumpulkan menjadi satu serta menjadi suatu konsep yang luas.

Apabila harga pokok penjualan naik, maka laba kotor akan mengalami penurunan, begitu pula sebaliknya apabila harga pokok penjualan menurun maka laba kotor akan mengalami kenaikan. Kerangka pikir dari dari penjelasan tersebut dapat dilihat pada gambar berikut ini.

Gambar II.1
Kerangka Pikir



Keterangan:

X₁ = Variabel Independen (Penjualan)

X₂ = Variabel Independen (Harga pokok penjualan)

Y = Variabel dependen (Laba kotor)

→ = Pengaruh

Dalam kerangka pikir pada penelitian ini menjelaskan secara parsial penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor, begitu pula secara parsial harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor. Secara simultan penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu Penelitian dan Lokasi Penelitian

Lokasi pada penelitian ini berada di Jln. Arteri Permata Hijau Nomor 34, Jakarta, Indonesia 12210, dan sudah terdaftar pada Bursa Efek Indonesia (BEI), berdasarkan situs web yaitu *www.idx.co.id*. Waktu penelitian dilaksanakan mulai dari bulan Januari 2022 sampai dengan bulan Juni 2022.

B. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Kuantitatif merupakan data yang didapatkan berdasarkan bentuk angka atau data yang diangkakan.¹Data yang ada pada penelitian ini disebut sebagai data *time series*, yang berarti data yang diperoleh berdasarkan dari gambaran suatu waktu atau pada periode yang disusun secara historis.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan suatu wilayah generalisasi, didalamnya membahas objek serta subjek yang memiliki kualitas serta karakteristik tertentu. Populasi ini digunakan peneliti untuk dipelajari dan menarik kesimpulan. Populasi tidak hanya orang,

¹Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Erlangga, 2009), hal. 12.

namun terdapat objek lain seperti benda-benda dan lainnya.² Dalam penelitian ini populasi yang digunakan adalah seluruh laporan keuangan pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021.

2. Sampel

Sampel merupakan sebuah himpunan yang merupakan bagian dari populasi.³ Dalam penelitian ini sampel yang akan digunakan adalah kriteria *purposive sampling*. Kriteria pemilihan sampel dari penelitian ini terdiri dari laporan keuangan laba rugi triwulan PT. Perdana Gapuraprima tahun 2013-2021 yaitu sebanyak 36.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Instrumen pengumpulan data adalah sebuah kegiatan pembuatan data mengenai perencanaan, penyusutan, uji coba, pengabsahan serta keandalan yang diperoleh untuk mendapatkan data yang reliable. Dengan demikian, Instrumen pengumpulan data berarti suatu aktivitas operasional yang bertujuan agar data dapat masuk pada penelitian yang sebenarnya. Instrumen yang digunakan peneliti yakni dengan mengumpulkan data yang berasal dari dokumen Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima yang ada dalam BEI dalam situs web *www.idx.co.id*.

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

³Sugiyono, *Ibid.*, hal. 13.

E. Analisis Data

Analisis data adalah suatu teknik yang dapat digunakan untuk mengolah data agar memperoleh kesimpulan. Analisis data digunakan agar menyederhanakan data yang diteliti sehingga dapat lebih mudah dalam menafsirkannya.⁴ Adapun teknik yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas dapat dilakukan dengan menggambarkan penyebaran data berdasarkan grafik. Apabila data menyebar pada garis diagonal dan searah dengan diagonal, asumsi normalitas terpenuhi dalam model regresi.⁵ Asumsi yang digunakan berdasarkan nilai signifikansi yaitu:

- a. Apabila nilai signifikansi $> 0,5$ maka dikatakan berdistribusi normal.
- b. Apabila nilai signifikansi $< 0,5$ maka dikatakan tidak berdistribusi normal.

2. Uji Asumsi Klasik

Untuk menghasilkan nilai yang efisien dari persamaan regresi linier berganda dengan menggunakan metode kuadrat terkecil, maka diperlukan pengujian secara asumsi klasik, pengujian tersebut seperti:

⁴Victorianus Aries Siswanto, *Strategi Dan Langkah-Langkah Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal. 72.

⁵Duwi Priyatno, *SPSS22 Pengolah Data Terpraktis*, (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014), hal. 90.

a. Uji Multikolinearitas

Uji ini digunakan agar dapat mengetahui apakah terdapat kolerasi antar variabel bebas pada model regresi. Apabila terjadi kolerasi maka dalam data terdapat masalah multikolinearitas. Model regresi yang baik adalah model regresi yang tidak terjadi kolerasi antar dua variabel bebas. Agar dapat mengetahui apakah terjadi multikolinearitas adalah dengan melihat nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) dan *Tolerance*.

- 1) Nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yaitu apabila nilai VIF < dari 10,00 maka tidak terjadi multikolinearitas. Begitupula sebaliknya apabila nilai VIF > dari 10,00 maka terjadi multikolinearitas.
- 2) *Tolerance* yaitu apabila nilai *tolerance* < dari 0, 1 maka terjadi multikolinearitas. Begitupula sebaliknya apabila nilai *tolerance* > dari 0,1 maka tidak terjadi multikolinearitas.⁶

b. Uji Heteroskedastisitas

Apabila terjadi kesalahan atau residual pada model yang diamati tidak terdapat varian yang konstan dari observasi ke observasi lain, maka observasi tersebut dinyatakan memiliki reliabilitas yang beda karena perubahan kondisi yang tidak

⁶ Duwi Priyatno *Ibid.*, hal. 103.

terangkum dalam spesifikasi model. Regresi yang baik adalah regresi yang tidak terjadi heteroskedastisitas.⁷

c. Uji Autokorelasi

Uji ini merupakan korelasi antaranggota observasi yang tersusun berdasarkan waktu dan tempat. Model regresi yang baik adalah model regresi yang bebas dari autokorelasi. Model regresi tidak terjadi autokorelasi apabila nilai *Durbin-Watson* (*DW test*) > -2 dan $DW < 2$. Uji ini dilakukan hanya pada data yang bersifat *time series* (kurun waktu).

3. Uji Statistik Deskriptif

Uji statistik deskriptif adalah teknik yang digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan objek baik dari sampel atau populasi yang ada dan tidak harus mengambil kesimpulan secara umum.⁸

4. Analisis Regresi Berganda

Tujuan utama dari analisis regresi berganda ini yaitu agar dapat mengetahui pengaruh secara linier antara dua variabel independen dengan satu variabel dependen. Bentuk persamaan regresi berganda adalah:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

Keterangan:

Y = Laba Kotor

⁷Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), hal. 179-180.

⁸Sugiyono, *Op.Cit.*, hal. 29.

X_1 = Penjualan

X_2 = Harga Pokok Penjualan

a = Konstanta

b_1 = Koefisien Penjualan

b_2 = Koefisien Harga Pokok Penjualan

e = *Standar Error*

5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah perumusan sementara mengenai hubungan antarvariabel.⁹ Rumusan hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

H_1 : Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT.

Perdana Gapuraprima.

H_2 : Terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

H_3 : Terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

Untuk pengujian hipotesis pada penelitian ini maka digunakan uji hipotesis statistik sebagai berikut:

a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi merupakan suatu teknik analisis data yang dapat digunakan agar mengetahui besar sumbangan kontribusi seluruh variabel yang dependen terhadap variabel

⁹Umar Husein, *Op.Cit.*, hal. 104.

yang independen, dan sisa yang lainnya merupakan pengaruh dari variabel lain yang tidak termasuk dalam model. Model dapat dikatakan baik apabila koefisien determinasi bernilai sama dengan atau mendekati satu.¹⁰

b. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Secara umum, Uji ini digunakan peneliti sebagai kesimpulan sementara dan menjadikan bahan sanggahan atau data yang benar dari permasalahan yang akan diselesaikan. Untuk menentukan kesimpulan sementara, maka data hipotesis yang digunakan adalah hipotesis nol dan hipotesis alternatif.¹¹

Untuk mengetahui kriteria pengujian adalah jika H_0 diterima maka $t_{tabel} < t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan nilai signifikan $> 0,05$ dan jika H_0 ditolak maka $t_{hitung} < -t_{tabel}$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan nilai signifikan $< 0,05$.

c. Uji Simultan

Uji simultan digunakan agar dapat mengetahui apakah seluruh variabel bebas masuk dalam model memiliki pengaruh yang sama terhadap variabel terikat. Pengujian nilai F digunakan dengan membandingkan nilai F hitung dengan F tabel, seperti:

- 1) Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 2) Apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak

¹⁰Duwi Priyatno, *Op. Cit.*, hal. 79.

¹¹Andi Supangat, *Statistik Dalam Kajian Deskriptif, Inferensi, Dan Nonparametrik*, (Jakarta: Kencana, 2010), hal. 293.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan PT. Perdana Gapuraprima

Awal mula nama perusahaan ini adalah PT. Perdana Gapura Mas dengan Akta Notaris Chufuran Hamal, S.H., No. 99, pada tanggal 21 Mei 1987. Kemudian perusahaan ini berubah menjadi PT. Perdana Gapuraprima (Entitas Induk) dengan Akta Notaris Esther Mercia Sulaiman, S.H., No. 33, pada tanggal 1 Maret 1999.

PT. Perdana Gapuraprima merupakan suatu perusahaan yang berkembang dalam bidang properti dengan portofolio pengembangan kawasan hunian dan komersial untuk tingkat segmen menengah ke atas. Kegiatan yang dilakukan pada perusahaan ini adalah fokus pada pengembangan investasi bisnis properti. Grup Gapuraprima termasuk salah satu perkembangan properti nasional dan telah mengalami transformasi menjadi suatu properti yang memiliki banyak proyek. Dalam proyek yang dilakukan tidak hanya hunian landed house, akan tetapi juga mengembangkan proyek mixed use dan gedung yang bertingkat baik di dalam maupun di luar Jakarta.

Grup Gapuraprima ini sudah menyelesaikan lebih dari 30 proyek portofolio dalam dua dekade terakhir. Portofolio yang diselesaikan seperti perumahan, perhotelan, apartemen, perkantoran serta mal dan tempat rekreasi. Seluruh properti yang didistribusikan bernilai baik dengan kepuasan yang tinggi ke tangan konsumen.

Perusahaan Perdana Gapuraprima telah melalui dua krisis yakni pada tahun 1998 dan 2009. Pada saat pengembang properti lain mengalami krisis yaitu pada tahun 2000-an, PT. Perdana Gapuraprima tetap mengembangkan berbagai produk properti tingkat kalangan menengah keatas, pengembangan yang dilakukan seperti membangun perkantoran, apartemen, dan mal di Mega Kuningan, Jakarta Selatan.

2. Visi dan Misi PT. Perdana Gapuraprima

a. Visi

Menjadi perusahaan properti multinasional yang inovatif dan terpercaya, bagian dari pembangunan bangsa, dan memberikan pelayanan prima bagi konsumen, masyarakat dan juga pemangku kepentingan.

b. Misi

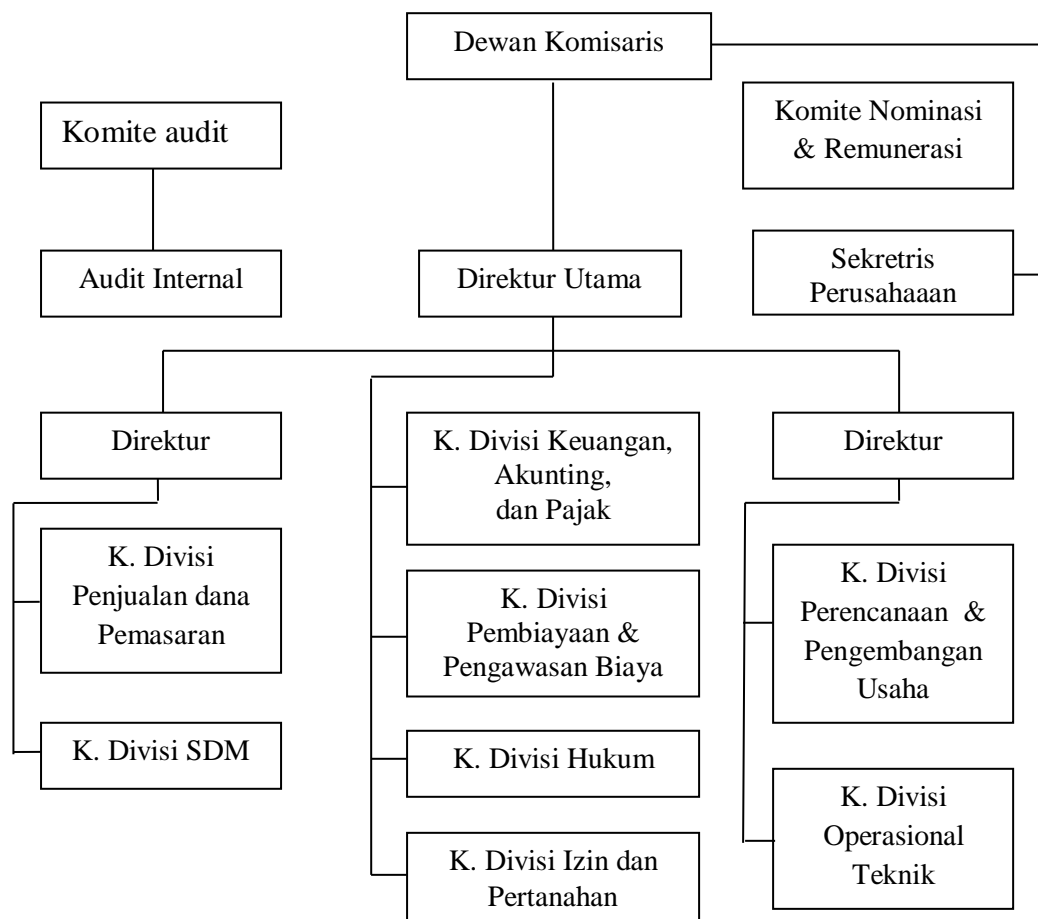
- 1) Grup Gapuraprima mengoptimalkan dan memberi integritas persyaratan komersial sesuai kebutuhan para penghuni perumahan dari berbagai kalangan masyarakat serta memberikan pelayanan yang berkualitas dan memuaskan para pelanggan.
- 2) Grup Gapuraprima mengembangkan produk serta jam kerja yang memiliki kualitas baik dan sesuai dengan desain properti yang direncanakan dalam perkembangan Internasional.

- 3) Grup Gapuraprima menjalin hubungan kemitraan dengan para pebisnis properti lokal guna mengembangkan bisnis properti di masa yang akan datang.
- 4) Grup Gapuraprima mengendalikan portofolio agak tercipta properti yang inovatif dan dapat diterima di pasar. Cakap dalam merespon perubahan serta tantangan yang dapat membangun kinerja yang lebih baik lagi di masa yang akan datang.

3. Struktur Organisasi PT. Perdana Gapuraprima

Untuk mengetahui struktur organisasi dari PT. Perdana Gapuraprima adalah sebagai berikut:

Gambar IV.1
Struktur Organisasi PT. Perdana Gapuraprima



B. Deskripsi Data Penelitian

Berikut ini merupakan deskripsi data penelitian berdasarkan variabel-variabel yang terdapat pada penelitian ini:

1. Data Perkembangan Laba Kotor

Labanya kotor merupakan seluruh keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat penjualan. Berikut ini perkembangan laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada triwulan I tahun 2013- triwulan IV tahun 2021:

Tabel IV. 1
Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)

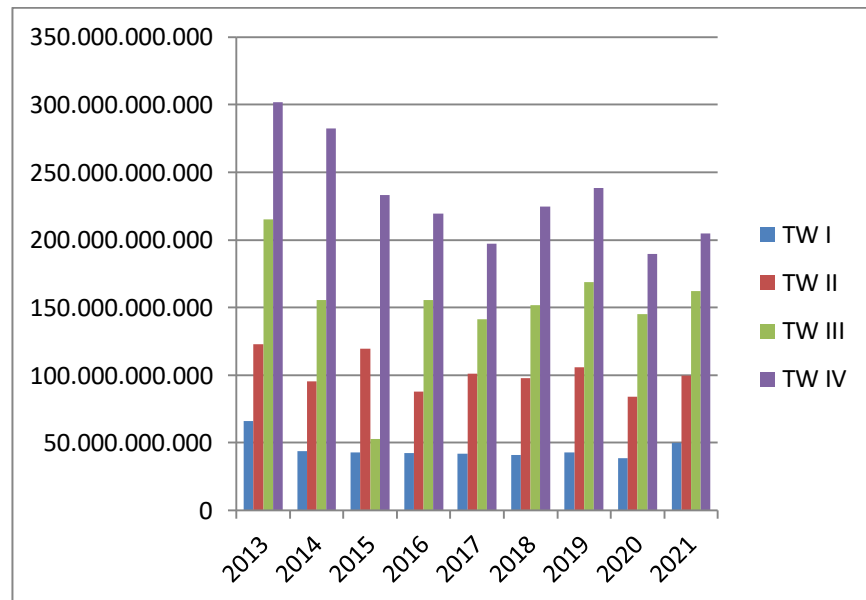
Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2013	66.145.101.009	122.670.559.698	215.295.789.584	302.059.169.111
2014	43.903.300.494	95.615.681.747	155.566.662.145	282.566.200.011
2015	42.959.798.781	119.409.802.927	152.657.519.350	233.280.255.712
2016	42.616.081.309	88.049.922.845	155.578.561.365	219.682.737.759
2017	42.142.122.769	100.923.141.772	141.164.993.036	196.999.507.261
2018	40.858.501.988	98.022.174.719	151.685.948.737	224.748.081.420
2019	42.637.749.080	105.794.392.358	168.942.850.449	238.555.437.568
2020	38.553.550.259	83.989.149.580	144.937.989.341	189.602.342.586
2021	50.125.336.409	99.462.482.644	162.345.728.166	204.674.149.213

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

Berdasarkan pada tabel IV. 1 dapat dilihat bahwa laba kotor dari tahun ke tahun pada PT. Perdana Gapuraprima mengalami perubahan. Pada tahun 2014 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2013 masing-masing sebesar Rp 43.903.300.494, Rp 95.615.681.747, Rp 155.566.662.145, Rp 282.566.200.011. Pada tahun 2015 triwulan I dan IV mengalami

penurunan dari tahun 2014 masing-masing sebesar Rp 42.959.798.781 dan Rp 233.280.255.712 dan Triwulan II dan III mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 119.409.802.927 dan Rp 152.657.519.350. Pada tahun 2016 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2015 masing-masing sebesar Rp 42.616.081.309 dan Rp 88.049.922.845, Rp 155.578.561.365 dan Rp 219.682.737.759. Pada Tahun 2017 triwulan I mengalami penurunan dari tahun 2016 sebesar Rp 42.142.122.769, triwulan II mengalami kenaikan sebesar Rp 100.923.141.772 dan triwulan III dan IV mengalami penurunan masing-masing sebesar Rp 141.164.993.036 dan Rp 196.999.507.261. Pada tahun 2018 triwulan I dan II mengalami penurunan dari tahun 2017 masing-masing sebesar Rp 40.858.501.988 dan Rp 98.022.174.719 dan triwulan III dan IV mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 151.685.948.737 dan Rp 224.748.081.420. Pada tahun 2019 triwulan I, II, III dan IV mengalami kenaikan dari tahun 2018 masing-masing sebesar Rp 42.637.749.080, Rp 105.794.392.358, Rp 168.942.850.449, Rp 238.555.437.568. Pada tahun 2020 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2019 masing-masing sebesar Rp 38.553.550.259, Rp 83.989.149.580, Rp 144.937.989.341 dan Rp 189.602.342.586. Pada tahun 2021 triwulan I, II, III dan IV mengalami kenaikan dari tahun 2020 masing-masing sebesar Rp 11.571.816.150, Rp 15.473.333.064, Rp 17.407.738.825. dan Rp 15.071.806.627.

Gambar IV. 2
Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)



Sumber : Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima

Berdasarkan data pada Grafik IV. 1 diatas, laba kotor yang mengalami tingkat tertinggi adalah pada tahun 2013 triwulan IV yaitu Rp 302.059.169.111 dan tingkat terendah adalah pada tahun 2018 triwulan I yaitu Rp 40.858.501.988.

2. Data Perkembangan Penjualan

Penjualan merupakan suatu proses untuk memenuhi kebutuhan penjual serta pembeli dengan menjual serta membeli produk atau jasa baik secara tunai maupun kredit. Surat bisnis akan berjalan lancar apabila penjualan berjalan secara efektif dan efisien.

Berikut ini perkembangan penjualan pada PT. Perdana Gapuraprima pada triwulan I tahun 2013- triwulan IV tahun 2021:

Tabel IV. 2
Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)

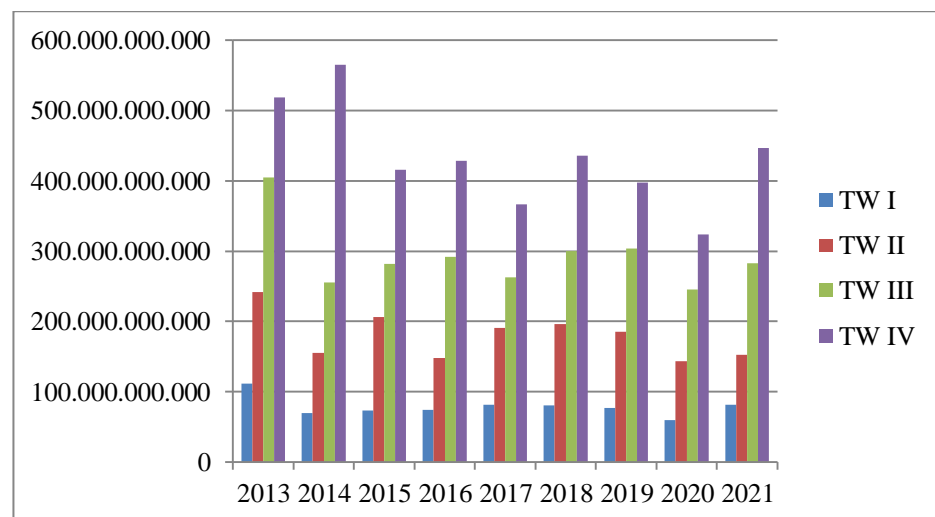
Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2013	111.546.430.852	154.886.006.311	223.624.455.549	356.609.763.330
2014	70.019.224.538	155.015.382.849	255.128.516.303	565.400.437.108
2015	73.289.679.593	206.547.374.670	281.581.501.696	416.124.379.635
2016	74.349.958.342	148.283.013.978	291.845.484.380	429.022.624.427
2017	81.484.099.142	190.642.316.319	262.587.214.225	366.751.537.542
2018	80.431.388.101	195.930.552.417	300.139.339.923	435.573.970.378
2019	76.682.528.248	185.124.983.861	303.381.230.415	397.699.225.488
2020	60.015.545.205	143.552.546.269	245.817.865.962	323.797.082.016
2021	81.842.553.820	152.250.122.418	282.898.224.744	446.749.164.612

Sumber : Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima

Berdasarkan pada tabel IV.2 dapat dilihat bahwa penjualan dari tahun ke tahun pada PT. Perdana Gapuraprima mengalami perubahan. Pada tahun 2014 triwulan I mengalami penurunan sebesar Rp 41.527.206.314 dan triwulan II, III, IV mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 129.376.538. Rp 31.504.060.754, Rp 208.790.637.778. Pada tahun 2015 triwulan I, II, III mengalami kenaikan sebesar Rp 3.270.455.055, Rp 51.531.991.821, Rp 26.452.985.393 dan triwulan IV mengalami penurunan sebesar Rp 149.276.057.473. Pada tahun 2016 triwulan I dan II mengalami penurunan masing-masing sebesar Rp 1.060.278.749 dan Rp 58.264.360.692, triwulan III dan IV mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 10.263.982.684 dan Rp 12.898.244.792. pada tahun 2017 triwulan I dan II mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 7.134.140.800 dan Rp 42.359.302.341 dan triwulan III dan IV mengalami penurunan masing masing sebesar Rp 29.258.270.055 dan

Rp 62.271.086.885. Pada tahun 2018 triwulan I mengalami penurunan sebesar Rp 1.052.711.041, triwulan II, III, dan IV mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 5.288.236.098, Rp 37.552.125.698, Rp 68.822.432.836. Pada tahun 2019 triwulan I, II, IV mengalami penurunan masing-masing sebesar Rp 3.748.859.853, Rp 10.805.568.556, Rp 37.874.744.890 dan triwulan III mengalami kenaikan sebesar Rp 3.241.890.492. Pada tahun 2020 triwulan I, II, III, dan IV mengalami penurunan masing-masing sebesar Rp 16.666.983.043, Rp 41.572.437.592, Rp 57.563.364.453, Rp 73.902.143.472. Pada tahun 2021 triwulan I, II, III, dan IV mengalami kenaikan masing-masing sebesar Rp 21.827.008.615, Rp 8.697.576.149, Rp 37.080.358.782, Rp 122.952.082.596.

Gambar IV. 3
Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)



Sumber : Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima

Berdasarkan pada Grafik IV. 2 dapat dilihat bahwa penjualan yang mengalami tingkat tertinggi adalah pada tahun 2014 triwulan IV yaitu sebesar Rp 565.400.437.108 dan penjualan yang mengalami tingkat terendah adalah pada tahun 2020 triwulan I yaitu sebesar Rp 60.015.545.205.

3. Data Perkembangan Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan suatu harga barang atau jasa yang baku dan kemudian ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan yang memiliki hubungan dalam keperluan barang untuk dijual. Berikut ini perkembangan harga pokok penjualan pada PT. Perdana Gapuraprima pada triwulan I tahun 2013-triwulan IV tahun 2021:

Tabel IV. 3
Perkembangan Harga Pokok Penjualan
PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2013	45.401.329.843	100.935.895.851	189.478.449.118	216.711.374.233
2014	26.115.924.044	59.399.701.103	99.561.854.158	282.834.237.097
2015	30.329.880.812	87.137.571.743	128.923.982.346	182.844.123.923
2016	31.733.940.033	60.233.091.133	136.266.923.015	209.339.886.668
2017	39.341.976.373	42.142.122.769	121.422.221.189	169.752.030.281
2018	39.572.886.113	97.908.377.698	148.453.391.186	210.825.888.958
2019	34.044.779.168	79.330.591.503	134.438.379.966	159.143.787.920
2020	21.461.994.946	59.563.396.689	100.879.876.621	134.194.739.430
2021	31.717.217.411	52.787.639.774	121.552.496.578	242.075.035.399

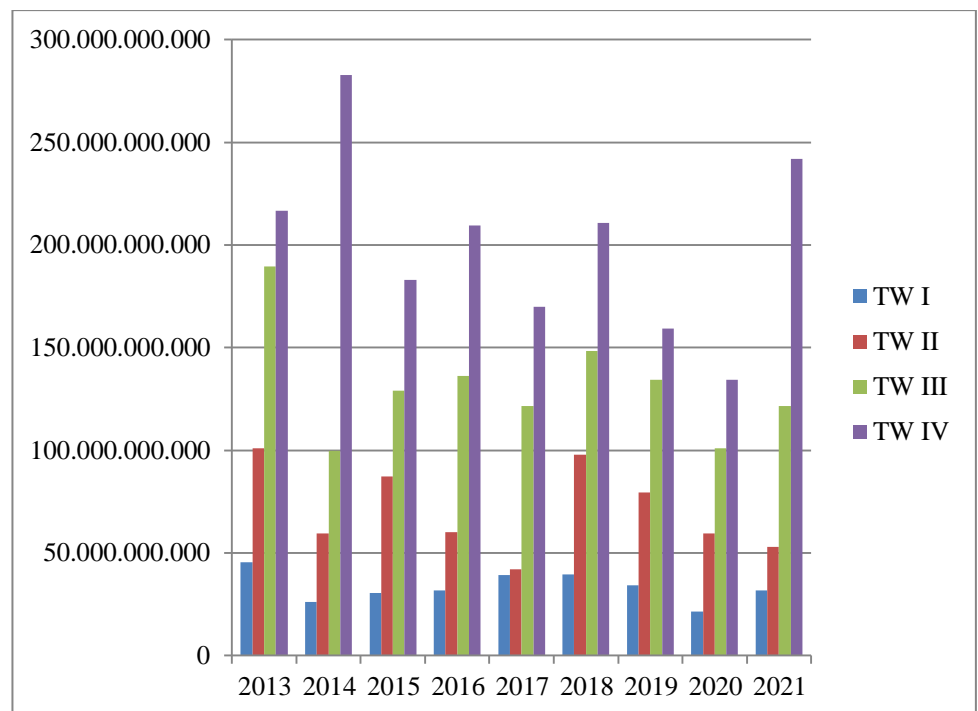
Sumber : Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima

Berdasarkan pada tabel IV. 3 dapat dilihat bahwa harga pokok penjualan dari tahun ke tahun pada PT. Perdana Gapuraprima mengalami perubahan. Pada tahun 2014 triwulan I, II, III dan IV harga

pokok penjualan mengalami penurunan dari tahun 2013 masing-masing sebesar Rp 26.115.924.044, Rp 59.399.701.103, Rp 99.561.854.158 dan triwulan IV mengalami kenaikan sebesar Rp 282.834.237.097. Pada tahun 2015 triwulan I, II, III mengalami kenaikan dari tahun 2014 masing-masing sebesar Rp 30.329.880.812, Rp 87.137.571.743, Rp 128.923.982.346 dan triwulan IV mengalami penurunan sebesar Rp 182.844.123.923. Pada Tahun 2016 triwulan I, III, dan IV mengalami kenaikan dari tahun 2015 masing-masing sebesar Rp 31.733.940.033, Rp 136.266.923.015, Rp 209.339.886.668, dan triwulan II mengalami penurunan sebesar Rp 60.233.091.133. Pada tahun 2017 triwulan I mengalami kenaikan dari tahun 2016 sebesar Rp 39.341.976.373, dan triwulan II, III dan IV mengalami penurunan masing-masing sebesar Rp 42.142.122.769, Rp 121.422.221.189 dan Rp 169.752.030.281. Pada tahun 2018 triwulan I, II, III dan IV mengalami kenaikan dari tahun 2017 masing-masing sebesar Rp 39.572.886.113, Rp 97.908.377.698, Rp 148.453.391.186 dan Rp 210.825.888.958. Pada tahun 2019 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2018 masing-masing sebesar Rp 34.044.779.168, Rp 79.330.591.503, Rp 134.438.379.966 dan Rp 159.143.787.920. Pada tahun 2020 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2019 masing-masing sebesar Rp 21.461.994.946, Rp 59.563.396.689, Rp 100.879.876.621 dan Rp 134.194.739.430. Pada tahun 2021 triwulan I, III dan IV mengalami

kenaikan dari tahun 2020 masing-masing sebesar Rp 10.255.222.465, Rp 20.672.619.657, Rp 107.880.295.969 dan triwulan II mengalami penurunan sebesar Rp 6.775.756.915.

Grafik IV. 4
Perkembangan Harga Pokok Penjualan
PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)



Sumber : Laporan Keuangan PT. Perdana Gapuraprima

Berdasarkan pada Grafik IV. 3 dapat dilihat bahwa harga pokok penjualan yang mengalami tingkat tertinggi adalah pada tahun 2014 triwulan IV yaitu sebesar Rp 282.834.237.097 dan harga pokok penjualan yang mengalami tingkat terendah adalah pada tahun 2020 triwulan I yaitu sebesar Rp 21.461.994.946.

C. Hasil Analisis Data

1. Uji Normalitas

Berikut ini uji normalitas terhadap laba kotor dan harga pokok penjualan pada PT. Perdana Gapuraprima tahun 2013 triwulan I-2021 triwulan IV menggunakan metode *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*.

Tabel IV. 4
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test.

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000045
	Std. Deviation	18391033834,08597600
Most Extreme Differences	Absolute	,098
	Positive	,098
	Negative	-,092
Test Statistic		,098
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel IV. 4 di atas menyatakan bahwa nilai signifikansi (*Asymp. Sig. 2-tailed*) dari laba kotor, penjualan dan harga pokok penjualan 0,200 maka nilai *Asymp. Sig. 2-tailed* laba kotor, penjualan, harga pokok penjualan $> 0,05$. Dengan demikian uji dalam penelitian ini berdistribusi normal.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Berikut uji multikolinearitas pada penelitian ini:

Tabel IV. 5
Uji Multikolinearitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-141825142,0013	6675366764,713		-2,125	,041		
Penjualan	,445	,122	,470	3,641	,001	,126	7,935
Harga Pokok Penjualan	,270	,068	,511	3,961	,000	,126	7,935

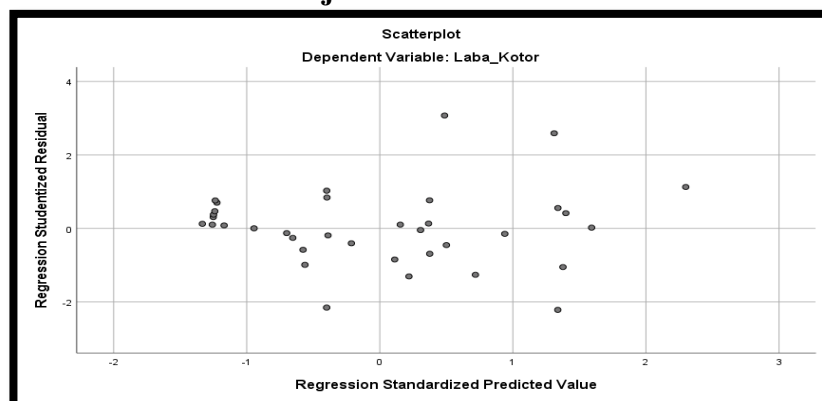
Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Pada hasil *output* di atas menunjukkan nilai dari *tolerance* kedua variabel adalah $0,126 > 0,10$ dan VIF adalah $7,935 < 10$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Berikut hasil uji heteroskedastisitas yang telah diolah dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:

Gambar IV.6
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan gambar IV.2 diatas dilihat dari titik-titik yang menyebar dan tersebar di atas dan di bawah angka nol, maka dapat disimpulkan bahwa pada data tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

c. Uji Autokorelasi

Pada penelitian ini digunakan metode uji *Durbin Watson* (*DW*)dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV.6
Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,965 ^a	,931	,927	18940140468,60 596	1,667

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan tabel IV.6 diatas dapat dilihat nilai dari *DW* adalah 1,667. Dapat disimpulkan bahwa $-2 < 1,667 < 2$ artinya tidak terjadi autokorelasi.

3. Uji Statistik Deskriptif

Berikut ini data statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV. 7
Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	38553550259,0 0	30205916911 1,00	135117299255,6 111	7384496847 7,61525
Harga_Pokok_Penjualan	36	60015545205,0 0	56540043710 8,00	234072936796,2 778	1322915984 31,87020
Laba_Kotor	36	21461994946,0 0	28283423709 7,00	109107138752,5 556	6989874940 7,88594
Valid N (listwise)	36				

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel IV. 7 diatas dapat disimpulkan bahwa jumlah (N) variabel penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor adalah 32. Nilai penjualan minimum sebesar Rp 38.553.550.259 dan maximum Rp302.059.169.111 dengan rata-rata penjualan Rp135.117.299.255,6111 dan standar deviasi senilai Rp 73.844.968.477,61525. Harga pokok penjualan minimum sebesar Rp 60.015.545.205 dan maximum Rp565.400.437.108, dengan rata-rata harga pokok penjualan Rp 234072936796,2778 dan standar deviasi senilai Rp 132291598431,87020. Laba kotor minimum sebesar Rp 21461994946 dan maximum Rp 282834237097 dengan rata-rata laba kotor Rp 109107138752,5556 dan standar deviasi senilai Rp 69898749407,88594.

4. Analisis Regresi Berganda

Berikut ini hasil uji regresi berganda pada penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV. 8
Uji Regresi Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-141825142,00,013	667536,6764,713		-2,125	,041		
Penjualan	,445	,122	,470	3,641	,001	,126	7,935
Harga_Pokok_Penjualan	,270	,068	,511	3,961	,000	,126	7,935

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Pada hasil *output* di atas dapat dilihat bahwa persamaan dari linier berganda adalah $y = -14.182.514.200,013 + 0,445 x_1 + 0,270 x_2 + 6675366764,713$. Dari persamaan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Nilai konstanta adalah sebesar -14.182.514.200,013 rupiah dengan demikian apabila penjualan dan harga pokok penjualan bernilai 0 maka laba kotor sebesar -14.182.514.200,013 rupiah.
- b. Koefisien penjualan adalah sebesar 0,445 rupiah yang menunjukkan hubungan apabila penjualan naik sebesar 1 rupiah maka laba kotor akan menaik 0,445 rupiah dengan asumsi variabel independen yang lain tetap.
- c. Koefisien harga pokok penjualan adalah sebesar 0,270 rupiah, dengan demikian apabila harga pokok penjualan naik sebesar 1 satuan maka laba kotor akan turun sebesar 0,270 rupiah dengan asumsi variabel independen yang lain tetap.

5. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berikut hasil uji koefisien determinasi (R^2) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel IV. 9
Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,965 ^a	,931	,927	18940140468,60596	1,667

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan hasil *output* diatas maka dapat disimpulkan bahwa nilai *R Square* (koefisien determinasi) adalah sebesar 0,931, dengan demikian dapat diartikan bahwa pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) adalah sebesar 0,931 atau 93,1 %.

b. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Berikut uji t yang telah diolah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel IV. 10
Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	-14182514200,013	6675366764,713		-2,125	,041
Penjualan	,445	,122	,470	3,641	,001
Harga_Pokok_Penjualan	,270	,068	,511	3,961	,000

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26.

Tabel IV.10 Untuk mengetahui t_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dengan signifikan tingkat signifikan 0,05 dan $df = n - k - 1$ atau $36 - 2 - 1 = 33$. Dengan demikian nilai t_{tabel} adalah 2,034, t_{hitung} pada penjualan adalah 3,641 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,641 > 2,034$) yang berarti terdapat pengaruh variabel penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima. Kemudian pada harga pokok penjualan t_{hitung} adalah 3,961 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,961 > 2,034$) yang berarti terdapat pengaruh variabel penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

c. Uji Simultan (F)

Berikut uji simultan yang telah diolah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel IV. 11
Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	159166176515497	2	7958308825774	221,847	,000 ^b
	970000000		8980000000		
Residual	118380543920273	33	3587289209705		
	260000000		250000000		
Total	171004230907525	35			
	300000000				

Sumber: data diolah dari SPSS versi 26

Pada hasil output diatas diketahui nilai dari F hitung adalah sebesar 221,847. Nilai dari F_{tabel} dengan df (N1) =k-1 atau 3-1=2 dan df (N2) = n-k atau 36-3=33 sehingga diperoleh $F_{tabel} =3,28$ Berdasarkan pengambilan keputusan hasil pengujian uji F maka dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ (221,847 > 3,28) maka H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini berjudul Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Pada Tahun 2013-2021 dengan tujuan agar mengetahui pengaruh penjualan (X1) dan harga pokok penjualan (X2) terhadap laba kotor (Y).

Berdasarkan hasil analisis data diatas maka pembahasan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima

Pada uji hipotesis secara parsial (uji t) yang dilakukan peneliti dengan menggunakan SPSS versi 26 menghasilkan output $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti H_1 diterima. Dengan demikian terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

Dalam buku kasmir yang berjudul Analisis Laporan Keuangan menyatakan bahwa apabila penjualan meningkat maka laba kotor akan meningkat pula, begitu pula sebaliknya apabila penjualan mengalami penurunan maka laba kotor akan mengalami penurunan pula.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Sri Wulandari yang berjudul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Mahaka Media Tbk Periode 2008-2015 yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan terhadap laba kotor. Begitu pula pada penelitian Niar Imaniar yang berjudul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada *Home Industry* Kopi Karuhun) yang menyatakan bahwa penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor.

Berdasarkan penelitian tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap laba kotor.

2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Perdana Gapuraprima

Pada uji hipotesis secara parsial (uji t) yang dilakukan peneliti dengan menggunakan SPSS versi 26 menghasilkan output $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti H_2 diterima. Dengan demikian terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

Dalam buku kasmir yang berjudul Analisis Laporan Keuangan menyatakan bahwa apabila harga pokok penjualan meningkat, maka laba kotor akan menurun, begitu pula sebaliknya apabila harga pokok penjualan mengalami penurunan maka laba kotor akan meningkat.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Lisna Hidayanti Harahap yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Tahun 2014-2016 Cabang Panyabungan Mandailing Natal yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Begitu pula pada penelitian Rini Mustika Siregar yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Mayora Indah Tbk menyatakan bahwa harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

Berdasarkan penelitian tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap laba kotor.

3. Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Secara Simultan pada PT. Perdana Gapuraprima

Pada uji simultan (uji F) nilai dari F_{tabel} adalah 3,28 dan F_{hitung} adalah 221,847, Berdasarkan pengambilan keputusan hasil pengujian uji F maka dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $221,847 > 3,28$ maka H_a diterima yang berarti terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

Dalam buku karangan Kasmir yang berjudul Analisis Laporan Keuangan menyatakan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan dapat berubah-ubah sehingga mengalami peningkatan serta penurunan. Dengan adanya perubahan tersebut maka dapat mempengaruhi tingkat laba kotor dan menjadi penyebab berubahnya laba kotor dari waktu ke waktu.

Penelitian ini didukung oleh penelitian Lisa Julia Sari Nasution yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Begitu pula pada penelitian Ricky Kurniawan yang berjudul Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggul Prakarsa, Tbk menyatakan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap laba kotor. Dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor sesuai dengan dukungan penelitian tersebut.

E. Keterbatasan Penelitian

Penelitian dilakukan berdasarkan langkah-langkah yang disusun sedemikian rupa agar memperoleh hasil yang baik. Namun untuk mendapatkan hasil yang sangat sempurna adalah hal yang sulit karena penelitian ini memiliki keterbatasan. Keterbatasan yang dihadapi oleh peneliti dalam melakukan penelitian diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Terdapat dua variabel independen yaitu penjualan dan harga pokok penjualan dan satu variabel dependen yaitu laba kotor untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.
2. Populasi yang digunakan oleh peneliti hanya salah satu perusahaan yang ada pada Bursa Efek Indonesia yaitu PT Perdana Gapuraprima.
3. Peneliti memiliki keterbatasan menggunakan pengolah data program SPSS.

Berdasarkan uraian keterbatasan yang dihadapi peneliti, hal ini tidak menghambat peneliti untuk terus belajar agar tidak mengurangi makna dari penelitian. Dengan bekerja keras dan bantuan dari berbagai pihak, maka skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan peneliti pada bab sebelumnya tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima pada tahun 2013-2021 diperoleh koefisien determinasi nilai R sebesar 0,965, R Square sebesar 0,931 atau 93,1 %. Hal ini menyatakan bahwa terjadi hubungan yang kuat antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Dengan demikian kesimpulan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Secara parsial (uji t) pada variabel penjualan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti terdapat pengaruh variabel penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.
2. Secara parsial (uji t) pada harga pokok penjualan $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti terdapat pengaruh variabel penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.
3. Secara simultan (uji F) adalah $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima.

B. Saran-Saran

Setelah melakukan beberapa tahap penyelesaian penelitian, terdapat beberapa saran yang dirangkum oleh peneliti guna untuk memperbaiki peneliti pada masa yang akan datang. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan judul pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima agar lebih memahami lagi judul tersebut.
2. Peneliti selanjutnya disarankan agar lebih menambah wawasan baik dalam hal membaca berbagai penelitian terdahulu agar memahami judul penelitian yang akan diteliti.
3. Keterbatasan yang dihadapi peneliti terdapat pada penggunaan data pada tahun 2013 sampai 2021 yaitu hanya 9 tahun. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah periode penelitian untuk memperbesar jumlah sampel dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Jakarta: Bintang Indonesia, 2011.
- Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta, 2017.
- Fatoni, Siti Nur. *Pengantar Ilmu Ekonomi*. Bandung: CV Pustaka Setia, 2014.
- Harahap, dkk dan Isnan. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Harisson Jr, Walter T. *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Erlangga, 2012.
- Haryono, Jusuf Al. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: STIE YKPN, 2011.
- Hasibuan, Abdul Nasser. dkk. *Akuntansi Keuangan Menengah Pendekatan Teori Dan Praktik*. Jakarta: Kencana, 2020.
- Hasibuan, Abdul Nasser. *Belajar Mudah Akuntansi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2019.
- Hery. *Cara Mudah Memahami Akuntansi: Inti Sari Konsep Dasar Akuntansi*. Jakarta: Prenada, 2015.
- Huda, Nurul. *Ekonomi Makro Islam Pendekatan Teoretis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008.
- Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2014.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2018.
- . *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2018.
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset Untuk Bisnis Dan Ekonomi*. Yogyakarta: Erlangga, 2009.
- Manullang. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Indeks, 2013.
- Nilasari, Sri Wiludjeng dan Irma. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006.
- Priyatno, Duwi. *Mandiri Belajar SPSS 22*. Jakarta: CV. Andi Offset, 2012.
- . *SPSS22 Pengolah Data Terpraktis*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2014.
- Purba, Radiks. *Akuntansi Untuk Manajer*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1995.

- Raharjo, Budi. *Laporan Keuangan Perusahaan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University, 2009.
- Rozalinda. *Ekonomi Islam Teori Dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2014.
- Sartono, Agus. *Manajemen Keuangan Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta, 2010.
- Siswandi. *Aplikasi Manajemen Perusahaan Analisis Kasus Dan Pemecahannya*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2011.
- Siswanto, Victorianus Aries. *Strategi Dan Langkah-Langkah Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Soemarso. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat, 2004.
- SR, Soemarso. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Sugiono. *Statistic Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta, 2007.
- Suhandi, Hendi. *Fikih Muamalah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.
- Suhayati, Ely, and Dewi Anggadini dan Sri. *Akuntansi Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.
- Supangat, Andi. *Statistik Dalam Kajian Deskriptif, Infrensi, Dan Nonparametrik*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Tarigan, Akmal Azhari. *Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Al-Qur'an*. Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2014.
- Umar, Husein. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : Nurul Warda Harahap
2. Jenis Kelamin : Perempuan
3. Tempat/Tanggal Lahir : Medan, 20 Juni 2000
4. Anak Ke : 2 (dua) dari 3 Bersaudara
5. Kewarganegaraan : Indonesia
6. Agama : Islam
7. Alamat Lengkap : Desa Singali, kec. Psp. Hutaimbaru
Kota Padangsidempuan
8. Telepon/HP : 082274789885
9. Email : nurulwardaharahap26@gmail.com

B. NAMA ORANG TUA

1. Nama
Ayah : Aliadin Harahap
Ibu : Efrida Wati Hasibuan
2. Pekerjaan
Ayah : Wiraswasta
Ibu : Petani
3. Alamat
Ayah : Desa Singali, kec. Psp Hutaimbaru, Kota Padangsidempuan
Ibu : Desa Singali, kec. Psp Hutaimbaru, Kota Padangsidempuan

C. PENDIDIKAN

1. Tahun 2005-2012 : SDS Muhammadiyah 13 Medan
2. Tahun 2012-2015 : MTs YPKS Padangsidempuan
3. Tahun 2015-2018 : MAN 1 Padangsidempuan
4. Tahun 2018-2022 : Program Sarjana (S-1) Ekonomi Syariah IAIN
Padangsidempuan

LAMPIRAN I**Perkembangan Penjualan, Harga Pokok Penjualan
dan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima Tahun 2013-2021
(dalam rupiah per Tahun)**

T	Penjualan	Harga Pokok	Laba kotor
2	518.770.543	216.711.374.233	302.059.1
2	565.400.437	282.834.237.097	282.566.2
2	416.124.379	182.844.123.923	233.280.2
2	429.022.624	209.399.886.668	219.682.7
2	366.751.537	169.752.030.281	196.999.5

2	435.573.970	210.825.888.958	224.748.0
2	397.699.225	159.143.787.920	238.555.4
2	323.797.082	134.194.739.430	189.602.3
2	446.749.164	242.075.035.399	204.674.1

LAMPIRAN II

Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima (dalam satuan rupiah)

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2013	66.145.101.009	122.670.559.698	215.295.789.584	302.059.169.111
2014	43.903.300.494	95.615.681.747	155.566.662.145	282.566.200.011
2015	42.959.798.781	119.409.802.927	152.657.519.350	233.280.255.712
2016	42.616.081.309	88.049.922.845	155.578.561.365	219.682.737.759
2017	42.142.122.769	100.923.141.772	141.164.993.036	196.999.507.261
2018	40.858.501.988	98.022.174.719	151.685.948.737	224.748.081.420
2019	42.637.749.080	105.794.392.358	168.942.850.449	238.555.437.568

2020	38.553.550.259	83.989.149.580	144.937.989.341	189.602.342.586
2021	50.125.336.409	99.462.482.644	162.345.728.166	204.674.149.213

**Perkembangan Penjualan PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)**

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2013	111.546.430.852	154.886.006.311	223.624.455.549	356.609.763.330
2014	70.019.224.538	155.015.382.849	255.128.516.303	565.400.437.108
2015	73.289.679.593	206.547.374.670	281.581.501.696	416.124.379.635
2016	74.349.958.342	148.283.013.978	291.845.484.380	429.022.624.427
2017	81.484.099.142	190.642.316.319	262.587.214.225	366.751.537.542
2018	80.431.388.101	195.930.552.417	300.139.339.923	435.573.970.378
2019	76.682.528.248	185.124.983.861	303.381.230.415	397.699.225.488
2020	60.015.545.205	143.552.546.269	245.817.865.962	323.797.082.016
2021	81.842.553.820	152.250.122.418	282.898.224.744	446.749.164.612

**Perkembangan Harga Pokok Penjualan
PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)**

Tahun	Periode			
	TW I	TW II	TW III	TW IV
2013	45.401.329.843	100.935.895.851	189.478.449.118	216.711.374.233
2014	26.115.924.044	59.399.701.103	99.561.854.158	282.834.237.097
2015	30.329.880.812	87.137.571.743	128.923.982.346	182.844.123.923
2016	31.733.940.033	60.233.091.133	136.266.923.015	209.339.886.668
2017	39.341.976.373	42.142.122.769	121.422.221.189	169.752.030.281
2018	39.572.886.113	97.908.377.698	148.453.391.186	210.825.888.958
2019	34.044.779.168	79.330.591.503	134.438.379.966	159.143.787.920
2020	21.461.994.946	59.563.396.689	100.879.876.621	134.194.739.430
2021	31.717.217.411	52.787.639.774	121.552.496.578	242.075.035.399

**Perkembangan Laba Kotor PT. Perdana Gapuraprima
(dalam satuan rupiah)**

LAMPIRAN III

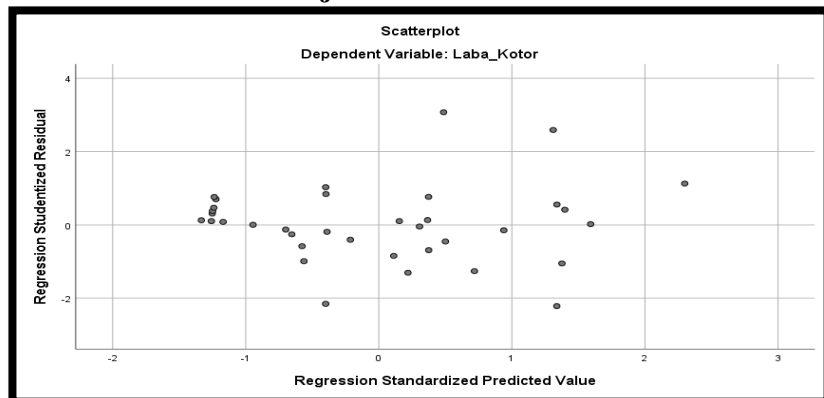
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test.

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000045
	Std. Deviation	18391033834,08597600
Most Extreme Differences	Absolute	,098
	Positive	,098
	Negative	-,092
Test Statistic		,098
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200c,d

Uji Multikolinearitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-14182514,200,013	6675366764,713		-2,125	,041		
Penjualan	,445	,122	,470	3,641	,001	,126	7,935
Harga Pokok Penjualan	,270	,068	,511	3,961	,000	,126	7,935

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,965 ^a	,931	,927	18940140468,60596	1,667

Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	38553550259,00	302059169111,00	135117299255,6111	73844968477,61525
Harga_Pokok_Penjualan	36	60015545205,00	565400437108,00	234072936796,2778	132291598431,87020
Laba_Kotor	36	21461994946,00	2834237097,00	109107138752,5556	69898749407,88594
N (listwise)	36				

Uji Regresi Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-14182514200,013	6675366764,713		-2,125	,041		
Penjualan	,445	,122	,470	3,641	,001	,126	7,935
Harga_Pokok_Penjualan	,270	,068	,511	3,961	,000	,126	7,935

Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,965 ^a	,931	,927	18940140468,60596	1,667

Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	B	Error			
1 (Constant)	-14182514200,013	6675366764,713		-2,125	,041
Penjualan	,445	,122	,470	3,641	,001
Harga_Pokok_Penjualan	,270	,068	,511	3,961	,000

Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	1591661765154979 70000000	2	79583088257748 980000000	221,847	,000 ^b
	Residual	1183805439202732 6000000	33	35872892097052 5000000		
	Total	1710042309075253 00000000	35			