



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA PADA
PT. SEROJA BAMBU RUNCING SOSA
TAHUN 2019-2021**

SKRIPSI

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

Oleh:

**SYARIFAH BATUBARA
NIM. 18 402 00217**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA PADA
PT. SEROJA BAMBU RUNCING SOSA
TAHUN 2019-2021**

SKRIPSI

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

Oleh:

**SYARIFAH BATUBARA
NIM. 18 402 00217**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA PADA
PT. SEROJA BAMBU RUNCING SOSA
TAHUN 2019-2021**

SKRIPSI

*Di Ajukan untuk Memenuhi Tugas dan Syarat- Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Bidang Ekonomi Syariah
Konsentrasi Akuntansi dan
Keuangan Syariah*

Oleh:

**SYARIFAH BATUBARA
NIM. 18 402 00217**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

PEMBIMBING I

**Windari, S. E., M. A
NIP. 19830510 201503 2 003**

PEMBIMBING II

**Damri Batubara, M. A
NIDN. 2019108602**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2023**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH ALI HASAN
AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

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

Hal : Lampiran Skripsi
a. n. SYARIFAH BATUBARA
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, 5 Januari 2023
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad
Addary Padangsidimpuan
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikumWr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a. n. SYARIFAH BATUBARA yang berjudul "Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Akuntansi Dan Keuangan Syariah pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

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

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

Wassalamu'alaikumWr. Wb

PEMBIMBING I

Windari, S.E., M.A

NIP. 19830510 201503 2 003

PEMBIMBING II

Damri Batubara, M.A

NIDN. 2019108602

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : SYARIFAH BATUBARA
NIM : 18 402 00217
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Akuntansi dan Keuangan Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa menerima bantuan tidak sah pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan 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 Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 5 Januari 2023

Saya yang Menyatakan



SYARIFAH BATUBARA

NIM. 18 402 00217

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : SYARIFAH BATUBARA

NIM : 18 402 00217

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021 ”** Dengan hak bebas royalti *Noneklusif* ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary 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.

Padangsidempuan, 5 Januari 2023

yang Menyatakan,

METERAI TEMPEL
SCAKX112308966

SYARIFAH BATUBARA
NIM. 18 402 00217



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

NAMA : SYARIFAH BATUBARA
NIM : 18 402 00217
FAKULTAS/PRODI : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021

Ketua,

Delima Sari Lubis, M.A
NIDN. 2012058401

Sekretaris,

Rini Hayati Lubis, M.P
NIDN. 2013048702

Anggota

Delima Sari Lubis, M.A
NIDN. 2012058401

Rini Hayati Lubis, M.P
NIDN. 2013048702

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

Adanan Murroh Nasution, M.A
NIDN. 2104118301

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Sabtu, 14 januari 2023
Pukul : 10.00 WIB s/d 12.00 WIB
Hasil/Nilai : Lulus / 72, 5 (B)



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMIDAN BISNIS ISLAM**

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022
Website:uinsyahada.ac.id

PENGESAHAN

JUDUL SKRIPSI : **PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA PADA PT. SEROJA BAMBU RUNCING SOSA TAHUN 2019-2021**

NAMA : **SYARIFAH BATUBARA**

NIM : **18 402 00217**

Tangan Yudisium : **28 Januari 2023**

Indeks Prestasi Kumulatif : **3,49**

Predikat : **Sangat Memuaskan**

Telah Dapat Diterima untuk Memenuhi
Syarat dalam Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah

Padangsidempuan, 28 Januari 2023

Dekan,




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

ABSTRAK

Nama : Syarifah Batubara
NIM : 1840200217
Judul : Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021.

Pertumbuhan laba dari suatu perusahaan merupakan hal yang penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Dari penelitian yang dilakukan peneliti pada perusahaan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa diketahui bahwa terjadi ketidaksamaan teori penjualan dengan data yang didapat dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang mana terjadi penurunan penjualan pada tahun 2021 tapi laba mengalami kenaikan pada tahun 2021, yang mana itu tidak sesuai dengan teori penjualan. Pada harga pokok penjualan juga terjadi ketidaksamaan teori harga pokok penjualan dengan data yang didapat dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang mana pada tahun 2021 penjualan mengalami penurunan tetapi harga pokok penjualan mengalami kenaikan dan laba mengalami kenaikan yang mana tidak sesuai dengan teori harga pokok penjualan. Tujuan dari penelitian ini ialah apakah penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap laba. Kegunaan penelitian ini untuk perusahaan dan masyarakat.

Pembahasan Penelitian ini berkaitan dengan bidang ilmu akuntansi dan ekonomi sehubungan dengan itu pendekatan yang dilakukan adalah teori-teori yang berkaitan dengan penjualan dan harga pokok penjualan secara umum, pendekatan teori mengenai penjualan, harga pokok penjualan dan laba serta penjelasan penjualan, harga pokok penjualan dan laba perspektif ekonomi syariah dan sedikit penjelasan tentang laporan keuangan.

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif, populasi yang diambil peneliti pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa ialah dari tahun 2019-2021 dan pengambilan sampel yang dilakukan peneliti dengan metode sampel jenuh, dan jumlah sampel dalam penelitian ialah 36 sampel. Sumber data yang digunakan peneliti adalah data skunder internal. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu pengumpulan data secara manual dan dokumentasi.

Berdasarkan hasil penelitian ini secara parsial (Uji t) penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$. Sedangkan secara simultan (Uji F), penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$. Dan dari uji R^2 diketahui bahwa penelitian ini dapat menjelaskan variabel dilihat dari nilai *Adjusted R Square* sebesar 97,7%.

Kata Kunci : penjualan, Harga Pokok Penjualan, Laba

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Ta'ala, tuhan seluruh alam yang tiada sekutu bagi-Nya dan segala kemuliaan, keagungan dan kesempurnaan hanyalah milik-Nya. Berkat kehendak Allah Ta'ala jugalah, peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini yang kemudian disusun dalam bentuk skripsi dengan judul **“Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021”**. Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang telah menuntun umatnya dengan penuh kasih sayang dan kesabaran menuju jalan yang diridhoi Allah Ta'ala, yakni seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari akhir.

Pada dasarnya, tujuan dibuatnya skripsi ini adalah sebagai salah satu syarat utama untuk menyelesaikan akhir studi peneliti pada jenjang Strata 1 dan untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (SE). Ketika melakukan penelitian, tidak jarang peneliti menemui kesulitan dan hambatan. Karena itu, dengan penuh kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti sebelum, pada saat dan sesudah melakukan penelitian ini:

1. Bapak Dr. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, serta Bapak Dr.

Erawadi, M.Ag selaku Wakil Rektor I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, serta Bapak Dr. Anhar, M.A selaku Wakil Rektor II Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, serta Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag selaku Wakil Rektor III Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Dr. H. Armyan Hasibuan, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Ibu Dra. Replita, M.Si selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, serta Bapak/Ibu Dosen dan Pegawai Administrasi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
4. Ibu Windari, S.E., M.A selaku Pembimbing I dan Bapak Damri Batubara, M.A selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan

dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

7. Teristimewa kepada kedua orang tua tercinta yang sangat berjasa dan yang sangat peneliti sayangi dalam hidup ini. Terutama Ayahanda Ardan Batubara, Ibunda Dani Hasibuan, yang telah banyak berkorban serta memberikan dukungan moral dan material demi kesuksesan peneliti dalam menyelesaikan studi mulai dari tingkat dasar sampai kuliah di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
8. Bapak Alm. Mulkan Yahya Lubis, Muhammad Hanafi Lubis, Chairuddin Lubis S.E selaku Direktur dan komisaris PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang telah memberikan izin tempat bagi peneliti untuk melakukan penelitian.
9. Bapak Hasanuddin Pulungan selaku Pelaksana Administrasi dan Bapak Musawir Nasution selaku Krani Kantor PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang telah memberikan masukan dan arahan serta bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
10. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan kepada saudara dan keluarga tercinta, Abang Iwan Fauzi Batubara, Abang Muhammad Sardiman Batubara, Adik Ahmad Al-varizi Batubara, Keponakan Ardiansyah Batubara dan Ali Ansar Batubara, Kakak Ipar Asmiyati Daulay dan Rabiyyatul Adawiyah Hasibuan, yang selalu memberikan peneliti motivasi agar tetap semangat dan pantang menyerah.
11. Ucapan terimakasih untuk sahabat peneliti seperjuanganku dari asrama hingga saat ini Dinda khofifah Hasibuan, Nurliati Harahap, Isro Hayati Nasution, yang telah membantu peneliti saat mengalami kesusahan dan banyak membantu peneliti serta dukungan yang sangat berarti bagi peneliti, Adik kost Yunita Faridah Hasni Siregar

yang memberikan dukungan. Terimakasih kepada kalian yang telah hadir dan menulis cerita di masa perkuliahan bagi peneliti.

12. Terimakasih kepada teman-teman seangkatan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terkhusus anak Akuntansi II dan seluruh angkatan Nim 18. Semoga kita semua menjadi manusia yang sukses, bukan hanya didunia tetapi sampai akhirat. *Aamiin...*

Disini peneliti mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karena atas karunianya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. *Amin yarabbal alamin*. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Padangsidempuan, 5 Januari 2023
peneliti

SYARIFAH BATUBARA
NIM. 18 402 00217

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	sa	š	Es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	ḥ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	ṣad	ṣ	Es(dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	De (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	Te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	Zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge

ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

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

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

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

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....يْ	fathah dan ya	Ai	a dan i
وْ.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ... اِ...	fathah dan alif atau ya	—	a dan garis atas
اِ... اِي...	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
اُ...	dommah dan wau	—	u dan garis di atas

C. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua:

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

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

D. Syaddah (Tasydid)

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

E. Kata Sandang

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

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

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yakni huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan di depan daftar transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka

dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

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

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

I. Tajwid

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

Sumber: Tim Puslitbang Lektur Keagamaan. Pedoman Transliterasi Arab- Latin.

Cetakan Kelima. 2003. Jakarta: Proyek Pengkajian dan Pengembangan Lektur Pendidikan Agama.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI	
SURAT KETERANGAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	vi
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Definisi Operasional Variabel.....	7
F. Tujuan penelitian.....	8
G. Kegunaan Penelitian.....	9
H. Sistematika Pembahasan.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Kerangka Teori.....	11
1. Laba.....	11
a. Defenisi Laba.....	11
b. Macam-Macam Laba.....	12
c. Manfaat Laba.....	13
d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba.....	14
e. Rumus Laba.....	15
f. Laba Perspektif Ekonomi Syariah.....	15
2. Penjualan.....	17
a. Defenisi Penjualan.....	17
b. Macam-Macam Transaksi Penjualan.....	19
c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan.....	20
d. Karakteristik Rencana Penjualan.....	21
e. Rumus Penjualan.....	22
f. Penjualan Persepektif Ekonomi Syariah.....	22
3. Harga Pokok Penjualan.....	24
a. Defenisi Harga Pokok Penjualan.....	24
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan..	26
c. Manfaat Harga Pokok Penjualan.....	27
d. Rumus Harga Pokok Penjualan.....	28

e. Harga Pokok Penjualan Perspektif Ekonomi Syariah.....	28
4. Laporan Keuangan.....	29
a. Pengertian Laporan Keuangan	29
b. Tujuan Pelaporan Keuangan	30
c. Laporan Laba Rugi	31
d. Format Laporan Laba Rugi	32
B. Penelitian Terdahulu.....	34
C. Kerangka Pikir	38
D. Hipotesis Penelitian	39
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	41
B. Jenis Penelitian.....	41
C. Populasi dan Sampel.....	42
D. Sumber Data.....	43
E. Teknik Pengambilan Data.....	44
F. Teknik Analisa Data	44
1. Statistik Deskriptif.....	45
2. Uji Normalitas	45
3. Uji Asumsi Klasik	46
a. Uji Multikolineritas.....	46
b. Uji Autokolerasi	47
c. Uji Heteroskedastisitas.....	47
4. Uji Hipotesis.....	48
a. Uji Koefisien Determinan (R ²).....	48
b. Uji Regresi Linear Berganda	49
c. Uji Signifikan Parsial (Uji t)	50
d. Uji Signifikan Simultan (Uji F)	51
BAB IV HASIL PENELITIAN	52
A. Gambaran Umum PT. Seroja Bambu Runcing	52
1. Sejarah PT. Seroja Bambu Runcing	52
2. Lahan PT. Seroja Bambu Runcing	53
3. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab	54
4. Tujuan Usaha.....	55
5. Jumlah Tenaga Kerja	55
6. Struktur Organisasi	57
B. Deskripsi Data Penelitian	58
1. Penjualan.....	58
2. Harga Pokok Penjualan.....	60
3. Laba Perusahaan	62
C. Hasil Analisis Data	64
1. Hasil Uji Statistik Deskriptif	64
2. Hasil Uji Normalitas	65
3. Hasil Uji Asumsi Klasik	66
a. Hasil Uji Multikolineritas	66
b. Hasil Uji Autokolerasi	68

c. Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	69
4. Hasil Uji Hipotesis.....	71
a. Hasil Uji Koefesien Determinan (R ²).....	71
b. Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	72
c. Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)	74
d. Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F).....	75
D. Pembahasan Hasil Penelitian	76
BAB V PENUTUP.....	80
A. Kesimpulan	80
B. Saran	81
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Laba Perusahaan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.....	2
Tabel I.2 Harga Pokok Penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.....	3
Tabel I.3 Penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.....	5
Tabel I.4 Defenisi Operasional Variabel.....	8
Tabel II.1 penelitian Terdahulu	35
Tabel IV.1 Pemanfaatan Lahan Perkebunan Kelapa Sawit	53
Tabel IV.2 Daftar Pekerja PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.....	55
Tabel IV.3 Penjualan.....	58
Tabel IV.4 Harga Pokok Penjualan	60
Tabel IV.5 Laba Perusahaan.....	62
Tabel IV.6 Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	64
Tabel IV.7 Hasil Uji Normalitas.....	66
Tabel IV.8 Hasil Uji Multikolinieritas	67
Tabel IV.9 Hasil Uji Autokolerasi	69
Tabel IV.10 Hasil Uji Heteroskedastisitas	70
Tabel IV.11 Hasil Uji Koefesien Determinan (R ²)	71
Tabel IV.12 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	72
Tabel IV.13 Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t).....	74
Tabel IV.14 Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Bagian Alur Laporan Keuangan	24
Gambar II.2 Kerangka Pikir	34
Grafik IV. 1 Penjualan	59
Grafik IV. 2 Harga Pokok Penjualan	61
Grafik IV. 3 Laba Perusahaan	63

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba. Pertumbuhan laba dari suatu perusahaan merupakan hal yang penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Kemampuan manajemen perusahaan dalam menetapkan kebijakan-kebijakan yang menyangkut kegiatan operasional perusahaan memegang peranan penting di dalam meningkatkan laba perusahaan. Di samping itu, peningkatan laba yang di peroleh merupakan gambaran meningkatnya kinerja dari perusahaan yang bersangkutan.¹

Perusahaan bisa memperoleh laba atau tidak, tentu dilihat dari laporan keuangan yaitu laporan laba rugi. Laporan laba rugi adalah suatu laporan yang menunjukkan pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya dari suatu unit usaha untuk suatu periode tertentu. Selisih-selisih antara pendapatan-pendapatan dan biaya-biaya merupakan laba atau rugi yang diperoleh yang diterima perusahaan. Laba perusahaan sering kali tidak tercapai sesuai dengan target,

¹Agustina, "Analisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Dengan Ukuran perusahaan Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia," *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, Vol. 6, No. 1 (2016): hlm. 85.

sedangkan ukuran yang sering dicapai untuk menilai sukses tidaknya manajemen perusahaan adalah laba yang diperoleh.²

Perusahaan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan bahan baku yaitu kelapa sawit seluas 347,12 hektar yang mana bahan baku yang dibudidayakan terdiri dari dua jenis yaitu *E. Guineensis* (produksi yang sangat tinggi) dan *E. Oleifera* (tinggi tanaman yang rendah). Hasil dari perkebunan kelapa sawit tersebut akan dikirim ke pabrik kelapa sawit yang sudah menjalin kerjasama dengan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.

Tujuan utama dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tentunya untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Dari proses penjualan maka perusahaan mendapatkan imbalan dari aktivitas perusahaan dari proses produksi. Laba yang digunakan peneliti adalah laba kotor dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021 yaitu belum dikurangi pajak dan beban operasional lainnya.

Berikut gambaran laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021:

² Sinar Bulan Rambe, "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidempuan," (Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2016), hlm. 1-2.

Tabel 1.1
Laba Perusahaan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Tahun	Total Laba Perusahaan
2019	5.797.561.015
2020	8.266.858.867
2021	9.040.482.125

Sumber : Data langsung (data diolah)

PT. Seroja Bambu Runcing Sosa dilihat dari laporan keuangannya berdasarkan tabel dapat diketahui bahwa laba perusahaan pada tahun 2019 sebesar Rp. 5.797.561.015, pada tahun 2020 sebesar Rp. 8.266.858.867, dan tahun 2021 sebesar Rp. 9.040.482.125. Maka dapat disimpulkan bahwa laba perusahaan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, dalam hal ini proses operasional perusahaan berjalan lancar.

Harga pokok penjualan adalah biaya pembuatan atau harga pembelian yang melekat pada produk barang jadi yang dikirim dari pemasok ke pelanggan. Perusahaan membebankan seluruh biaya yang berkaitan dengan biaya harga pokok penjualan sebagai bagian dari harga pokok penjualan.³

Berikut harga pokok penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa periode 2019-2021:

Tabel 1.2
Harga Pokok Penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Tahun	Total Harga Pokok Penjualan
2019	1.256.365
2020	1.626.957
2021	2.277.948

Sumber : data langsung (data diolah)

³Dina Satriana dan Vina Vijaya Kusuma, "Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan," *Jurnal Ilmiah MEA*, Vol. 4, No. 2 (2020): hlm. 439-444.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui harga pokok penjualan perusahaan pada tahun 2019 sebesar Rp. 1.256.365. Tahun 2020 harga pokok penjualan perusahaan sebesar Rp. 1.626.957, dan tahun 2021 harga pokok penjualan perusahaan sebesar Rp. 2.277.948. Dalam hal ini harga pokok penjualan perusahaan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Kenaikan ini di sebabkan oleh naiknya harga nilai kelapa sawit.

Fenomena data keuangan di atas berlawanan dengan teori yang menjelaskan apabila harga jual barang lebih besar daripada harga pokok penjualan maka perusahaan akan memperoleh laba. Begitu pula sebaliknya, apabila harga jual lebih rendah daripada harga pokok penjualan maka perusahaan akan rugi.⁴

Kegiatan penjualan adalah salah satu faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga *kontinuitas* perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Dalam setiap penjualan harus ada perencanaan dan strategi serta kerjasama antara bagian yang terkait untuk dapat mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Penjualan dapat dijadikan sebagai alat penunjang membayar segala beban yang menjadi tanggungan dalam setiap kegiatan operasional.

Berikut penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Periode 2019-2021:

⁴ Basuki Darsono, *Buku Siswa Ekonomi Peminatan Ilmu-Ilmu Sosial* (Magelang: Pustaka Rumah Cinta, 2020), hlm. 140.

Tabel 1.3
Penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Tahun	Total Penjualan
2019	4. 614.551 kg
2020	5.081.180 kg
2021	3.968.694 kg

Sumber : Data langsung (data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa penjualan pada tahun 2019 sebesar 4.614.551 kg, pada tahun 2020 penjualan sebesar 5.081.180 kg mengalami kenaikan dari tahun 2019, dan pada tahun 2021 penjualan perusahaan sebesar 3.968.694 kg dan mengalami penurunan dari tahun 2020. Penurunan penjualan kelapa sawit pada tahun 2021 berbanding terbalik dengan laba perusahaan yang meningkat pada tahun 2021, salah satu faktor penyebab dari masalah ini ialah naiknya harga pokok penjualan selain itu meningkatnya nilai kelapa sawit. Apabila penjualan meningkat maka laba akan meningkat pula, begitu juga dengan sebaliknya apabila penjualan menurun, maka laba akan rendah.⁵

Gambaran yang timbul dari penjelasan di atas ialah, bahwa terjadinya penurunan penjualan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa pada tahun 2021. Akan tetapi, laba perusahaan naik drastis pada tahun 2021 pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang mana tidak sesuai dengan teori penjualan yaitu apabila penjualan meningkat maka laba akan meningkat pula tetapi pada data yang ada penjualan menurun laba perusahaan meningkat. Dan dari data harga

⁵Mira Yusmeida dan Aliman Syahuri Zein, “Pengaruh Penjualan Bersih dan Beban Operasi Terhadap Laba Usaha Pada PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk,” *Jurnal Pengaruh Penjualan*, Vol. 1, No. 1 (2018), hlm. 178.

pokok penjualan terlihat bahwa terjadinya kenaikan harga pokok penjualan dari tahun 2019-2021 tapi terjadi penurunan pada penjualan.

Oleh itu dengan terjadinya penurunan penjualan dan naiknya laba perusahaan yang jarang ditemukan maka peneliti tertarik melakukan penelitian pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa dengan judul ‘’ Pengaruh Penjualan dan harga pokok penjualan Terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021’’ di Desa Mondang Daerah Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dijelaskan di atas, maka timbul masalah yang perlu diidentifikasi yaitu:

1. Penjualan perusahaan kelapa sawit di PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Pada Tahun 2021 Menurun?
2. Terjadinya Penurunan Penjualan perusahaan kelapa sawit Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Pada Tahun 2021 tetapi laba perusahaan kelapa sawit meningkat?
3. Terjadinya Kenaikan Harga pokok penjualan perusahaan kelapa sawit tetapi penjualan perusahaan kelapa sawit menurun di PT. Seroja Bambu Runcing Sosa?

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang diuraikan di atas, peneliti melakukan pembatasan masalah agar pembahasannya tidak meluas dan tetap

fokus pada permasalahan yang diteliti. Alasan lainnya karena keterbatasan ilmu, dana dan waktu yang dimiliki peneliti. Oleh itu penelitian ini dibatasi, peneliti hanya meneliti tentang pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan, dan pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa pada tahun 2019-2021.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah, maka rumusan masalahnya adalah:

1. Apakah ada pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021?
2. Apakah ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021?
3. Apakah ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021?

E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel digunakan untuk mengetahui variabel-variabel dan istilah-istilah yang di pakai dalam penelitian selain sebagai alat ukur penjelasan dalam penelitian ini. Variabel-variabel dalam penelitian ini adalah:

Tabel 1.4
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Rumus	Skala
Penjualan (X ₁)	Penjualan adalah hal yang penting bagi perusahaan untuk kesetabilan operasional perusahaan.	Penjualan = penjualan kotor – retur penjualan – potongan penjualan	Rasio
Harga Pokok Penjualan (X ₂)	Harga pokok penjualan adalah biaya yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis.	Harga pokok penjualan = Persediaan awal + pembelian bersih – persediaan akhir	Rasio
Laba (Y)	Laba adalah penghasilan bersih (net income) atau imbalan dari aktivitas perusahaan.	Laba = total pendapatan – total biaya	Rasio

F. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan jawaban sementara rumusan masalah atau berupa pertanyaan yang mengungkap hal-hal yang akan diperoleh pada akhir penelitian. Berdasarkan rumusan masalah di atas tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

G. Kegunaan Penelitian

Dan adapun kegunaan penelitian ini ialah bahwa akan bermanfaat bagi pihak-pihak berkepentingan seperti:

1. Bagi Peneliti

Dalam penelitian ini membahas tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang mana dapat menambah pengetahuan dan mungkin dapat mengaplikasikan dalam usaha atau untuk menambah wawasan dalam membangun usaha.

2. Bagi Perusahaan

Dapat digunakan sebagai masukan dan sumbangan pikiran dalam upaya peningkatan penjualan, harga pokok penjualan dan peningkatan laba.

3. Bagi Masyarakat

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi wahana pengetahuan dan menambah wawasan dalam bidang usaha.

H. Sistematika Pembahasan

Dalam penelitian ini, sistematika yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, definisi operasional variabel, tujuan masalah dan kegunaan penelitian.

BAB II Landasan Teori berisi tentang kerangka teori yang menjelaskan uraian-uraian tentang teori dan masing-masing variabel dari berbagai referensi yang berbeda, kemudian diperkuat dengan penelitian terdahulu, kerangka pikir berisi pemikiran penelitian mengenai masalah yang akan diselesaikan dan hipotesis merupakan jawaban sementara masalah penelitian yang diteliti,

BAB III Metode Penelitian yang berisi tentang lokasi dan waktu penelitian. Kemudian jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kuantitatif yang menggunakan data skunder dan metode pengumpulan data dilakukan dengan teknik pencarian data, teknik dokumentasi, dan kepustakaan. Teknik analisa data yang digunakan oleh peneliti adalah analisis data, uji normalitas, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis.

BAB IV Merupakan hasil penelitian dan pembahasan terdiri dari gambaran umum perusahaan, deskripsi data penelitian, hasil analisis data dan pembahasan hasil penelitian, keseluruhan hasil ada pada Bab V.

BAB V Merupakan penutup yang membuat kesimpulan dan saran-saran yang dianggap perlu.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Laba

a. Defenisi Laba

Laba merupakan selisih harga penjualan dengan biaya produksi. Istilah lain yang digunakan untuk menggantikan kata laba adalah keuntungan atau profit. Salah satu tujuan utama perusahaan ingin mendapatkan laba dari hasil usahanya. Laba yang diperoleh perusahaan digunakan untuk berbagai kepentingan, salah satunya untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan. Laba yang dihasilkan dapat menentukan bagaimana kinerja dari suatu perusahaan, sehingga laba memegang peranan penting bagi sebuah perusahaan karena laba merupakan alat untuk mengukur keberhasilan dalam suatu usaha dan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan bagi pihak manajemen ataupun investor. Tujuan yang ingin dicapai perusahaan adalah mendapatkan laba yang tinggi karena hal ini berkaitan dengan bonus yang akan diperoleh manajemen, karena semakin tinggi bonus yang akan diberikan oleh perusahaan kepada pihak manajemen sebagai pengelola secara langsung.⁶ Laba adalah hasil dari investasi, salah satu

⁶Dini Haryati dkk, *Teori Akuntansi*, (Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022), hlm. 121.

definisi laba yang diterima lebih luas adalah jumlah yang dapat diberikan kepada investor sebagai hasil investasi dan kondisi perusahaan diakhir periode masih sama baiknya dengan diawal periode. Macam-Macam Laba definisi laba yang diterima lebih luas adalah jumlah yang dapat diberikan kepada investor sebagai hasil investasi dan kondisi perusahaan diakhir periode masih sama baiknya dengan diawal periode. Laba menurut Sofyan Syafri Harahap laba adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama *entity* dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi *entity* selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik.

b. Macam-Macam Laba

Ada beberapa Macam laba didalam laporan keuangan perusahaan yaitu:

1) Laba Bersih

laba bersih diperoleh dari menjumlahkan seluruh pendapatan perusahaan dikurangi dengan seluruh biaya baik biaya administrasi maupun biaya operasional pabrik termasuk pajak. Pajak penghasilan ditentukan setelah perusahaan mengetahui besarnya pendapatan bersih hasil dari menjumlahkan seluruh pendapatan perusahaan dikurangi seluruh biaya perusahaan.

2) Laba Kotor

Laba kotor diperoleh dari pengurangan harga pokok penjualan pada penjualan bersih. Penjualan bersih dapat diperoleh dengan mengurangi potongan penjualan dan retur penjualan pada penjualan. Pelaporan laba kotor menyediakan angka yang berguna untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan memprediksi pendapatan di masa depan.⁷

3) Laba Operasi

Laba operasi adalah laba kotor yang dikurangi dengan beban operasi. Laba dari operasi berlanjut sebelum pajak penghasilan yaitu diperoleh dari laba operasi ditambahkan dengan pendapatan dan keuntungan lain kemudian dikurangi beban dan kerugian beban lainnya.⁸

c. Manfaat Laba

Laba dengan berbagai interpretasi diharapkan dapat digunakan antara lain sebagai berikut:

- 1) Indikator efisiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi.

⁷Abdul Nasser Hasibuan dkk, *Akuntansi Keuangan Menengah Pendekatan Teori dan Praktek*, (Jakarta: Kencana, 2020), hlm. 58-59.

⁸Ali Farhan, *Teori Akuntansi Perjalanan Filosofis Akuntansi dari Teori Menuju Praktik*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2021), hlm. 186-187.

- 2) Pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen.
 - 3) Dasar penentuan besar pengenaan pajak.
 - 4) Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomik suatu negara.
 - 5) Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tarif dalam perusahaan publik.
 - 6) Alat pengendalian terhadap debitor dalam kontrak utang.
 - 7) Dasar kompensasi dan pembagian bonus.
 - 8) Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
 - 9) Dasar pembagian deviden.⁹
- d. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba

1) Faktor Penjualan

Penjualan adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun rupiah.

2) Faktor Harga Jual

Harga jual adalah perusahaan atau unit per kilogram atau lainnya produk yang dijual dipasarkan. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual yaitu perubahan nilai harga jual per satuan.

3) Faktor Jumlah Barang Yang Dijual

Jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang yang dijual dalam satu periode.

⁹Dini Haryati dkk, *Teori Akuntansi*, hlm. 127.

Sudah pasti barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor.

4) Faktor Harga Pokok penjualan

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

5) Harga Pokok Rata-Rata

Sama seperti halnya jumlah pendapatan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau per kilogram lainnya, produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga rata-rata naik maka laba operasi dapat menurun begitu juga sebaliknya.

6) Jumlah Barang Yang Dijual.¹⁰

e. Rumus Laba

Adapun rumus laba adalah sebagai berikut:

Rumus laba:

$$\text{Laba} = \text{total pendapatan} - \text{total biaya}$$

Keuntungan atau laba diperoleh dari total pendapatan dikurangi dengan total biaya.¹¹

¹⁰ Ali Farhan, *Teori Akuntansi Perjalanan Filosofis Akuntansi dari Teori Menuju Praktik*, hlm. 190-191.

¹¹ Nia N. Tamba, *Smart Book Ekonomi & Akuntansi SMA*, (Guepedia, 2021), hlm. 66

f. Laba Perspektif Ekonomi Syariah

Setiap perusahaan melakukan kegiatan usahanya untuk mendapatkan tujuan utamanya yaitu keuntungan atau laba. Laba muncul karena adanya perputaran modal pengoperasiannya dalam perdagangan. Laba dalam Islam adalah penambahan pada modal pokok perdagangan. Konsep laba dalam Islam dijelaskan dalam Al-Quran surah Al-Huud ayat 85:

وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ {85}

Artinya: Dan Syu'aib berkata: "Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan."¹²

Konsep keadilan ekonomi dalam islam berbeda secara mendasar dengan konsep keadilan dalam kapitalisme dan sosialisme. Keadilan sosial ekonomi dalam islam, selain didasarkan pada komitmen spritual, juga didasarkan atas konsep persaudaraan universal sesama manusia. Al-Quran dan hadist secara eksplisit menekankan pentingnya keadilan dan persaudaraan tersebut.¹³ Kesimpulan dari Ayat di atas ialah bahwa dalam melaksanakan kegiatan perdagangan maka kita harus berlaku adil. Jangan mengurangi dan menambahi takaran

¹²Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan* (Garut: CV. Penerbit J-ART, 2017), hlm. 231.

¹³Iwan Permana, *Hadist Ahkam Ekonomi*, (Jakarta: Amzah, 2020), hlm. 41

kepada orang lain. Hasil dari perdagangan tersebut berupa keuntungan atau laba. Jadi pengambilan laba dalam perspektif islam diperbolehkan dengan dengan cara yang benar.

2. Penjualan

a. Definisi Penjualan

Penjualan adalah suatu proses dimana sang penjual memuaskan atau memenuhi segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaatnya bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Penjualan barang merupakan penyerahan barang serta kepemilikannya kepada pembeli, di mana penjual menerima atau akan menerima sejumlah tertentu sesuai dengan kesepakatan. Barang yang telah diserahkan, kemungkinan dapat diterima kembali karena dikembalikan oleh pembeli. Biasanya pengembalian ini disebabkan oleh karena barang yang diterimanya rusak atau tidak sesuai dengan pesanan. Bila penjualan menerima kembali barang yang dijual, tentu dapat diterima secara wajar dan mengurangi harga semula. Jika penjualan tadinya secara kredit, maka penjual mengirimkan nota kredit dan mendebet akun retur penjualan dan pengurangan harga dan mengkredit akun piutang usaha. Penjualan juga hasil yang dicapai sebagai imbalan jasa-jasa yang diselenggarakan dan dilakukannya perniagaan transaksi

dunia usaha.¹⁴ Penjualan barang ialah penyerahan barang serta kepemilikannya kepada pembeli, dimana penjual menerima atau akan menerima sejumlah tertentu sesuai dengan kesepakatan. Transaksi penjualan adalah aktivitas penyerahan barang kepada langganan dengan memperhitungkan jumlah yang di bebaskan kepada penjualan. Penjualan merupakan jumlah yang di bebaskan kepada pembeli atas barang yang dijual dalam suatu periode.¹⁵

Sales operation management (SOM) merupakan aktivitas atau proses untuk membantu bagian penjualan supaya berfungsi secara efektif dan efisien, bagian ini menghubungkan penjualan dengan bagian lain seperti bagian pemasaran, produksi, keuangan. SOM sering disebut juga sebagai sales support karena peran dan fungsi mereka adalah wakil bagian penjualan. aktivitas SOM berbeda untuk setiap perusahaan, tetapi pada umumnya perannya adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan analisis bisnis, membuat anggaran dan target penjualan
- 2) Mengawal pencapaian target penjualan dan memastikan ketersediaan produk mencukupi untuk mencapai target penjualan.
- 3) Memastikan eksekusi program pemasaran berjalan lancar

¹⁴Fitriani Dwi Ramadhani & Maulana Ardhiansyah, *Sistem Prediksi Penjualan dengan Metode Single Exponential Smoothing & Trend Parabolik*, (Tangerang: Pascal Books, 2021), hlm. 11

¹⁵Amin Syukron, *Pengantar Manajemen Industri*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hlm. 83.

- 4) Menjadi liason atau penghubung antara bagian penjualan atau pihak *principial*.¹⁶

b. Macam-Macam Transaksi Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut midjan yaitu sebagai berikut:

- 1) Penjualan secara tunai yaitu penjualan yang bersifat cash atau penjualan kontan. Pembayaran dalam jangka waktu satu bulan termasuk kedalam kontan.
- 2) Penjualan secara kredit yaitu penjualan dengan pembayaran yang dilakukan secara langsung dengan waktu rata-rata diatas satu bulan.
- 3) Penjualan secara tender yaitu penjualan yang dilakukan melalui prosedur tertentu untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender tersebut.
- 4) Penjualan secara ekspor yaitu penjualan yang dilaksanakan dengan pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.
- 5) Penjualan secara konsinyasi yaitu penjualan secara titipan melalui penjualan lain.
- 6) Penjualan secara grosir yaitu penjualan yang tidak langsung kepada pembeli tetapi melalui pedagang perantar. Grosir berfungsi perantara pabrik dengan pedagang.

¹⁶Elvie Mulia, Double sales, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2017), hlm.170

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Adapun beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain:

1) Kualitas barang

Turunnya mutu barang dapat mempengaruhi penjualan, jika barang yang diperdagangkan mutunya menurun dapat menyebabkan pembelinya yang sudah menjadi pelanggan dapat merasakan kecewa sehingga mereka bisa berpaling ke barang lain yang mutunya lebih baik.

2) Selera konsumen

Selera konsumen tidaklah tetap dan dia dapat berubah setiap saat, bilamana selera konsumen terhadap barang-barang menurun maka penjualan akan menurun.

3) Servis terhadap pelanggan

Servis terhadap pelanggan merupakan faktor penting dalam usaha memperlancar penjualan terhadap usaha dimana tingkat persaingan semakin ketat dan banyak. Dengan adanya servis yang baik terhadap para pelanggan sehingga dapat meningkatkan penjualan.

4) Persaingan menurunkan harga jual

Potongan harga dapat di berikan dengan tujuan agar penjualan dan keuntungan perusahaan dapat ditingkatkan dari sebelumnya.

Potongan harga tersebut dapat di berikan kepada pihak tertentu dengan syarat-syarat tertentu pula.¹⁷

d. Karakteristik Rencana Penjualan

Struktur perencanaan yang umum digunakan dalam perencanaan strategis penjualan adalah model VMGS. Ketika perusahaan ingin mencapai target penjualan yang lebih tinggi melalui perencanaan yang matang, maka perusahaan disarankan untuk menggunakan model ini agar mencapai tujuan yang diinginkan. Model VMGS di dasarkan pada pengamatan ketika perusahaan akan membuat rencana yang efektif, yaitu:

1) *Vision* (visi)

Vision statement adalah tagline yang intinya adalah menjelaskan tujuan utama perusahaan. Maksud dari memiliki visi perusahaan adalah untuk menginspirasi dan membimbing karyawan dalam mengambil langkah yang tepat.

2) *Mission* (misi)

Perbedaan antara misi dan visi adalah bahwa misi sering diinfokan hanya dengan karyawan untuk meningkatkan produktivitas mereka, tetapi visi dibagikan kepada karyawan serta pihak terkait lainnya.

¹⁷ Fitriani Dwi Ramadhani & Maulana Ardhiyansyah, hlm. 12

3) *Goals and objectives* (tujuan)

Goals adalah arah jangka pendek terbaik yang membantu perusahaan untuk melanjutkan misi perusahaan.

4) *Strategies and tactics* (strategi)

Semua perusahaan ingin mencapai tujuan dan sasaran mereka dengan biaya berapa pun. Untuk melakukan itu, perusahaan harus memiliki beberapa strategi dan taktik yang unik dan strateginya pun tidak boleh diketahui oleh perusahaan lain.¹⁸

e. Rumus Penjualan

Adapun rumus penjualan adalah sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \text{penjualan kotor} - \text{retur penjualan} - \text{potongan penjualan}$$

Penyajian penjualan pada laporan keuangan ialah penjualan bersih, dimana penjualan ini harus disajikan setelah penjualan kotor dikurangi retur dan potongan penjualan.¹⁹

f. Penjualan Persepektif Ekonomi syariah

Penjualan menurut ekonomi syariah merupakan suatu kegiatan menukar barang dengan uang secara suka rela diantara kedua belah pihak (penjual dan pembeli) sesuai dengan ketentuan syara'. Tujuan

¹⁸Rizal Alfisyahr & Lusy deasyana Rahma devita, *Manajemen Penjualan*, (Malang: UB Press, 2021), hlm. 45-47.

¹⁹Widaryanti dkk, *Pengantar Akuntansi 1*, (Bandung: Media Sains indonesia dan Penulis, 2022). Hlm.168.

dari penjualan yaitu menjual dari apa yang telah dihasilkan. Hal ini dijelaskan dalam Al-Quran surah Al-muthoffifin ayat 1-3:

وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ { ١ } الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ { ٢ } وَإِذَا كَالُواهُمْ أَوزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ { ٣ }

Artinya : Celakalah bagi orang-orang yang curang (dalam menakar dan menimbang)!, (Yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain, mereka minta dicukupkan. Dan apabila mereka menakar atau menimbang (untuk orang lain), mereka kurangi.²⁰

Penjelasan ayat diatas dapat diketahui bahwa kata celaka dalam ayat di atas merupakan larangan keras untuk melakukan *tahtif* yaitu melakukan tindakan yang merugikan dalam menimbang dan menakar dengan sesuatu yang sedikit yang dilakukan dengan sembunyi-sembunyi, karena sesuatu yang banyak jika tampak akan di tolak juga, dan kerusakan sebuah masyarakat terjadi ketika mereka ambisi untuk mendapatkan haknya secara sempurna atau bahkan lebih, tapi saat menjalankan kewajibannya malah mengurangi hak orang lain.²¹ Kesimpulan dari penjelasan ayat diatas ialah bahwa dalam melakukan transaksi hendaklah dengan jujur dan benar, yang mana kaitannya dengan penelitian peneliti ialah bahwa dalam melakukan penjualan ialah harus sesuai dengan yang disepakati tidak mengurangi dan

²⁰Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, hlm. 587.

²¹Mohammad Bashri Asyari, *Ekonomi Islam Persepektif Tafsir (Studi Tafsir Tematis Ayat-Ayat Ekonomi Dalam Al-quran)* (Jakarta: Duta Media Publishing, 2020), hlm. 96.

melebihkan apapun. Dan jangan melakukan kecurangan dalam penjualan barang dagangan.

3. Harga Pokok Penjualan

a. Definisi Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah istilah yang digunakan pada akuntansi keuangan dan pajak untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Harga pokok penjualan merupakan harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual. Menurut Jumingan menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga pokok barang yang di beli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Menurut Kasmir menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan.²²

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa harga pokok penjualan ialah harga pokok yang dikeluarkan perusahaan untuk membeli suatu barang untuk kemudian dijual kembali dengan harga jual yang lebih tinggi, harga pokok penjualan merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada saat memproduksi suatu barang atau jasa baik produk mentah, produk

²² Basuki Darsono, *Ekonomi Peminatan Ilmu-Ilmu Sosial* (Magelang: Pustaka Rumah Cinta, 2020), hlm. 140.

setengah jadi maupun produksi jadi kemudian dijual kembali oleh perusahaan.

Harga pokok penjualan ini biasanya ada pada perusahaan dagang. Kegiatan perusahaan dagang adalah memperjual belikan barang dagangan. Kemudian hasil dari penjualan itu dicatat dalam akun penjualan. Hasil dari penjualan barang dagangan tersebut mempunyai harga pokok nilai beli yang telah dijual. Setiap perusahaan dagang pasti mempertimbangkan harga pokok penjualan (HPP) atau *cost of good sold*. Di setiap proses bisnis perusahaan menyertakan harga pokok penjualan untuk setiap barang yang dijual sebagai bagian dari keuntungan yang diambil oleh perusahaan.²³

Harga pokok penjualan diatur sedemikian rupa agar sesuai dengan target pasar yang dituju dan dapat diterima oleh masyarakat. Harga pokok penjualan merupakan hal sederhana yang jika salah penentuannya perusahaan bisa mengalami kerugian. Harga pokok penjualan atau yang biasa disingkat HPP adalah jumlah pengeluaran dan beban yang secara langsung dan tidak langsung untuk menghasilkan produk atau jasa didalam kondisi dan tempat dimana barang dapat dijual dan digunakan. Perhitungan harga pokok penjualan atau HPP sangat penting bagi manajemen karena dapat membantu

²³ Basuki Darsono, *Ekonomi Peminatan Ilmu-Ilmu Sosial* .

manajemen menganalisa seberapa baik mereka mengendalikan biaya pembelian dan biaya tenaga kerja (upah/gaji).

Para kreditor atau investor juga dapat menggunakan harga pokok penjualan untuk menghitung margin kotor bisnis (gross margin) dan menganalisis berapa persentase pendapatan yang masih tersedia untuk menutupi biaya operasionalnya. Produsen maupun retailer (pengecer) pasti akan mencatat harga pokok penjualan ke dalam laporan laba rugi mereka sebagai beban langsung setelah pendapatan pada periode tertentu. Harga pokok penjualan kemudian dikurangi dari total pendapatan untuk mengetahui margin kotornya.²⁴

Harga dalam ekonomi islam menurut Ibnu Taimiyah menjelaskan bahwa harga yang setara adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang menggambarkan atas kekuatan dan penawaran. Hal ini sesuai dengan yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, karena ia sangat menghargai harga yang adil yaitu harga yang terjadi atas mekanisme pasar yang bebas. Rasulullah SAW menolak untuk membuat kebijakan penetapan harga manakala tingkat harga di madinah tiba-tiba naik. Akan tetapi, rasullullah sering melakukan inspeksi ke pasar untuk mengecek harga dan mekanisme pasar. Sering

²⁴Basuki Darsono, *Ekonomi Peminatan Ilmu-Ilmu Sosial* .

kali dalam inspeksinya beliau menemukan praktek bisnis yang tidak jujur, sehingga beliau menegurnya.²⁵

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan ialah sebagai berikut:

1) Persediaan awal barang dagangan

Persediaan awal barang dagangan merupakan persediaan barang dagangan yang tersedia di awal periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal barang dagangan terdapat dalam neraca saldo periode berjalan atau neraca awal perusahaan atau neraca tahun sebelumnya.

2) Persediaan akhir barang dagangan

Persediaan akhir barang dagangan ialah persediaan barang dagangan yang tersedia di akhir periode atau akhir tahun buku berjalan. Saldo persediaan ini biasanya diketahui pada data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

3) Pembelian bersih

Pembelian bersih ialah seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan perusahaan baik pembelian barang dagangan secara tunai maupun pembelian barang dagangan secara kredit,

²⁵ Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam* (Jakarta: Guepedia, 2018), hlm. 10.

ditambah dengan biaya angkut pembelian tersebut serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.²⁶

c. Manfaat Harga Pokok Penjualan

Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan yaitu sebagai berikut:

- 1) Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
- 2) Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan di peroleh kerugian.²⁷

d. Rumus Harga Pokok Penjualan

Adapun rumus harga pokok penjualan adalah:

$$\text{Hpp} = \text{persediaan awal} + \text{pembelian bersih (berasal dari pembelian kotor} - \text{potongan pembelian} - \text{retur pembelian)} - \text{persediaan akhir}$$

Nilai dari harga pokok penjualan berasal dari persediaan barang dagangan awal maupun akhir dan pembelian.²⁸

e. Harga Pokok Penjualan Perspektif Ekonomi Syariah

Ibnu Taimiah menjelaskan bahwa harga yang setara adalah harga yang dibentuk oleh kekuatan pasar yang menggambarkan atas

²⁶Ferra Pujiyanti, *Rahasia Cepat Menguasai Laporan Keuangan Dalam Sekejab Otodidak Tanpa Guru*, (Lembar Pustaka, 2015), hlm. 148

²⁷Ferra Pujiyanti, *Rahasia Cepat Menguasai Laporan Keuangan Dalam Sekejab Otodidak Tanpa Guru*, hlm. 147.

²⁸Widaryanti dkk, *Pengantar Akuntansi 1*, hlm. 169

kekuatan dan penawaran. beliau menggambarkan bahwa jika penduduk menjual barang secara normal tanpa menggunakan cara-cara yang tidak adil kemudian harga tersebut meningkat karena pengaruh kelangkaan barang (yakni kelangkaan *suplay*) atau dikarenakan jumlah penduduk (yakni peningkatan *demand*), kenaikan harga tersebut merupakan kehendak Allah SWT. dalam kasus ini memaksa penjual untuk menjual barang-barang mereka pada harga tertentu adalah pemaksaan yang salah. Hal ini sesuai dengan yang dilakukan oleh Rasulullah SAW, karena ia sangat menghargai harga yang adil yaitu harga yang terjadi atas mekanisme pasar yang bebas.²⁹

Hal ini dijelaskan dalam Al-quran pada suroh Asy-Syu'ara ayat 183:

وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْنُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ^ع { ١٨٣ }

Artinya : Dan janganlah kamu merugikan manusia dengan mengurangi hak-haknya dan janganlah membuat kerusakan di bumi.³⁰

Penjelasan ayat di atas dapat diketahui bahwa dilarang melakukan harga monopoli, yaitu pelaku usaha dilarang melakukan penguasaan atau produksi atau jasa yang dapat mengakibatkan

²⁹ Supriadi, *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam* .

³⁰ Kementrian Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, hlm. 274.

terjadinya praktek monopoli dan jasa persaingan usaha tidak sehat. Kesimpulan dari penjelasan diatas ialah dalam ekonomi syariah semua memiliki landasan dalam penentuan hukum yaitu dari Al-quran dan hadits yaitu sesuai dengan ketentuan syara'. Dengan tidak saling merugikan satu sama lain dan sama-sama memenuhi haknya masing-masing.

4. Laporan Keuangan

a. Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan berisikan informasi keuangan yang memiliki ciri khas tentang kegiatan-kegiatan proses pengambilan keputusan data keuangan perusahaan. Laporan keuangan berkaitan dengan ciri khasnya terletak pada karakteristik yang dimiliki akuntansi, yaitu meliputi kegiatan mengidentifikasi, mengukur, dan mengomunikasikan informasi keuangan mengenai entitas ekonomi kepada pihak-pihak yang memiliki kepentingan. Akuntansi keuangan atau yang biasa dikenal dengan *financial accounting* merupakan suatu proses yang berakhir pada dibuatnya suatu laporan keuangan yang memberikan gambaran isi perusahaan secara keseluruhan dan informasi keuangan. Akuntansi menghasilkan produk akhir berupa laporan keuangan, informasi yang bersumber dari laporan keuangan sangatlah dibutuhkan oleh berbagai perusahaan atau entitas yang

membutuhkannya. Laporan keuangan dianalisis, diinterpretasikan dan akhirnya dapat diambil suatu keputusan.³¹

b. Tujuan pelaporan keuangan

Pada dasarnya, tujuan akuntansi keuangan dan penyusunan laporan keuangan adalah menyediakan informasi keuangan suatu badan usaha yang akan digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan pertimbangan di dalam pengambilan keputusan ekonomi. Pihak-pihak yang berkepentingan dengan laporan keuangan suatu badan usaha adalah para pemegang saham atau pemilik perusahaan dan calon pemegang saham, kreditur, dan pemerintah Tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Laporan keuangan yang di susun untuk tujuan ini memenuhi bersama sebagian besar pemakai. Namun demikian, laporan keuangan tidak menyediakan semua informasi yang mungkin dibutuhkan pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi karna secara umum

³¹Abdul nasser hasibuan, dkk, *Akutansi keuangan menengah*, hlm. 4-5

menggambarkan pengaruh keuangan dan kejadian dimasa lalu, dan tidak diwajibkan untuk menyediakan informasi non keuangan.³²

c. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi atau yang biasa dikenal dengan *income statements* dalam bahasa inggris, merupakan suatu laporan yang dapat mengukur tingkat keberhasilan operasi perusahaan dalam periode kurun waktu tertentu. Komunitas bisnis dan investasi memanfaatkan laporan laba rugi dalam penentu baik profitabilitas, nilai investasi, maupun kelayakan kredit. Laporan ini merupakan penyedia informasi yang kemudian diperlukan para investor maupun oleh kreditur dalam membantu menentukan prediksi baik jumlah, penetapan waktu, maupun ketidakpastian arus kas dimasa yang akan datang.

Laporan laba rugi adalah laporan yang mengukur kesuksesan operasi suatu perusahaan selama periode tertentu. Kalangan pelaku bisnis maupun investasi menggunakan laporan laba rugi ini untuk menentukan keuntungan nilai dari suatu investasi, dan kelayakan dari suatu kredit/ pinjaman. Informasi ini menguntungkan bagi investor dan kreditur untuk membantu mereka memprediksikan nilai, waktu, dan ketidaktentuan arus kas dimasa depan. Laporan laba rugi merupakan ikhtisar dari pendapatan *revenue* dan beban-beban/

³² Abdul nasser hasibuan, dkk, *Akutansi keuangan menengah*, hlm. 7

expenses untuk satu periode tertentu, misalnya, satu bulan atau satu tahun.³³

d. Format laporan Laba Rugi

Laba bersih terdiri dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian, laporan laba rugi meringkas transaksi-transaksi tersebut.

1) Pendapatan (*income*)

Peningkatan keuntungan ekonomi selama periode akuntansi dalam bentuk peningkatan aktiva atau penurunan utang sehingga terjadi peningkatan modal, selain berhubungan dengan kontribusi dari pemegang saham. Atau dengan kata lain pendapatan merupakan peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi berupa arus masuk atau peningkatan aset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan pada *ekuitas*/modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi dari pemegang saham. pendapatan terdiri dari pendapatan dan keuntungan pendapatan terbentuk dari aktivitas sehari-hari dari sebuah perusahaan dan akibat beberapa bentuk, seperti penjualan, honor, bunga, *dividen*, dan sewa keuntungan terdiri dari keuntungan dari penjualan aktiva jangka panjang dan keuntungan tak terduga atau penjualan sekuritas.

2) Beban-Beban (*expenses*)

³³ Abdul nasser hasibuan, dkk, *Akutansi keuangan menengah*, hlm. 34-37

Penurunan keuntungan ekonomi selama periode akutansi dalam bentuk penurunan atau pelepasan aktiva atau peningkatan utang sehingga terjadi penurunan modal, selain berhubungan dengan kontribusi dari pemegang saham. beban terdiri dari beban dan kerugian. Beban umumnya terbentuk dari aktivitas sehari-hari perusahaan dan beberapa bentuk, seperti harga pokok penjualan, defresiasi, sewa, gaji dan upah, serta pajak. Kerugian terdiri dari perubahan restruksuritasi dan kerugian tak terduga tas penjualan sekuritas

B. Penelitian Terdahulu

Peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pengaruh penjualan terhadap laba yaitu:

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	Deby Yuda Perwira (2013). ³⁴	Analisis biaya penjualan terhadap laba operasi pada PT. Top jaya sarana utama pekanbaru periode 2008-2012	Tentang biaya-biaya penjualan yang dikeluarkan atau digunakan selama operasional dan bagaimana kaitannya dengan laba operasi pada PT. Top jaya sarana utama pekanbaru

³⁴Deby Yuda Perwira, "Analisis Biaya Penjualan Terhadap Laba Operasi Pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekan Baru Periode 2008-2012," (Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru 2018).

2	Sinar Bulan Rambe (2016). ³⁵	Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidempuan	Tentang bagaimana pengaruh dari penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco jaya padangsidempuan.
3	Herny Nurhayati (2016). ³⁶	Pengaruh penjualan dan biaya promosi terhadap laba bersih PT. Martina berto Tbk periode 2010-2020.	Mengenai bagaimana pengaruh biaya penjualan dan promosi terhadap laba bersih pada PT. Martina berto Tbk periode 2010-2020 yang mana dalam penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya promosi secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih.
4	Rini Mustika Siregar (2017). ³⁷	Pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Mayora indah Tbk.	Tentang bagaimana harga pokok penjualan dan laba kotor mengalami ketidaksetabilan dan bagaimana pengaruh dari harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Mayora indah Tbk.
5	Dalilah Siagian (2018). ³⁸	Pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyan coconut	Tentang bagaimana perputaran persediaan dan penjualan sangat berpengaruh terhadap laba bersih yang di

³⁵Sinar Bulan Rambe, "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidempuan."

³⁶Herny Nurhayati, "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada SMM Swalayan Kopontren Daarut Tauhid Kota Bandung" Vol. 8, No. 2 (2016).

³⁷Rini Mustika Siregar, "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Mayora Indah Tbk."

³⁸Dalilah Siagian, "Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih," (Skripsi, UINSU Medan 2018).

		centre batu bara.	dapatkan pada UD. Flamboyan coconut centre batubara.
6	Endang susilawati (2021). ³⁹	Pengaruh penjualan dan biaya promosi terhadap laba bersih PT. Martina berto Tbk periode 2010-2020.	Mengenai bagaimana pengaruh biaya penjualan dan promosi terhadap laba bersih pada PT. Martina berto Tbk periode 2010-2020 yang mana dalam penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya promosi secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih.
7	Denisa Nurazhari (2021). ⁴⁰	Pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba bersih.	Tentang bagaimana pengaruh parsial dan simultan penjualan dan harga pokok penjualan pada laba bersih.

Berdasarkan tabel di atas terdapat beberapa persamaan dan perbedaan peneliti terdahulu dan penelitian ini yaitu:

Perbedaan penelitian Sinar Bulan Rambe dengan peneliti yaitu, peneliti Sinar Bulan Rambe meneliti (pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco Jaya Padangsidempuan), sedangkan peneliti meneliti tentang (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja

³⁹Endang Susilawati, "Pengaruh Penjualan dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih PT. Martina Berto Tbk Periode 2010-2021," *Jurnal Management, Business, and Accounting*, Vol. 20, No. 3 (2021).

⁴⁰ Denise Nurazhari, "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih," *Jurnal Of Economic, Business and Accounting*, Vol. 4, No. 2 (2021).

Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sinar Bulan Rambe yaitu sama-sama menjelaskan penjualan.

Perbedaan penelitian Deby Yuda Perwira dengan peneliti yaitu, peneliti Deby Yuda Perwira meneliti (Analisis biaya penjualan terhadap laba operasi pada PT. Top jaya sarana utama pekanbaru periode 2008-2012), sedangkan peneliti meneliti tentang (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Deby Yuda Perwira yaitu sama-sama menjelaskan penjualan.

Perbedaan penelitian Endang susilawati dengan peneliti yaitu, peneliti Endang susilawati meneliti (Pengaruh penjualan dan biaya promosi terhadap laba bersih PT. Martina berto, Tbk periode 2010-2020), sedangkan peneliti meneliti tentang (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Endang Susilawati yaitu sama-sama menjelaskan penjualan.

Perbedaan penelitian Herny Nurhayati dengan peneliti yaitu, peneliti Herny Nurhayati meneliti (Pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada SMM swalayan kopontren daarut tauhid kota bandung), sedangkan peneliti meneliti (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan

penelitian yang dilakukan oleh Herny Nurhayati yaitu sama-sama menjelaskan pengaruh penjualan.

Perbedaan penelitian Dalilah Siagian dengan peneliti yaitu, peneliti Dalilah Siagian meneliti (Pengaruh perputaran persediaan dan penjualan terhadap laba bersih pada UD. Flamboyan coconut centre batu bara), sedangkan peneliti (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dalilah Siagian yaitu sama-sama menjelaskan pengaruh penjualan.

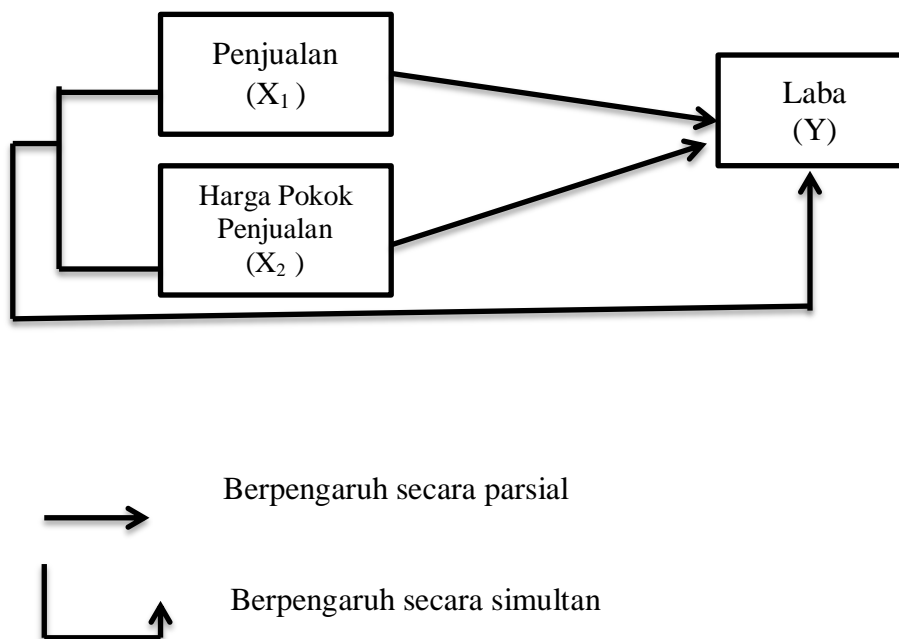
Perbedaan penelitian Rini Mustika Siregar dengan peneliti yaitu, peneliti Rini Mustika Siregar meneliti tentang (Pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Mayora indah Tbk), sedangkan peneliti (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rini Mustika Siregar yaitu sama-sama menjelaskan pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan.

Perbedaan penelitian Denisa Nurazhari dengan peneliti yaitu, peneliti Denisa Nurazhari meneliti tentang (Pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba bersih), sedangkan peneliti (pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa). Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian Denisa Nurazhari yaitu sama-sama menjelaskan pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan.

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir dalam penelitian ini berfokus pada bagaimana pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa. Berikut model kerangka pikir dalam penelitian ini

Gambar II.2
Kerangka Pikir



Berdasarkan kerangka pikir yang telah digambarkan diatas X_1 (penjualan), X_2 (harga pokok penjualan) adalah variabel independen yang mempengaruhi ataupun menyebabkan terjadinya perubahan pada variabel terikat. Y (laba) adalah variabel dependen yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Garis panah parsial disimbolkan tegak lurus kekanan yang merupakan

pengaruh sebagian dari suatu keseluruhan. Garis panah simultan disimbolkan dengan huruf U yang berpengaruh secara bersamaan.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan proposisi yang akan diuji keberlakuannya, atau merupakan suatu jawaban sementara atas pertanyaan penelitian. Kegunaan hipotesis dalam penelitian sesungguhnya baru sekedar jawaban sementara terhadap hasil penelitian yang akan dilakukan. Dengan hipotesis, penelitian menjadi jelas arah pengujiannya. Dengan kata lain, hipotesis membimbing peneliti dalam melakukan penelitian lapangan dengan baik sebagai objek penelitian maupun dalam pengumpulan data. Hipotesis dalam penelitian kuantitatif dapat berupa hipotesis satu variabel dan hipotesis dua variabel atau lebih variabel yang dikenal dengan variabel kasual.

Adapun hipotesis penelitian ini mengenai pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa, hipotesis penelitian ini adalah:

H_1 = Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

H_2 = Terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

H_3 = Terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa yang beralamat Jalan Lintas Pinarik Desa Mondang, Kecamatan Sosa, Kabupaten Padang Lawas. Dan waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Mei 2022 sampai dengan bulan Januari 2023.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Metode penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitiannya. Definisi lain menyebutkan penelitian kuantitatif adalah penelitian yang banyak menuntut penggunaan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya. Demikian pula pada tahap kesimpulan penelitian akan lebih baik bila disertai dengan gambar, tabel, grafik, atau tampilan lainnya.⁴¹

⁴¹Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2018), hlm. 17.

C. Populasi Dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data laporan penjualan, harga pokok penjualan dan laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.⁴² Jika kita hanya akan meneliti sebagian dari populasi, maka penelitian tersebut disebut sampel. Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang akan diteliti. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 36 bulan, yaitu tahun 2019-2021.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini sampel jenuh. Sampel jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Metode ini sering digunakan untuk ukuran populasi yang kecil atau ingin melakukan generalisasi

⁴² Mahir Pradama dan Avian Reventiary, "Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Merek Customade," *Jurnal Manajemen*, Vol. 6, No. 1 (2016): hlm. 4.

dengan kesalahan yang sangat kecil. Sampel jenuh disebut juga dengan istilah lain, yaitu sensus.⁴³

D. Sumber data

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah melalui data skunder. Data skunder merupakan sumber data yang penting untuk penelitian, data tersebut dikumpulkan dari sumber yang telah dipublikasikan oleh individu ataupun lembaga atau organisasi. Data skunder dikumpulkan oleh seseorang (peneliti, organisasi yang diakui oleh sistem, dll) untuk tujuan pencatatan atau tujuan tertentu lainnya.⁴⁴

Adapun sumber utama dari data skunder dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu data internal skunder dan data eksternal skunder. Data internal skunder merupakan data yang tersedia didalam organisasi dimana penelitian dilakukan, sebaliknya, data eksternal skunder merupakan data yang tersedia di luar organisasi. Data skunder internal yaitu data yang siap untuk digunakan dan perlu di proses lagi.⁴⁵

Dan sumber data yang digunakan adalah sumber data internal yaitu sumber yang langsung dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

⁴³Zulkarnain Lubis, *Statistika Terapan Untuk Ilmu-Ilmu Sosial Dan Ekonomi*, (Yogyakarta: Andi, 2021), hlm. 106.

⁴⁴Ardhariksa Zukhruf Kurniullah, dkk, *Metode Penelitian Sosial* (Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2021), hlm. 111.

⁴⁵Amirullah, *Metodologi Penelitian Manajemen* (Malang: Bayumedia Publishing, 2013), hlm. 119.

E. Teknik Pengambilan Data

Adapun teknik pengambilan data yang digunakan adalah :

1. Teknik pencarian data

Teknik pencarian data dilakukan secara manual. Pencarian data secara langsung ke perusahaan yaitu meminta data keuangan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

2. Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi dilakukan dengan metode pencarian dan pengumpulan data mengenai hal-hal berupa catatan kantor, buku-buku profil perusahaan, dokumen perusahaan dan yang lainnya.

3. Penelitian Kepustakaan

Metode ini dilakukan dengan cara mengumpulkan bahan atau data-data yang berhubungan dengan penelitian. Metode ini dilakukan dengan cara mengkaji, mempelajari serta menelaah berbagai macam literatur seperti buku, jurnal, dan berbagai sumber tertulis lainnya yang berkaitan dengan penelitian.

F. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan suatu metode yang digunakan untuk mengolah suatu data penelitian dengan menggunakan proses penyederhanaan data dalam bentuk yang mudah dibaca dan diinterpretasikan.

Dan adapun teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ialah menggunakan metode statistik, dilakukan dengan melakukan

perhitungan menggunakan program SPSS 25 (*statistical product and service solution*), dengan langkah diantaranya:

1. Statistik Deskriptif

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

Menurut Sugiyono, analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Jadi dapat dijelaskan bahwa statistik deskriptif adalah bagian dari statistika yang mempelajari cara pengumpulan data dan penyajian data sehingga mudah dipahami.⁴⁶

2. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal.⁴⁷ Model regresi yang baik adalah

⁴⁶Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS* (Ponorogo: CV. Wade Group, 2017), hlm. 37.

⁴⁷Nina fadilah dkk, *Pengaruh Penyusunan Laporan Keuangan Terhadap Kinerja UMKM*, (Purwokerto: CV. Pena Persada, 2022), hlm. 52

model regresi yang memiliki distribusi data normal atau mendekati normal, nilai residual berdistribusi normal jika nilai signifikan lebih dari 0,05.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Uji ini dilakukan dengan melihat nilai tolerance dan variance inflation faktor (VIF) dari hasil analisis dengan menggunakan SPSS.⁴⁸

Jika dalam model tersebut memiliki kesalahan standar yang besar sehingga koefisien tidak dapat di taksir dengan ketepatan tinggi. Masalah multikolinieritas juga akan menyebabkan kesulitan dalam melihat pengaruh antara variabel dependen dan variabel dependen.

Model yang baik adalah model yang tidak terjadi kolerasi antar variabel dependennya. Jika koefisien korelasi $> 0,05$, maka terjadi multikolinieritas, sebaliknya jika koefisien korelasi $< 0,05$ tidak terjadi multikolinieritas.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Secara praktis, bisa dikatakan bahwa nilai resdu yang ada tidak berkorelasi satu

⁴⁸Nina Fadilah dkk, hlm. 54

dengan yang lain. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Tentu saja model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi.

Panduan mengenai angka D-W (Durbin-Watson) untuk mendeteksi autokorelasi bisa dilihat pada tabel D-W, yang bisa dilihat pada buku statistik yang relevan. Namun demikian, secara umum bisa diambil patokan:

- 1) Jika angka D-W di bawah -2 berarti ada autokorelasi positif.
- 2) Jika angka D-W diantara -2 sampai $+2$, berarti tidak ada autokorelasi.
- 3) Jika angka D-W di atas $+2$ berarti ada autokorelasi negatif.⁴⁹

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi atau terdapat ketidaksamaan varians dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari nilai residual dari pengamatan yang lain tetap, maka disebut dengan homokedastisitas. Dan jika varians berbeda dari satu pengamatan ke pengamatan yang lainnya, maka disebut heteroskedastisitas, atau dengan kata lain model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas.

Terdapat tiga metode untuk melakukan uji ini di antaranya: metode korelasi *spearman's rho*, metode grafik, dan metode uji glejter.⁵⁰ Untuk

⁴⁹ Singgih Santoso, *Mahir Statistik Parametrik* (Jakarta: PT. Gramedia, 2019), hlm. 205-207.

pengujian heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan teknik uji koefisien korelasi spearman's rho, yaitu mengkorelasikan variabel independen dengan residualnya. Pengujian menggunakan tingkat signifikan 0,05 dengan uji 2 sisi. Jika korelasi antara variabel independen dengan residual di dapat signifikan lebih dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa tidak terjadi problem heteroskedastisitas.⁵¹

4. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk melihat seberapa besar kemampuan variabel independen secara bersama-sama memberi penjelasan terhadap variabel dependen. Uji koefisien determinasi (R^2) adalah uji yang mencerminkan seberapa besar variasi dari variabel dependen (Y) dapat dijelaskan oleh variabel independen (X). Jika nilai koefisien determinasi (R^2) sama dengan 0 ($R^2= 0$) artinya variasi dari variabel dependen tidak dapat diterangkan variabel independen sama sekali. Sementara jika $R^2= 1$, artinya variasi dari variabel dependen secara keseluruhan dapat diterangkan oleh variabel independen.

b. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda merupakan suatu pengujian yang melihat pengaruh antara lebih dari satu variabel bebas terhadap variabel

⁵⁰ Ce Gunawan, *Mahir Menguasai SPSS* (Yogyakarta: Deepublish, 2020), hlm. 128.

⁵¹ Rochmat Aldy Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi Dan Bisnis dengan SPSS*, (Ponorogo: CV. Wade group, 2017), hlm. 125.

terikat.⁵² Secara umum model regresi linear berganda dilakukan untuk menganalisis pengaruh atau ketergantungan satu variabel dependen terhadap beberapa variabel independen. Adapun bentuk persamaan regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

$$\text{Minat} = a + b_1 \text{Penjualan} + b_2 \text{Harga pokok penjualan} + e$$

Berdasarkan persamaan diatas, maka diperoleh rumus matematika baru dengan penelitian ini yaitu:

$$I = a + b_1 S + b_2 \text{COGS} + e$$

Keterangan :

I = *Income* (Laba)

a = Konstanta

$b_1 b_2$ = Koefisien regresi linear berganda

S = *Sales* (Penjualan)

COGS = *Cost of goods sold* (Harga pokok penjualan)

e = *Prediction error*

c. Uji Signifikan Parsial (uji t)

Uji parsial atau disebut juga sebagai uji t merupakan salah satu uji utama yang biasa digunakan dalam analisis regresi linier. Uji parsial ini

⁵²Rahmi Rahmadani dan Nuraini Sri Bina, *Statistika penelitian Pendidikan*, (Jakarta: Kencana, 2021), hlm. 300.

bertujuan untuk melihat tingkat signifikansi efek atau pengaruh yang diberikan oleh suatu variabel bebas terhadap variabel tak bebas atau variabel terikat. Namun, uji parsial tidak dapat melihat seberapa kuat signifikansi pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji parsial juga digunakan sebagai indikator utama pemilihan model regresi yang terbaik diantara beberapa pilihan model regresi.

Dalam penggunaannya, uji parsial bisa digunakan dengan beberapa tingkat kepercayaan, yaitu $\alpha = 5\%$ atau $\alpha = 10\%$. Nilai alpha 10% biasanya digunakan dalam penelitian di bidang sosial. Sedangkan alpha 5% biasanya digunakan dalam penelitian di bidang ekonomi.⁵³

Uji parsial dilakukan dengan membandingkan T hitung dan T tabel sehingga disebut uji t.

$H_0 = \beta = 0$ variabel bebas secara parsial tidak signifikan mempengaruhi variabel terikat.

$H_1 = \beta \neq 0$ variabel bebas secara parsial signifikan mempengaruhi variabel terikat.

Pengambilan keputusan:

Jika T hitung $>$ T tabel maka tolak H_0 , H_1 diterima (signifikan)

⁵³Joko Ade Nursiyono dan Pray P. H. Ndeak, *Setetes Ilmu Regresi Linier*, (Malang: Media Nusa Creative, 2016), hlm. 129

Jika $T_{hitung} < T_{tabel}$ maka terima H_0 , H_1 ditolak (tidak signifikan).⁵⁴

d. Uji Signifikan Simultan (uji F)

Uji signifikan simultan (uji F) pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara sama-sama terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui pengujian apakah simultan dengan kriteria pengujian:

- 1) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka hipotesis ditolak, artinya ada tidak pengaruh penjualan terhadap laba.
- 2) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka hipotesis ditolak, artinya ada tidak pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba.
- 3) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka hipotesis diterima, artinya ada pengaruh penjualan terhadap laba.
- 4) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka hipotesis diterima, artinya ada pengaruh harga pokok penjualan.⁵⁵

⁵⁴Lailatus Sa'adah, *Statistik Infrensial*, (Jombang: LPPM, 2021), hlm. 35-36

⁵⁵Mudrajat Kuncoro, *Metode Bisnis Untuk Riset dan Ekonomi Edisi 3* (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 239-240.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum PT. Seroja Bambu Runcing

1. Sejarah PT. Seroja Bambu Runcing

PT. Seroja Bambu Runcing Sosa ialah perusahaan yang berlokasi di Desa Mondang Kecamatan Sosa Kabupaten Padang Lawas yang mengelola model usaha perkebunan kelapa sawit, yaitu bahan baku kelapa sawit seluas 347, 12 hektar. PT. Seroja Bambu Runcing Sosa berdiri pada tahun 1992 yang mana pada saat itu bernama UD. Seroja, yang kemudian mengalami perkembangan menjadi PT. Seroja Bambu Runcing Sosa pada tanggal 13 April 2020 yang diterbitkan melalui lembaga online *Single Submission* oleh kepala Dinas penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu satu Pintu Kabupaten Padang Lawas tentang izin usaha perkebunan. Perubahan dari UD. Seroja menjadi PT. Seroja Bambu Runcing Sosa dilakukan dari tanggal 23 september 2019 sampai pada tanggal 13 april 2020 yang disahkan oleh Menteri Hukum Dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia yakni sesuai dengan persyaratan pengesahan pendirian Badan Hukum Perseroan.

Jenis usaha yang dilakukan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa adalah berupa perkebunan kelapa sawit, dimana yang dihasilkan merupakan tandan buah segar yang siap jual untuk diolah ke pabrik kelapa sawit yang

sudah bekerjasama dengan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa. Usaha ini juga berperan aktif untuk kemudahan bagi masyarakat dan pengusaha lain untuk mengembangkan bibit tanaman sawit yang mereka miliki untuk dibudidayakan di areal perkebunan kelapa sawit tersebut. Kelapa sawit yang dibudidayakan terdiri dari dua jenis: *E. Guineensis* dan *E. Oleifera*. Dari dua jenis pembudidayaan kelapa sawit memiliki keunggulan masing-masing, *E. Guinness* memiliki produksi yang sangat tinggi dan *E. Oleifera* memiliki tinggi tanaman yang rendah. Yang mana kedua spesies ini disilangkan untuk mendapatkan spesies yang tinggi produksi dan gampang dipanen.

2. Lahan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Luas areal perkebunan kelapa sawit sekitar 347, 12 hektar. Luas tanah tersebut sesuai dengan rekomendasi Dinas Kehutanan dan Perkebunan Kabupaten Padang Lawas. Secara Rinci disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel IV.1
Pemanfaatan lahan perkebunan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing sosa

No	Jenis Penggunaan	Luas Areal	
		M ²	%
1	Kebun kelapa sawit	3.403.000	98.06
2	Kantor dan gudang	1.240	0.04
3	Jalan	61.000	1.79
4	Rumah tinggal/mess	3.540	0.07
5	Area bengkel dan bongkar muat	2.420	0.04
	Jumlah	3.471.200	100

Sumber data: PT. Seroja Bambu Runcing, 2019

3. Pembagian Tugas Dan Tanggung Jawab

a. Direksi

- 1) Direksi mewakili perseroan di dalam dan diluar pengadilan tentang segala hal dalam segala kejadian.
- 2) Mengikat perseroan dengan pihak lain dan pihak lain dengan perseroan,
- 3) menjalankan segala tindakan baik yang mengenai keputusan maupun kepemilikan.
- 4) Direktur utama berhak dan berwenang bertindak atas nama direksi serta mewakili perseroan.

b. Dewan Komisaris

- 1) Dewan komisaris setiap waktu dalam jam kerja kantor perseroan berhak memasuki bangunan dan halaman atau tempat lain yang dipergunakan atau yang dikuasai oleh perseroan.
- 2) berhak memeriksa semua pembukuan, surat dan alat bukti lainnya.
- 3) Memeriksa dan mencocokkan keadaan uang kas dan lain-lain
- 4) Mengetahui segala tindakan yang telah dijalankan.

c. Kantor Tata Usaha

- 1) Melakukan kegiatan administari.

d. Bengkel/workshop

- 1) Memperbaiki truk dan alat berat
- 2) Merawat transportasi yang digunakan perusahaan

- 3) Mengantisipasi limbah yang ada.
- e. Pos satpam
- 1) Menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan kerja
 - 2) Membantu pemimpin dalam pembinaan keamanan dan ketertiban umum dibidang penegakan hukum dilingkungan dan kawasan kerja

4. Tujuan usaha

Adapun tujuan usaha dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa adalah:

- a. Menempatkan kegiatan perkebunan kelapa sawit sebagai upaya pengembangan kawasan strategis guna meningkatkan kegiatan usaha dan lapangan kerja.
- b. Mengembangkan investasi dan diversifikasi usaha di kabupaten padang lawas.
- c. Mendorong pertumbuhan ekonomi dan peningkatan devisa negara dengan memanfaatkan sumber daya alam yang lestari.

5. Jumlah Tenaga Kerja

Adapun tenaga kerja PT. Seroja Bambu Runcing Sosa:

Tabel IV.2
Daftar Pekerja PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

No	Nama	Kualifikasi Pekerjaan	Jenis Kelamin
1	Hasanuddin Pulungan	Pelaksana ADM	Laki-laki
2	Aspar Lubis	Pengawas Perawatan	Laki-laki
3	Musawir Nasution	Krani Kantor	Laki-laki
4	Sopian Lubis	Krani Transport	Laki-laki

5	Khoiruddin Dalimunthe	Mandor Prawatan	Laki-laki
6	Nirwansyah Lubis	Mandor Panen	Laki-laki
7	Toguan Lubis	Mandor Panen	Laki-laki
8	Arifin Harahap	Krani Buah	Laki-laki
9	MHD. Ayunan Pasaribu	Krani Buah	Laki-laki
10	Sapri Rangkuti	Mandor Karet	Laki-laki
11	Hamdan Rangkuti	Mandor Kutip Brondolan	Laki-laki
12	Amji Hasibuan	Jaga Keamanan	Laki-laki
13	Rajab Lubis	Krani Gudang	Laki-laki
14	Manaon Hasibuan	Jaga Keamanan	Laki-laki
15	Abdul Rahim	Krani Transport	Laki-laki
16	Erik Pohan	Jaga Keamanan	Laki-laki
17	Ali Safrudi Harahap	Pengurus Masjid/Madrasah	Laki-laki
18	Suheri	Mandor Perawatan	Laki-laki
19	Ahmad Efendi Rangkuti	Pekerja Bengkel	Laki-laki
20	M. Oloan Nasution	Sopir	Laki-laki
21	M. Husein	Sopir	Laki-laki
22	Hilal Syawal Daulay	Sopir	Laki-laki
23	Edi Syahputra	Sopir	Laki-laki
24	Dani Lubis	Sopir	Laki-laki
25	Feri Hariandi	Pekerja Bengkel	Laki-laki
26	Rahmat Nasution	Pekerja Bengkel	Laki-laki
27	Sayuti Lubis	Sopir	Laki-laki
28	Parlaungan Nasution	Perawatan Bibit	Laki-laki
29	Khaidir Lubis	Borongon Babat Gawangan	Laki-laki
30	Anwar Lubis	Borongon Babat Gawangan	Laki-laki
31	Warmin	Mandor Rawat Jalan	Laki-laki
32	Sahat Hasibuan	Semprot Piringan	Laki-laki
33	Julkarnain NST	Pemanen Buah	Laki-laki
34	Indra Nasution	Pemanen Buah	Laki-laki
35	Dahrin Nasution	Pemanen Buah	Laki-laki
36	Abdul Malik Lubis	Pemanen Buah	Laki-laki
37	Makmur Nasution	Pemanen Buah	Laki-laki
38	Agus Fajar	Pemanen Buah	Laki-laki
39	Dahlan Nasution	Pemanen Buah	Laki-laki
40	Unus Nasution	Pemanen Buah	Laki-laki
41	Surya Atmaja	Pemanen Buah	Laki-laki

42	Erwin	Pemanen Buah	Laki-laki
43	Bambang Kurniawan	Pemanen Buah	Laki-laki
44	Ali Gusti Siregar	Pemanen Buah	Laki-laki
45	Ariantono	Pemanen Buah	Laki-laki
46	Masandi Zega	Pemanen Buah	Laki-laki
47	Parendi	Pemanen Buah	Laki-laki
48	Pangadilan Hasibuan	Pemanen Buah	Laki-laki
49	Horas Pasaribu	Pemanen Buah	Laki-laki
50	Saiman Hasibuan	Pemanen Buah	Laki-laki
51	MHD. Eber Telambanua	Pemanen Buah	Laki-laki
52	Dwi Budi Santoso	Pemanen Buah	Laki-laki
53	Fadly Pulungan	Humas	Laki-laki
54	Daulat Nasution	Semprot Piringan	Laki-laki
55	Mohot Harahap	Semprot Piringan	Laki-laki
56	M. Yusri	Semprot Piringan	Laki-laki
57	Ahmad Muda Lubis	Tanam Bibit	Laki-laki
58	Abdul Sampe Sinaga	Tunas Daun	Laki-laki
59	Joko Susilo	Tunas Daun	Laki-laki

Sumber: PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

6. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa adalah sebagai berikut:

- a. **Direktur Utama** : **Alm. Mulkan Yahya Lubis**
- b. **Direktur** : **Muhammad Hanafi Lubis**
- c. **Komisaris** : **Chairuddin Lubis S. E**

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Penjualan

Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli atas barang yang dijual dalam suatu periode. Penjualan barang merupakan penyerahan barang serta kepemilikannya kepada pembeli, dimana penjual menerima atau menerima sejumlah tertentu sesuai dengan kesepakatan. Berikut penjualan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa dari Januari 2019 sampai Desember 2021.

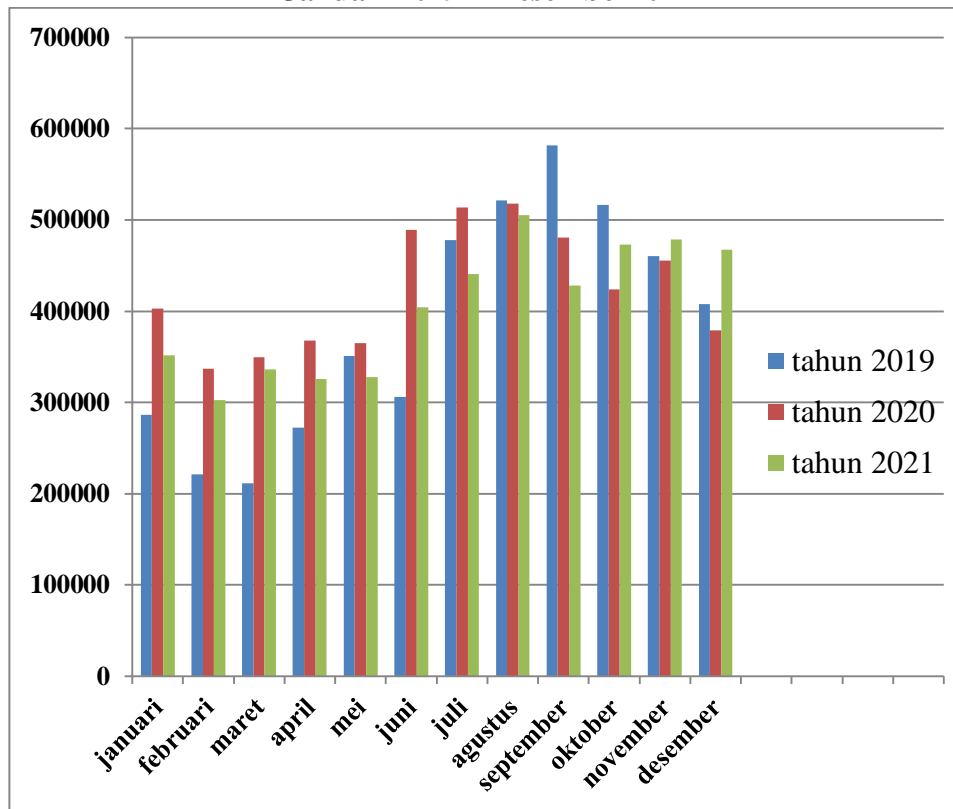
Tabel IV. 3
Penjualan
(Dalam Kilo Gram (kg))

Bulan	Tahun		
	2019	2020	2021
Januari	286.453	402.761	351.880
Februari	221.107	336.720	302.454
Maret	211.472	349.397	335.937
April	272.329	367.703	325.609
Mei	351.287	364.861	327.924
Juni	306.209	489.110	404.324
Juli	477.955	513.360	440.488
Agustus	521.581	517.877	505.254
September	581.690	480.905	427.828
Oktober	516.449	423.845	472.617
November	460.563	455.369	478.703
Desember	407.456	379.272	467.022

Sumber: PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Dari tabel VI. 3 dapat dilihat bagaimana perkembangan penjualan dari tahun ke tahun. Untuk lebih jelas melihat perkembangan penjualan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa maka dibuat grafik sebagai berikut:

Grafik IV. 1
Penjualan
Januari 2019 – Desember2021



Berdasarkan grafik diatas dapat diketahui penjualan yang dikeluarkan perusahaan menunjukkan bahwa tahun 2019 penjualan tertinggi terdapat pada bulan september yaitu sebesar 581.690 kg, dan penjualan terendah terdapat pada bulan maret yaitu sebesar 211.472 kg. Pada tahun 2020 penjualan tertinggi pada bulan agustus yaitu sebesar 517.877 kg, dan penjualan terendah terdapat pada bulan februari yaitu sebesar 336.720 kg. Pada tahun 2021 penjualan tertinggi terdapat pada bulan agustus yaitu

sebesar 505.254 kg, dan penjualan terendah pada bulan februari yaitu sebesar 302.454 kg.

2. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Berikut adalah harga pokok penjualan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa dari Januari 2019 sampai Desember 2021.

Tabel IV. 4
Harga Pokok Penjualan
(Dalam Rupiah)

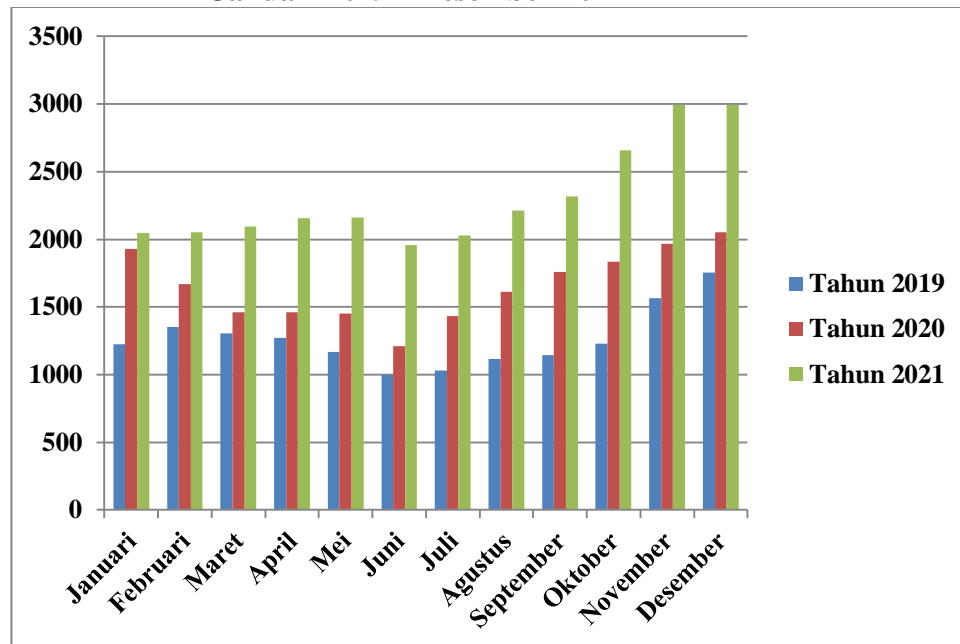
Bulan	Tahun		
	2019	2020	2021
Januari	1.225	1.927	2.046
Februari	1.350	1.670	2.053
Maret	1.304	1.461	2.095
April	1.270	1.460	2.154
Mei	1.168	1.450	2.161
Juni	998	1.209	1.958
Juli	1.029	1.432	2.027
Agustus	1.116	1.614	2.213
September	1.145	1.761	2.315
Oktober	1.229	1.837	2.656
November	1.565	1.969	2.993
Desember	1.756	2.050	2.953

Sumber: PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Dari tabel VI. 4 dapat dilihat bagaimana perkembangan harga pokok penjualan dari tahun ke tahun. Untuk lebih jelas melihat perkembangan

harga pokok penjualan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa maka dibuat grafik sebagai berikut:

Grafik IV. 2
Harga Pokok Penjualan
Januari 2019 - Desember 2021



Berdasarkan grafik diatas dapat diketahui harga pokok penjualan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa bahwa pada tahun 2019 harga pokok penjualan tertinggi terdapat pada bulan juni yaitu sebesar Rp. 1.756, dan harga pokok penjualan terendah terdapat pada bulan juni Rp. 998. Pada tahun 2020 harga pokok penjualan tertinggi terdapat pada bulan desember yaitu sebesar Rp.2.050, harga pokok penjualan terendah terdapat pada bulan juni Rp. 1.029. pada tahun 2021 harga pokok penjualan tertinggi

terdapat pada bulan desember yaitu sebesar Rp. 2.993, harga pokok penjualan terendah terdapat pada bulan juni yaitu sebesar Rp. 1.958.

3. Laba Perusahaan

Laba adalah kenaikan modal yang berasal dari transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dari transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi oleh pemilik. Laba ialah selisih lebih antara pendapatan dan beban yang timbul dalam kegiatan utama atau sampingan di perusahaan selama satu periode. Berikut adalah laba perusahaan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa dari Januari 2019 sampai Desember 2021.

Tabel IV. 5
Laba Perusahaan
(Dalam Rupiah)

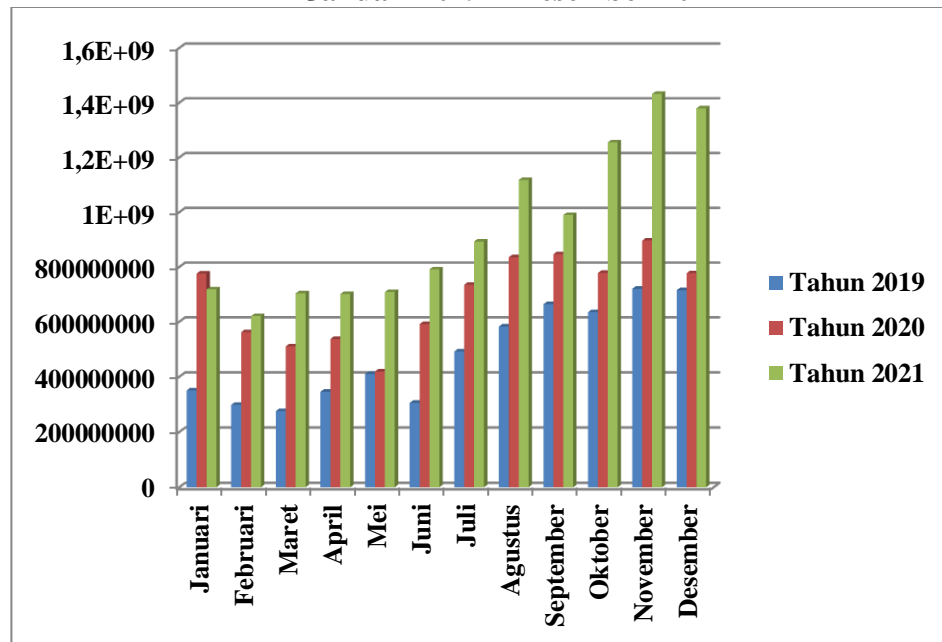
Bulan	Tahun		
	2019	2020	2021
Januari	350.798.480	776.070.130	718.369.980
Februari	298.690.770	562.158.730	620.876.830
Maret	275.906.290	510.401.540	703.863.325
April	345.905.920	534.900.100	701.503.690
Mei	410.379.660	419.519.637	708.694.310
Juni	305.741.330	591.504.720	791.474.870
Juli	492.014.630	735.208.820	893.099.086
Agustus	582.536.570	835.731.840	1.117.974.410
September	664.275.680	846.858.490	989.960.900
Oktober	635.020.295	778.500.140	1.255.170.290
November	720.852.450	894.694.670	1.432.593.520
Desember	715.438.940	777.355.050	1.379.417.090

Sumber: PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

Dari tabel VI. 5 dapat dilihat bagaimana perkembangan laba perusahaan dari tahun ke tahun. Untuk lebih jelas melihat perkembangan

laba perusahaan pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa maka dibuat grafik sebagai berikut:

Grafik VI. 3
Laba Perusahaan
Januari 2019 – Desember 2021



Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui laba pada PT. Seroja Bambu runcing sosa pada tahun 2019 laba tertinggi terdapat pada bulan november yaitu sebesar Rp. 720.852.450, dan laba terendah terdapat pada bulan maret yaitu sebesar Rp. 275.906.290. Pada tahun 2020 laba tertinggi terdapat pada bulan november yaitu sebesar Rp. 896.694.670, dan laba terendah terdapat pada bulan mei yaitu sebesar Rp. 419.519.637. Pada tahun 2021 laba tertinggi terdapat pada bulan november yaitu sebesar Rp.

1.432.593.520, dan laba terendah terdapat pada bulan februari yaitu sebesar Rp. 620.876.830.

C. Hasil Analisis Data

1. Uji Statistik Deskriptif

Hasil uji statistik deskriptif yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel. IV. 6
Hasil Analisis Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	211.472	581.690	403.77147	90.842084
harga_pokok_ penjualan	36	998	2993	1739.42	515.731
Laba	36	275906290	1432593520	704818421.75	281693648.216
Valid (listwise)	N 36				

Sumber: Hasil Penelitian SPSS V. 25 (data Diolah. 2022)

Berdasarkan tabel IV. 5 analisis deskriptif yang digunakan, hasil yang dapat dilihat bahwa untuk variabel penjualan jumlah data (N) adalah 36, jumlah penjualan minimum 211.472 kg, jumlah penjualan maximum 581.690 kg, dan mean (rata-rata) penjualan 403.77147 kg, dengan standar deviasi (penyimpangan data dengan nilai rata-ratanya) sebesar 90.842084.

Untuk variabel harga pokok penjualan, jumlah data (N) yang diolah adalah 36, jumlah harga pokok penjualan minimum adalah Rp. 998, jumlah harga pokok penjualan maximum adalah Rp. 2.993. Dan mean (rata-rata) harga pokok penjualan adalah Rp. 1739.42. Dengan standar deviasi (penyimpangan data dengan nilai rata-ratanya) sebesar Rp. 515.731.

Kemudian untuk variabel laba, jumlah data (N) yang diolah adalah 36, jumlah minimum laba adalah Rp. 275.906.290, jumlah laba maximum adalah Rp. 1.432.593.520. Dan mean (rata-rata) laba adalah Rp. 704.818.421,75. Dengan standar deviasi (penyimpangan data dengan nilai rata-ratanya) sebesar Rp. 281.693.648.216.

2. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 7
Hasil Uji Normalitas
One –Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	Df	Sig.
Penjualan	.104	36	.200	.973	36	.518
harga_pokok_penjualan	.122	36	.195	.941	36	.053
Laba	.129	36	.136	.937	36	.040

*. This is a lower bound of the true significance.
a. Lilliefors Significance Correction

Sumber: Hasil Output SPSS V. 25 (data diolah, 2022)

Berdasarkan tabel IV. 6 uji normalitas, dapat disimpulkan pada kolom Kolmogorov-Smirnov diketahui bahwa nilai signifikan untuk penjualan sebesar 0,200, harga pokok penjualan sebesar 0,195, dan laba sebesar 0,136. Karena nilai signifikan semua variabel lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa data penjualan, harga pokok penjualan dan laba berdistribusi normal.

3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinieritas

Hasil uji multikolinieritas yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 8
Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-662536029.437	38720056.521		-17.111	.000		
penjualan	1488100.723	80085.024	.480	18.582	.000	.984	1.016
harga_pokok_penjualan	440666.027	14106.378	.807	31.239	.000	.984	1.016

a. Dependent Variable: laba

Sumber: hasil penelitian dengan SPSS V. 25 (data diolah, 2022)

Berdasarkan tabel IV. 7 uji multikolonieritas, hasil uji multikolinieritas menunjukkan bahwa nilai tolerance dari variabel penjualan sebesar $0,984 > 0,05$ dan variabel harga pokok penjualan sebesar $0,984 > 0,05$. Jadi dapat disimpulkan nilai tolerance dari kedua variabel diatas lebih besar dari $0,05$ sehingga dapat dikatakan bebas dari multikolinearitas.

Selanjutnya berdasarkan nilai VIF pada penjualan yaitu sebesar $1,016 < 50$, dan nilai VIF harga pokok penjualan yaitu $1,016 < 50$. Jadi, dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan dan harga pokok penjualan lebih kecil dari 50 sehingga tidak terjadi personal multikolinieritas.

b. Uji Autokorelasi

Hasil uji autokolerasi yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 9
Hasil Uji Autokorelasi
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.989 ^a	.978	.977	42699956.987	.786
a. Predictors: (Constant), harga_pokok_penjualan, penjualan					
b. Dependent Variable: laba					

Sumber: Hasil Penelitian dengan SPSS V. 25 (data diolah, 2022)

Berdasarkan tabel IV. 8 uji autokolerasi, hasil uji autokorelasi menunjukkan bahwa nilai Durbin-watson iyalah $0,786$ artinya $-2 < 0,786 < +2$. Sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi pada model regresi dalam penelitian yang dipilih.

c. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel VI. 10
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Correlations					
			penjualan	harga_pokok_penjualan	Unstandardized Residual
Spearman's rho	Penjualan	Correlation Coefficient	1.000	-.002	.007
		Sig. (2-tailed)	.	.993	.967
		N	36	36	36
	harga_pokok_penjualan	Correlation Coefficient	-.002	1.000	-.067
		Sig. (2-tailed)	.993	.	.697
		N	36	36	36
	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	.007	-.067	1.000
		Sig. (2-tailed)	.967	.697	.
		N	36	36	36

Sumber: hasil penelitian dengan SPSS V.25 (data diolah, 2022)

Berdasarkan tabel VI. 9 Uji Heteroskedastisitas, hasil uji heteroskedastisitas menunjukkan bahwa nilai signifikansi atau sig. (2-tailed) variabel penjualan yaitu sebesar $0,967 > 0,05$, dan nilai signifikansi atau sig. (2-tailed) variabel harga pokok penjualan yaitu

sebesar 0,697 > 0,05. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah atau gejala heteroskedastisitas pada model regresi, artinya model regresi yang dipakai untuk penelitian ini layak untuk dilakukan.

4. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinan (R^2)

Hasil uji koefisien determinan (R^2) yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 11
Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2)
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.989 ^a	.978	.977	42699956.987	.786
a. Predictors: (Constant), harga_pokok_penjualan, penjualan					
b. Dependent Variable: laba					

Sumber: hasil penelitian SPSS V.25 (data diolah, 2022)

Berdasarkan tabel IV. 10 uji koefisien determinan (R^2), hasil uji koefisien determinan diatas menjelaskan bahwa nilai R sebesar 0,989 yang menunjukkan terjadi hubungan antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba. Sedangkan $R Square$ sebesar 0,978, tapi untuk jumlah variabel independen dua atau lebih maka menggunakan *Adjusted R Square* sebesar 0,977 (selalu lebih kecil dari $R Square$). Artinya bahwa penjualan dan harga pokok penjualan mampu

menjelaskan variabel dependen atau laba sebesar 97,7%. Sedangkan sisanya 2,3% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model ini. Dalam arti lain masih ada variabel independen lain yang mempengaruhi laba.

b. Uji Regresi Linier Berganda

Hasil uji regresi linear berganda yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 12
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standar dized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-662536029.437	38720056.521		-17.111	.000
	Penjualan	1488100.723	80085.024	.480	18.582	.000
	harga_pokok_penjualan	440666.027	14106.378	.807	31.239	.000

a. Dependent Variable: laba

Sumber: hasil Penelitian SPSS V.25 (data diolah, 2022)

Berdasarkan tabel IV.11 uji regresi linier berganda, hasil uji regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba.

Persamaan regresinnya sebagai berikut:

$$\text{Laba} = a + b_1 \text{penjualan} + b_2 \text{ harga pokok penjualan} + e$$

$$I = a + b_1 S + b_2 \text{ COGS} + e$$

Berdasarkan hasil pengolahan, maka persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$\text{Laba} = (-662536029) + 0,1488100 \text{ penjualan} + 0,440666 \text{ harga pokok penjualan}$$

$$\text{Sehingga, laba} = -662536029 + 0,1488100 \text{ penjualan} + 0,440666 \text{ harga pokok penjualan}$$

Penjelasan dari persamaan diatas adalah:

- 1) Nilai konstanta (a) adalah bertanda negatif, yaitu sebesar -662536029 artinya apabila penjualan dan harga pokok penjualan sama dengan nol (0), maka laba mengalami penurunan.
- 2) Nilai koefisien regresi variabel penjualan (b_1) yaitu sebesar 0,1488100 artinya penjualan berpengaruh positif terhadap laba, yaitu semakin tinggi penjualan maka akan semakin tinggi pula laba yang dihasilkan.
- 3) Nilai koefisien regresi harga pokok penjualan (b_2) yaitu sebesar 0,440666, artinya harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba, yaitu semakin tinggi nilai dari harga pokok penjualan maka akan meningkat pula laba yang didapatkan.

c. Uji Signifikansi Parsial (uji t)

Hasil uji signifikan parsial (uji t) yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 13
Hasil Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-662536029.437	38720056.521		-17.111	.000
	Penjualan	1488100.723	80085.024	.480	18.582	.000
	harga_pokok_penjualan	440666.027	14106.378	.807	31.239	.000

a. Dependent Variable: laba

Sumber: hasil penelitian SPSS V.25 (data diolah, 2022)

Untuk menentukan t_{tabel} statistik pada sig (α) = 0,1 dan memiliki 2 sisi dengan derajat kebebasan $t_{tabel} = (\alpha/2 : n-k-1$ atau $df_{residual} = 0,05/2 : 36-2-1$) dengan keterangan n ialah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel independen. Sehingga diperoleh nilai $t_{tabel} = 2,035$.

Berdasarkan tabel IV. 12 dapat dilihat bahwa variabel penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu ($18,582 > t_{tabel} 2,035$), dengan nilai sig 0,000 yang berarti H_1 diterima. Jadi dapat disimpulkan secara parsial (uji t), penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

Selanjutnya variabel harga pokok penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu ($31,239 > 2,035$), dengan nilai sig 0,000 yang berarti H_2 diterima. Jadi dapat disimpulkan secara parsial (uji t), harga pokok penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa tahun 2019-2021.

d. Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Hasil uji signifikan simultan (uji F) yang telah diolah peneliti dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV. 14
Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3343.887	3	1114.629	65.916	.000 ^b
	Residual	541.113	32	16.910		
	Total	3885.000	35			
a. Dependent Variable: laba						
b. Predictors: (Constant) penjualan, harga_pokok_penjualan						

Sumber: hasil penelitian SPSS V.25 (data diolah, 2022)

Untuk menentukan F_{tabel} statistik pada sig (a) = 0,05 dan memiliki 2 sisi dengan derajat keabsahan $F_{tabel} = F(k : n-k)$ atau $F(2 : 34)$, dengan n ialah jumlah sampel dan k adalah jumlah variabel independen. Sehingga diperoleh nilai $F_{tabel} = 3,285$

Berdasarkan tabel IV. 13 uji signifikan simultan, dari data uji F diketahui nilai Sig untuk pengaruh X_1 dan X_2 secara simultan pada Y sebesar $0,000 < 0,05$ dan nilai $F_{hitung} 65,916 > F_{tabel} 3,285$, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_3 diterima yang berarti terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

penelitian ini berjudul pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021. Dari hasil penelitian analisis data yang dilakukan pada penelitian ini dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 25, dalam penelitian ini di dapati persamaan regresi sebagai berikut:

$$\text{Laba} = a + b_1 \text{penjualan} + b_2 \text{ harga pokok penjualan} + e$$

$$I = a + b_1 S + b_2 \text{ COGS} + e$$

Persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini adalah:

$$\text{Laba} = (-662536029) + 0,1488100 \text{ penjualan} + 0,440666 \text{ harga pokok penjualan}$$

$$\text{Sehingga, laba} = -662536029 + 0,1488100 \text{ penjualan} + 0,440666 \text{ harga pokok penjualan.}$$

Artinya nilai konstanta (a) adalah bertanda negatif, yaitu sebesar -662536029 artinya apabila penjualan dan harga pokok penjualan sama dengan nol (0), maka laba mengalami penurunan. Nilai koefisien regresi variabel penjualan (b_1) yaitu sebesar 0,1488100. artinya penjualan berpengaruh positif terhadap laba, yaitu semakin tinggi penjualan maka akan semakin tinggi pula laba yang dihasilkan. Nilai koefisien regresi harga pokok penjualan (b_2) yaitu sebesar 0,440666 artinya harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba, yaitu semakin tinggi nilai dari harga pokok penjualan maka akan meningkat pula laba yang didapatkan.

1. Pengaruh Penjualan Terhadap Laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021.

Penjualan adalah salah satu variabel yang mempengaruhi laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa. Berdasarkan hasil data dari uji parsial (uji t) dapat dilihat bahwa penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu (18,582 > t_{tabel} 2,035), dengan nilai sig 0,000 yang berarti H_1 diterima. Artinya secara parsial (uji t), penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.

Apabila penjualan meningkat maka laba akan meningkat dan apabila penjualan menurun maka laba akan menurun. Dan yang mempengaruhi penjualan ada empat : kualitas barang, selera konsumen, servis terhadap pelanggan, dan persaingan menurunkan harga jual. Adapun macam-

macam penjualan yaitu: penjualan secara tunai, penjualan secara kredit, penjualan secara tender, penjualan secara konsinyasi dan penjualan secara grosir.

Hasil penelitian ini didukung oleh Sinar Bulan Rambe tentang pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada CV. Omco jaya padangsidempuan, bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor sebesar 47,9% lewat uji koefisien determinan (R^2). Dan beberapa uji lainnya juga menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor pada CV. Omco jaya padangsidempuan.

Kesimpulan yang dapat ditarik ialah bahwa penjualan adalah salah satu faktor yang sangat penting untuk menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan. Kebenaran tentang pentingnya penjualan dalam menghasilkan laba sudah dapat dilihat dari hasil penelitian ini dan hasil penelitian Sinar bulan rambe yang mana bahwa penjualan berpengaruh secara positif terhadap laba dalam suatu perusahaan.

2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021.

Harga pokok penjualan adalah variabel lain yang mempengaruhi laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa. Berdasarkan hasil uji parsial (Uji t) dapat dilihat bahwa harga pokok penjualan memiliki $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu ($31,239 > 2,035$), dengan nilai sig 0,000 yang berarti H_2 diterima. Jadi dapat disimpulkan secara parsial (uji t), harga pokok penjualan

berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.

Apabila harga jual barang lebih besar daripada harga pokok penjualan maka perusahaan akan memperoleh laba. Begitu pula sebaliknya, apabila harga jual lebih rendah daripada harga pokok penjualan maka perusahaan akan rugi. Harga pokok penjualan bermanfaat sebagai patokan untuk menentukan harga jual dan untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Adapun faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan ialah persediaan awal barang dagangan, persediaan akhir barang dagangan dan pembelian bersih.

Hasil penelitian ini didukung oleh peneliti Lisna hidayanti harahap tentang pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan Metro *cash and credit* panyabungan tahun 2014-2016. Bahwa harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor sebesar 95,3% lewat uji koefisien determinan (R^2). Dan beberapa uji lainnya juga menunjukkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor pada perusahaan Metro *cash and credit* panyabungan tahun 2014-2016.

Kesimpulan yang dapat ditarik ialah bahwa harga pokok penjualan adalah salah satu faktor yang penting untuk menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan. Kebenaran tentang pentingnya harga pokok penjualan terhadap laba sudah dapat dilihat dari hasil penelitian ini dan

hasil penelitian Lisna hidayanti harahap yang mana bahwa harga pokok penjualan berpengaruh secara positif terhadap laba dalam suatu perusahaan.

3. Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021.

Berdasarkan data yang diperoleh dari PT. Seroja Bambu Runcing Sosa berupa penjualan, harga pokok penjualan dan laba yang telah diolah menunjukkan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba dengan sumbangan sebesar 97,7% sedangkan sisanya 2,3% dipengaruhi variabel lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini. Peningkatan laba dan penurunan penjualan yang tidak sesuai dengan teori yang terjadi pada PT. Seroja Bambu Runcing sosa itu disebabkan oleh harga pokok penjualan, oleh karena itu penjualan, harga pokok penjualan dan laba saling berpengaruh. Berdasarkan hasil analisis data uji F menunjukkan bahwa variabel penjualan dan harga pokok penjualan memiliki nilai $F_{hitung} 65,916 > F_{tabel} 3,285$, sehingga dapat disimpulkan bahwa H_3 diterima yang berarti terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.

Laba bermanfaat sebagai pengukur prestasi atau kinerja badan usaha dan manajemen, dasar penentuan besar pengenaan pajak dan sebagai alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomik suatu negara. Laba ada tiga macam yaitu laba bersih, laba kotor dan laba operasi. Adapun yang

mempengaruhi laba yaitu : penjualan, harga jual, jumlah barang yang dijual, harga pokok penjualan dan harga pokok rata-rata.

Hasil penelitian ini di dukung oleh peneliti Lisa julia sari nasution tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka tambang tbk. Dari hasil analisis uji F nilai F_{hitung} $12,317 > F_{tabel}$ $3,285$, yang mana ada pengaruh secara simultan antara variabel penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka tambang tbk.

Kesimpulan yang ditarik ialah bahwa penjualan dan harga pokok penjualan merupakan hal yang penting diperhatikan dalam suatu perusahaan. Jika penjualan dan harga pokok penjualan mengalami penurunan maka akan berpengaruh terhadap laba usaha.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan *Adjusted R square* menunjukkan bahwa variabel penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa sebesar 97,7% sedangkan sisanya sebesar 2,3% dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pada hasil analisis data dan pembahasan pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba Pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa, dengan metode analisis yang digunakan dengan regresi linier berganda, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji signifikan parsial (uji t) penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.
2. Berdasarkan hasil uji parsial (uji t) penelitian ini menunjukkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.
3. Berdasarkan hasil uji signifikan simultan (uji F) dapat disimpulkan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa ada beberapa saran-saran yang diberikan peneliti, yaitu:

1. Bagi perusahaan PT. Seroja Bambu Runcing Sosa peneliti mengucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya karena pihak perusahaan membantu peneliti dengan sukarela dengan memberikan data keuangan perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya yang ingin meneliti tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba, peneliti menganjurkan menambahkan 2,3% dari penelitian ini yang masih belum dicantumkan yang mana setelah peneliti cari tahu variabel yang mempengaruhi laba selain penjualan dan harga pokok penjualan adalah biaya. Peneliti berharap peneliti selanjutnya bisa menjadikan penelitian ini sebagai bahan masukan dalam melakukan penelitian dengan menambahkan variabel yang masih kurang sehingga penelitian selanjutnya memperoleh hasil yang lebih baik dari penelitian-penelitian sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Ali Farhan. *Teori Akuntansi Perjalanan Filosofis Akuntansi dari Teori Menuju Praktik*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2021
- Agus Irianto. *Statistik Konsep Dasar Aplikasi dan Pengembangannya*. Jakarta: Kencana, 2014.
- Amin Syukron. *Pengantar Manajemen Industri*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014.
- Amirullah. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Malang: Bayumedia Publishing, 2013.
- Ardhariksa Zukhruf Kurniullah, dkk. *Metode Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Basuki Darsono. *Buku Siswa Ekonomi Peminatan Ilmu-Ilmu Sosial*. Magelang: Pustaka Rumah Cinta, 2020.
- . *Ekonomi Peminatan Ilmu-Ilmu Sosial*. Magelang: Pustaka Rumah Cinta, 2020.
- Ce Gunawan. *Mahir Menguasai SPSS*. Yogyakarta: Deepublish, 2020.
- Dini Haryati dkk. *Teori Akuntansi*. Sumatera Barat: PT. Global Eksekutif Teknologi, 2022.
- Elvie Mulia. *Double sales*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2017.
- Fitriani Dwi Ramadhani & Maulana Ardhiansyah. *Sistem Prediksi Penjualan dengan Metode Single Exponential Smoothing & Trend Parabolik*. Tangerang: Pascal Books, 2021.
- Ferra Pujiyanti, *Rahasia Cepat Menguasai Laporan Keuangan Dalam Sekejap Otodidak Tanpa Guru* Lembar Pustaka, 2015.
- Hasibuan Abdul Nasser, dkk. *Akutansi Keuangan Menengah*. Jakarta: Kencana, 2020.
- Iqbal Hasan. *Analisis Data Penelitian dengan Statistik*. Jakarta: Bumi Aksara, 2008.
- Iwan Permana. *Hadist Ahkam Ekonomi*. Jakarta: Amzah, 2020

- Joko Ade Nursiyono dan Pray P. H. Ndeak, *Setetes Ilmu Regresi Linier*. Malang: Media Nusa Creative, 2016.
- Kementrian Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahan*. Garut: CV. Penerbit J-ART, 2017.
- Lailatus Sa'adah, *Statistik Infrensial*. Jombang: LPPM, 2021.
- Mohammad Bashri Asyari. *Ekonomi Islam Persepektif Tafsir (Studi Tafsir Tematis Ayat-Ayat Ekonomi Dalam Al-quran)*. Jakarta: Duta Media Publishing, 2020.
- Mudrajat Kuncoro. *Metode Bisnis Untuk Riset dan Ekonomi Edisi 3*. Jakarta: Erlangga, 2009
- Rochmat Aldy Purnomo. *Analisis Statistik Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS*. Ponorogo: CV. Wade Group, 2017.
- Rizal Alfisyahr & Lusy deasyana Rahma devita. *Manajemen Penjualan*. Malang: UB Press, 2021.
- Rahmi Rahmadani dan Nuraini Sri Bina. *Statistika penelitian Pendidikan*. Jakarta: Kencana, 2021.
- Sandu Siyoto dan M. Ali Sodik. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing, 2018.
- Singgih Santoso. *Mahir Statistik Parametrik*. Jakarta: PT. Gramedia, 2019.
- Supriadi. *Konsep Harga Dalam Ekonomi Islam*. Jakarta: Guepedia, 2018.
- W. Gulo. *Metode Penelitian*. Jakarta: PT. Grasindo, 2010.
- Widaryanti dkk. *Pengantar Akuntansi 1*. Bandung: Media Sains indonesia dan Penulis, 2022.

Skripsi dan Jurnal :

- Agustina. "Analisa faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba Dengan Ukuran perusahaan Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia." *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, Vol. 6, No. 1 (2016).
- Dalilah Siagian. "Pengaruh Perputaran Persediaan Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih," Skripsi, UINSU Medan 2018.

- Deby Yuda Perwira. "Analisis Biaya Penjualan Terhadap Laba Operasi Pada PT. Top Jaya Sarana Utama Pekan Baru Periode 2008-2012," Skripsi. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekan Baru 2018.
- Denise Nurazhari. "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih." *Jurnal Of Economic, Business and Accounting*, Vol. 4, No. 2 (2021).
- Denny Putri Hapsari. "Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum & Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan." *Jurnal Akuntansi*, Vol. 5, No. 1 (2018).
- Dina Satriana dan Vina Vijaya Kusuma. "Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan." *Jurnal Ilmiah MEA*, Vol. 4, No. 2 (2020).
- Endang Susilawati. "Pengaruh Penjualan dan biaya Promosi Terhadap Laba Bersih PT. Martina Berto Tbk Periode 2010-2021." *Jurnal Management, Business, and Accounting*, Vol. 20, No. 3 (2021).
- Gita Pupitasari. "Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Food And Beverages yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015." *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Vol.1, No. 2 (2017).
- Herny Nurhayati. "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada SMM Swalayan Kopontren Daarut Tauhid Kota Bandung" Vol. 8, No. 2 (2016).
- Mahir Pradama dan Avian Reventiary. "Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepatu Merek Customade." *Jurnal Manajemen*, Vol. 6, No. 1 (2016).
- Mira Yusmeida dan Aliman Syahuri Zein. "Pengaruh Penjualan Bersih dan Beban Operasi Terhadap Laba Usaha Pada PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk." *Jurnal Pengaruh Penjualan*, Vol. 1, No. 1 (2018).
- Rini Mustika Siregar. "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Mayora Indah Tbk," Skripsi, IAIN Padangsidempuan 2017.
- Sinar Bulan Rambe. "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada CV. Omco Jaya Padangsidempuan," Skripsi, IAIN Padangsidempuan 2016.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Pribadi

1. Nama : SYARIFAH BATUBARA
2. Tempat/Tgl. Lahir : Desa Mondang/ 03 November 1998
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Perempuan
5. Alamat : Desa Mondang, Kec. Sosa, Kab. Padang
Lawas
6. Email : syarifabatubarah@gmail.com
7. No. Handphone : 085296788029

B. Nama Orang Tua

1. Nama Ayah : Ardan Batubara
2. Pekerjaan : Petani
3. Nama Ibu : Dani Hasibuan
4. Pekerjaan : Petani
5. Alamat : Desa Mondang, Kec. Sosa, Kab. Padang
Lawas

C. Riwayat Pendidikan

1. SD Negeri
2. MTs. S. Darul Falah Sosa (2012 - 2014)
3. MAS. Darul Falah Sosa (2015 – 2017)
4. Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary
Padangsidempuan

PERKERUBUN SERDIA
DESA MONDANG KEC.SOSA
KAB. PADANG LAWAS

LAPORAN HASIL PENJUALAN TBS
BULAN : DESEMBER
TAHUN : 2021

1. PABRIK PKS PT. MSB

1 Jumlah tandan diterima pabrik	18.683 Tandan
2 Berat kotor diterima pabrik	489.764 Kg
3 Potongan pabrik	22.742 Kg
4 Berat bersih timbangan pabrik	467.022 Kg
5 Harga rata-rata /Kg	Rp 2.953
Jumlah Harga	Rp 1.379.417.090

TOTAL :

Jumlah tandan diterima pabrik	18.683 Tandan
Berat kotor diterima pabrik	489.764 Kg
Potongan pabrik	22.742 Kg
Berat bersih timbangan pabrik	467.022 Kg
Jumlah Harga	Rp 1.379.417.090

SERDIA 31 DESEMBER 2021
DILAPORKAN OLEH :

(HASANUDIN PULUGANI)

PERKERUBUN SERDIA
DESA MONDANG KEC.SOSA
KAB. PADANG LAWAS

LAPORAN HASIL PENJUALAN TBS
BULAN : NOVEMBER
TAHUN : 2021

1. PABRIK PKS PT. MSB

1 Jumlah tandan diterima pabrik	19.343 Tandan
2 Berat kotor diterima pabrik	501.980 Kg
3 Potongan pabrik	22.827 Kg
4 Berat bersih timbangan pabrik	479.153 Kg
5 Harga rata-rata /Kg	Rp 2.992
Jumlah Harga	Rp 1.432.593.520

TOTAL :

Jumlah tandan diterima pabrik	19.343 Tandan
Berat kotor diterima pabrik	501.980 Kg
Potongan pabrik	22.827 Kg
Berat bersih timbangan pabrik	479.153 Kg
Jumlah Harga	Rp 1.432.593.520

SERDIA 30 NOVEMBER 2021
DILAPORKAN OLEH :

(HASANUDIN PULUGANI)

PERKEBUNAN SEROJA
DESA MONDANG KEC.SOSA
KAB. PADANG LAWAS

LAPORAN HASIL PENJUALAN TBS
BULAN : OKTOBER
TAHUN : 2021

1. PABRIK PKS PT. MSB

1	Jumlah tandan diterima pabrik	18.909 Tandan	
2	Berat kotor diterima pabrik	494.940 Kg	
3	Potongan pabrik	22.323 Kg	
4	Berat bersih timbangan pabrik	472.617 Kg	
5	Harga rata-rata /Kg	Rp	2.855
	Jumlah Harga	Rp	1.255.170.290

TOTAL:

Jumlah tandan diterima pabrik	18.909 Tandan
Berat kotor diterima pabrik	494.940 Kg
Potongan pabrik	22.323 Kg
Berat bersih timbangan pabrik	472.617 Kg
Jumlah Harga	Rp 1.255.170.290

SEROJA, 31 OKTOBER 2021
DILAKUKAN OLEH:

(HASANUDDIN PULJANGAN)

PERKEBUNAN SEROJA
DESA MONDANG KEC.SOSA
KAB. PADANG LAWAS

LAPORAN HASIL PENJUALAN TBS
BULAN : SEPTEMBER
TAHUN : 2021

1. PABRIK PKS PT. MSB

1	Jumlah tandan diterima pabrik	17.008 Tandan	
2	Berat kotor diterima pabrik	448.430 Kg	
3	Potongan pabrik	20.602 Kg	
4	Berat bersih timbangan pabrik	427.828 Kg	
5	Harga rata-rata /Kg	Rp	2.313
	Jumlah Harga	Rp	989.960.900

TOTAL:

Jumlah tandan diterima pabrik	17.008 Tandan
Berat kotor diterima pabrik	448.430 Kg
Potongan pabrik	20.602 Kg
Berat bersih timbangan pabrik	427.828 Kg
Jumlah Harga	Rp 989.960.900

SEROJA, 30 SEPTEMBER 2021
DILAKUKAN OLEH:

(HASANUDDIN PULJANGAN)

PERKEBUNAN SEROJA
DESA MONDANG KEC.SOSA
KAB. PADANG LAWAS

LAPORAN HASIL PENJUALAN TBS
BULAN : AGUSTUS
TAHUN : 2021

1. PABRIK PKS PT. MSB

1	Jumlah tandan diterima pabrik	20.301 Tandan	
2	Berat kotor diterima pabrik	530.000 Kg	
3	Potongan pabrik	24.746 Kg	
4	Berat bersih timbangan pabrik	505.254 Kg	
5	Harga rata-rata /Kg	Rp	2.211
	Jumlah Harga	Rp	1.117.974,410

TOTAL :

Jumlah tandan diterima pabrik	20.301 Tandan
Berat kotor diterima pabrik	530.000 Kg
Potongan pabrik	24.746 Kg
Berat bersih timbangan pabrik	505.254 Kg
Jumlah Harga	Rp 1.117,974,410

SEROJA, 31 AGUSTUS 2021
DILAPORKAN OLEH :

(HASANUDDIN PULUNGAN)

PERKEBUNAN SEROJA
DESA MONDANG KEC.SOSA
KAB. PADANG LAWAS

LAPORAN HASIL PENJUALAN TBS
BULAN : JULI
TAHUN : 2021

1. PABRIK PKS PT. MSB

1	Jumlah tandan diterima pabrik	18.016 Tandan	
2	Berat kotor diterima pabrik	461.230 Kg	
3	Potongan pabrik	20.742 Kg	
4	Berat bersih timbangan pabrik	440.488 Kg	
5	Harga rata-rata /Kg	Rp	2.027
	Jumlah Harga	Rp	893.099,086

TOTAL :

Jumlah tandan diterima pabrik	18.016 Tandan
Berat kotor diterima pabrik	461.230 Kg
Potongan pabrik	20.742 Kg
Berat bersih timbangan pabrik	440.488 Kg
Jumlah Harga	Rp 893,099,086

SEROJA, 31 JULI 2021
DILAPORKAN OLEH :

(HASANUDDIN PULUNGAN)

Hasil Uji Statistik deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
penjualan	36	211.472	581.690	403.77147	90.842084
harga_pokok_penjualan	36	998	2993	1739.42	515.731
laba	36	275906290	1432593520	704818421.75	281693648.216
Valid N (listwise)	36				

Hasil Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
penjualan	.104	36	.200*	.973	36	.518
harga_pokok_penjualan	.122	36	.195	.941	36	.053
laba	.129	36	.136	.937	36	.040

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-662536029.437	38720056.521		-17.111	.000		
	penjualan	1488100.723	80085.024	.480	18.582	.000	.984	1.016
	harga_pokok_penjualan	440666.027	14106.378	.807	31.239	.000	.984	1.016

a. Dependent Variable: laba

Hasil Uji Autokolerasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.989 ^a	.978	.977	42699956.987	.786

a. Predictors: (Constant), harga_pokok_penjualan, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Correlations					
			penjualan	harga_pokok_p enjualan	Unstandardized Residual
Spearman's rho	penjualan	Correlation Coefficient	1.000	-.002	.007
		Sig. (2-tailed)	.	.993	.967
		N	36	36	36
	harga_pokok_ penjualan	Correlation Coefficient	-.002	1.000	-.067
		Sig. (2-tailed)	.993	.	.697
		N	36	36	36
	Unstandardiz ed Residual	Correlation Coefficient	.007	-.067	1.000
		Sig. (2-tailed)	.967	.697	.
		N	36	36	36

Hasil Uji Koefisien Determinan (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.989 ^a	.978	.977	42699956.987	.786
a. Predictors: (Constant), harga_pokok_penjualan, penjualan					
b. Dependent Variable: laba					

Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-662536029.437	38720056.521		-17.111	.000
	penjualan	1488100.723	80085.024	.480	18.582	.000
	harga_pokok_penjualan	440666.027	14106.378	.807	31.239	.000

a. Dependent Variable: laba

Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-662536029.437	38720056.521		-17.111	.000
	penjualan	1488100.723	80085.024	.480	18.582	.000
	harga_pokok_penjualan	440666.027	14106.378	.807	31.239	.000

a. Dependent Variable: laba

Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3343.887	3	1114.629	65.916	.000 ^b
	Residual	541.113	32	16.910		
	Total	3885.000	35			

a. Dependent Variable: bulan

b. Predictors: (Constant), laba, penjualan, harga_pokok_penjualan



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

Nomor : 808/In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/03/2022
Lampiran : -
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

21 Maret 2022

Yth. Bapak/Ibu;

1. Windari : Pembimbing I
2. Damri Batubara : Pembimbing II

Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Syarifah Batubara
NIM : 1840200217
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba pada P.T. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021.

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik

Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDEMPUN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faxim li (0634) 24022
Website: uin.yahada.ac.id

Nomor : 2231 /In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2022
Hal : **Mohon Izin Riset**

15 September 2022

Yth. P.T. Seroja Bambu Runcing Sosa

Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan menerangkan bahwa:

Nama : Syarifah Batubara
NIM : 1840200217
Semester : IX (Sembilan)
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

adalah benar Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul: "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019-2021".

Sehubungan dengan itu, kami mohon bantuan Bapak/Ibu dalam memberikan izin riset dan data sesuai dengan maksud judul di atas.

Demikian surat ini kami sampaikan, atas kerjasama yang baik diucapkan terima kasih.

a.n Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik



Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



PT. SEROJA BAMBU RUNCING

*Alamat : Jln. Lintas Pinarik, Desa Mondang Kecamatan Sosa
Kabupaten Padang Lawas.*

Kode Pos 22765

SURAT KETERANGAN

No: 009/K/SBR/2022

hubungan dengan surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary angsidimpuan , Nomor : 2291/In.14/G.1/G.4c/TL.00/09/2022, hal : Izin riset dan data tertanggal 15 tember 2022, maka Pelaksana Adm. PT. Seroja Bambu Runcing dengan ini menerangkan nama mahasiswa dibawah ini :

Nama : Syarifah Batubara

NIM : 1840200217

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Penelitian telah melaksanakan riset di PT. Seroja Bambu Runcing guna melengkapi data pada penyusunan skripsi yang berjudul : "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba pada PT. Seroja Bambu Runcing Sosa Tahun 2019 – 2021".

Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Sosa, 10 Oktober 2022

Pelaksana Adm.


(HASANUDDIN PULUNGAN)

Tiuk Persentase Distribusi t (df = 1 - 40)

df	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82062	63.65774	318.30884
2	0.81626	1.88562	2.91988	4.30265	6.96456	9.52484	20.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74686	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36463	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44991	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41462	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85865	2.30600	2.89645	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26276	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22914	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71806	3.10581	4.02470
12	0.69546	1.35622	1.78229	2.17891	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10082	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86083	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08636	2.52796	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81878	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78741	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71946	3.33262
37	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40	0.68067	1.30308	1.68385	2.02106	2.42326	2.70446	3.30688

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

LAMPIRAN 7

Tabel Uji F

$\alpha =$ 0,05	$df_1 = (k-1)$							
	$df_2 = (n-k-1)$	1	2	3	4	5	6	7
1	161,44 8	199,500	215,70 7	224,583	230,162	233,98 6	236,768	238,883
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,330	19,353	19,371
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	8,887	8,845
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	6,094	6,041
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	4,876	4,818
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	4,207	4,147
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	3,787	3,726
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687	3,581	3,500	3,438
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	3,293	3,230
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	3,135	3,072
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	3,012	2,948
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	2,913	2,849
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	2,832	2,767
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	2,764	2,699
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	2,707	2,641
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	2,657	2,591
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	2,614	2,548
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	2,577	2,510
19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740	2,628	2,544	2,477
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599	2,514	2,447
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573	2,488	2,420
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549	2,464	2,397
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528	2,442	2,375
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508	2,423	2,355
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490	2,405	2,337
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474	2,388	2,321
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459	2,373	2,305
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445	2,359	2,291
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432	2,346	2,278

30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421	2,334	2,266
31	4,160	3,305	2,911	2,679	2,523	2,409	2,323	2,255
32	4,149	3,295	2,901	2,668	2,512	2,399	2,313	2,244
33	4,139	3,285	2,892	2,659	2,503	2,389	2,303	2,235
34	4,130	3,276	2,883	2,650	2,494	2,380	2,294	2,225
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485	2,372	2,285	2,217
36	4,113	3,259	2,866	2,634	2,477	2,364	2,277	2,209
37	4,105	3,252	2,859	2,626	2,470	2,356	2,270	2,201
38	4,098	3,245	2,852	2,619	2,463	2,349	2,262	2,194
39	4,091	3,238	2,845	2,612	2,456	2,342	2,255	2,187
40	4,085	3,232	2,839	2,606	2,449	2,336	2,249	2,180
41	4,079	3,226	2,833	2,600	2,443	2,330	2,243	2,174
42	4,073	3,220	2,827	2,594	2,438	2,324	2,237	2,168
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432	2,318	2,232	2,163
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427	2,313	2,226	2,157
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422	2,308	2,221	2,152
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417	2,304	2,216	2,147
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413	2,299	2,212	2,143
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409	2,295	2,207	2,138
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404	2,290	2,203	2,134
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286	2,199	2,130
51	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397	2,283	2,195	2,126
52	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393	2,279	2,192	2,122
53	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389	2,275	2,188	2,119
54	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386	2,272	2,185	2,115
55	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383	2,269	2,181	2,112
56	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380	2,266	2,178	2,109
57	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377	2,263	2,175	2,106
58	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374	2,260	2,172	2,103
59	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371	2,257	2,169	2,100
60	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368	2,254	2,167	2,097
61	3,998	3,148	2,755	2,523	2,366	2,251	2,164	2,094
62	3,996	3,145	2,753	2,520	2,363	2,249	2,161	2,092
63	3,993	3,143	2,751	2,518	2,361	2,246	2,159	2,089
64	3,991	3,140	2,748	2,515	2,358	2,244	2,156	2,087
65	3,989	3,138	2,746	2,513	2,356	2,242	2,154	2,084
66	3,986	3,136	2,744	2,511	2,354	2,239	2,152	2,082

DOKUMENTASI

- **Gambar Kantor PT. Seroja Bambu Runcing Sosa**



- **Pasca kunjungan ke kantor PT. Seroja Bambu Runcing Sosa untuk kelengkapan penelitian, bertemu dengan bapak pelaksana administrasi kantor bapak hasanuddin pulungan**



Peta wilayah Perkebunan kelapa sawit PT. Seroja Bambu Runcing Sosa

