



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA PT. UNILEVER INDONESIA TBK
PERIODE 2014 – 2021**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam
Akuntansi syariah*

Oleh:

**SITI KHOLILAH
NIM. 1840200245**

**PROGRAMSTUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH
ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2022**



**PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR
PADA PT. UNILEVER INDONESIA TBK
PERIODE 2014 – 2021**

SKRIPSI

*Diajukan untuk Melengkapi Tugas dan Syarat-Syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
dalam Akuntansi syariah
Oleh:*

**SITI KHOLILAH
NIM. 1840200245**

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

**Sarmiana Batubara, M.A.
NIP. 19860327 201903 2 012**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH
ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2022**



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

Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Tel.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **SITI KHOLILAH**
Lampiran : 6 (Enam) Eksemplar

Padangsidimpuan, Januari 2023
Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Islam
Di-
Padangsidimpuan

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi atas nama **SITI KHOLILAH** yang berjudul "**Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014 - 2021**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Addary Padangsidimpuan.

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

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerja sama dari Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

PEMBIMBING I

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

PEMBIMBING II

Sarmiana Batubara, M.A.
NIP. 198603272 01903 2 012

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : SITI KHOLILAH
NIM : 18 402 00245
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT.Unilever Indonesia Tbk Periode 2014 - 2021**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa 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 UIN 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, 21 Desember 2022

Saya yang Menyatakan,



Siti Kholilah
NIM. 18 402 00245

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Sebagai civitas akademika UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SITI KHOLILAH
NIM : 18 402 00245
Jurusan : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Syekh ali hasan ahmad addary Padangsidimpuan . Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT.Unilever Indonesia Tbk Periode 2014-2021”**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan

Pada tanggal : 27 Desember 2022

Yang menyatakan,



SITI KHOLILAH
NIM.18 402 00245



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 : Siti Kholilah
NIM : 18 402 00245
Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014 - 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


Damri Batubara, M.A.
NIDN. 2019108602

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/ Tanggal : Selasa, 03 Januari 2023
Pukul : 14.00 WIB s/d 17.00 WIB
Hasil/ Nilai : Lulus / 71 (B)



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl.H. Tengku Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Fax.(0634) 24022
Website: *uinsyahada.ac.id*

PENGESAHAN

Judul skripsi : **PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA
POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA
KOTOR PADA PT UNILEVER
INDONESIA Tbk PERIODE 2014 - 2021**

Nama : **SITI KHOLILAH**

Nim : **18 402 00245**

Tanggal Yudisium : **28 Januari 2023**

Indeks Prestasi Kumulatif : **3,46**

Predikat : **Sangat Memuaskan**

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

Padangsidimpuan, 28 Januari 2023

Dekan,



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

ABSTRAK

Nama : SITI KHOLILAH
Nim : 1840200245
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk periode 2014 – 2021.

PT. Unilever Indonesia Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur pemasaran dan distribusi barang konsumsi termasuk sabun, deterjen, margarine, makanan berbasis susu, es krim, produk kosmetik, minuman berbasis teh, jus dan lain-lain. Masalah dalam penelitian ini adalah Pada laporan keuangan PT. Unilever Indonesia tahun 2014 – 2021 yaitu di tahun 2014 sampai dengan 2017 terjadi kenaikan pada harga pokok penjualan dan begitu pula dengan laba kotor. Pada tahun 2017 ke 2019 penjualan naikan tetapi laba kotor turun. Pada tahun 2020 ke 2021 terjadi penurunan pada harga pokok penjualan dan begitu juga dengan laba kotor. Rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu apakah ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk periode 2014 – 2021. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia pada tahun 2014-2021.

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

Jenis penelitian adalah penelitian kuantitatif dengan sumber data sekunder yang berasal dari [websitewww.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Jumlah sampel sebanyak 32. Metode pengambilan sampel adalah *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan metode analisis regresi sederhana menggunakan bantuan SPSS versi 26. Teknik analisis data yang digunakan uji normalitas, uji asumsi klasik (multikolinearitas, heteroskedastisitas, autokorerasi), uji statistik deskriptif, uji analisis regresi berganda, uji t, uji F, uji koefisien determinasi (R^2).

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

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, Laba Kotor, Penjualan.

KATA PENGANTAR



Assala`mu`alaykum Wr. Wb.

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat, hidayah dan karunia pertolongan-Nya, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan yang berjudul ***“Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014 – 2021”*** sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Shalawat dan Salam kepada Nabi Muhammad SAW sosok teladan umat dalam segala perilaku keseharian yang berorientasi kemuliaan hidup di dunia dan akhirat.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Allah SWT sehingga kendala-kendala yang dihadapi tersebut diatasi.

Dengan segala hormat dan ungkapan bahagia, peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan, serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar, M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan

Keuangan dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor 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 Drs. H. Armyun 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 Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan dan Ibu Rini Hayati Lubis, M.P., selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Ibu Windari, S.E., M.A, selaku Dosen Pembimbing I sekaligus Pembimbing Akademik peneliti dan Ibu Sarmiana Batubara, M.A. selaku Dosen Pembimbing II, peneliti ucapkan banyak terimakasih, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah Ibu berikan.
5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary

Padangsidimpuan 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 Padangsidimpuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan.
7. Teristimewa kepada keluarga tercinta Ayahanda saya Bahri Nasution dan Ibunda tercinta Nur Asiah Hasibuan beserta abang Parmohonan Nasution, Rajab Nasution, Rosadi Nasution, dan kakak peneliti Nur Hidayah Nasution, yang telah mendidik dan selalu berdoa tiada hentinya, manusia paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moral dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah peneliti. Mereka merupakan semangat peneliti hingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Ucapan terimakasih peneliti sampaikan juga kepada , Manna Sari Nasution dan Bebi Fatma Padilah Pasaribu, Ervina Manda Sari yang sudah membantu peneliti dalam menyusun skripsi dan seluruh geng baik yang turut menyemangati peneliti dalam mengerjakan skripsi ini, dan kepada saudara-saudari serta keluarga lainnya yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang turut mendoakan selama proses perkuliahan dan penulisan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat peneliti yaitu, Nurul Mawaddah Nasution, Winda Syafitri Siregar, Yuliza Hanim, Salbiah Batubara, Bebi Fatma Padilah, Yusro Lubis, Nuriana Dalimuthe, Yusnita Sari, Rabiatul Adawiyah, Fujiama, Nurmalia,

ihsan dan dedikasi yang selalu membantu, memberikan dukungan serta semangat kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

10. Teman-teman AK2 angkatan 2018 yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada peneliti selama proses perkuliahan dan penyusunan penulisan skripsi ini.
11. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah banyak membantu peneliti dalam menyelesaikan studi dan melakukan penelitian sejak awal hingga selesainya skripsi ini.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. *Amin Ya Rabbal Alamin.*

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini dan semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah serta perlindungan kepada kita semua. *Amin Ya Rabbal Alamin. Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Padangsidempuan, Desember 2022
Peneliti

SITI KHOLILAH
NIM. 1840200245

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan




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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak di lambangkan	Tidak di lambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha	h	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	kadan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	esdan ye
ص	šad	š	s (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	.'.	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'.	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye



2. Vocal

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

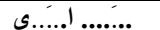


A. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

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

B. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, translit erasinya gabungan huruf.

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
	fathah danya	Ai	a dan i
	fathah dan wau	Au	a dan u

C. Maddah adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, translit erasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
	Kasrah dan ya	ī	I dan garis di bawah
	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

3. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua :

- A. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan dummah, transliterasinya adalah /t/.
- B. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

4. *Syaddah (Tasydid)*

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

5. **Kata Sandang**

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

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

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

6. Hamzah

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

7. Penulisan Kata

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

8. Hurup Kafital

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. Bilanama 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 harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

9. Tajwid

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

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

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI	
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	v
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv

BAB IPENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	4
C. Batasan Masalah.....	5
D. Defenisi Operasional Variabel.....	5
E. Rumusan Masalah.....	6
F. Tujuan Penelitian.....	7
G. Kegunaan Penelitian.....	7
H. Sistematika Pembahasan.....	8

BAB II LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori.....	11
1. Laba Kotor.....	11
a) Defenisi Laba Kotor.....	11
b) Laba Dalam Perspektif Islam.....	12
c) Jenis Jenis Laba.....	14
2. Analisis Laba Kotor.....	15
3. FaktorFaktor yang Mempengaruhi Laba Kotor.....	15
4. ManfaatAnalisis Laba Kotor.....	17
5. Penjualan.....	18
a) Defenisi Penjualan.....	18
b) Tujuan Penjualan.....	18
c) PenjualanDalam Perspektif Islam.....	18
6. HargaPokokPenjualan.....	19
a) DefenisiHarga Pokok Penjualan.....	19
b) Harga Pokok Penjualan Dalam Perspektif Islam.....	20
B. Penelitian Terdahulu.....	21
C. Kerangka Pikir.....	23
D. Hipotesis.....	24

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	25
B. Jenis Penelitian.....	25
C. Populasi dan Sampel.....	25
D. Instrumen Pengumpulan Data.....	26
E. Teknik Analisis Data.....	27
1. Uji Normalitas.....	28
2. Asumsi Klasik.....	28
a) Uji Multikolonieritas.....	28
b) Uji Autokolerasi.....	28
c) Uji Heterokedastisitas.....	29
3. Uji Statistik Deskriptif.....	29
4. Regresi Linier Berganda.....	30
5. Uji Hipotesis.....	31
a) Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	31
b) Uji Signifikan Parsial (Uji t).....	31
c) Uji Signifikan Simultan (Uji f).....	32

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Penelitian.....	33
1. Sejarah dan Perkembangan PT Unilever Indonesia.....	33
2. Struktur Organisasi PT Unilever Indonesia.....	36
3. Visi dan Misi PT Unilever Indonesia.....	37
B. Deskripsi Data Penelitian.....	38
1. Data Perkembangan Laba Kotor.....	38
2. Data Perkembangan Penjualan.....	40
3. Data Perkembangan Harga Pokok Penjualan.....	43
C. Hasil Analisis Data.....	45
1. Uji Normalitas.....	45
2. Asumsi Klasik.....	46
a) Uji Multikolonieritas.....	46
b) Uji Heterokedastisitas.....	46
c) Uji Autokolerasi.....	47
3. Uji Statistik Deskriptif.....	48
4. Regresi Linier Berganda.....	49
5. Uji Hipotesis.....	50
d) Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	50
e) Uji Signifikan Parsial (Uji t).....	51
f) Uji Signifikan Simultan (Uji f).....	52
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	53
E. Keterbatasan Penelitian.....	57

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	59
B. Saran – Saran.....	60

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Laporan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk	3
Tabel 1.2	Defenisi Overasional Variabel.....	5
Tabel 11.1	Penelitian Terdahulu	21
Tabel IV.1	Data Laba Kotor PT. Unilever Indonesia Tbk.....	38
Tabel IV.2	Data Penjualan PT. Unilever Indonesiaa Tbk	40
Tabel IV.3	Data Harga Pokok Penjualan PT. Unilever Indonesia Tbk..	43
Tabel IV.4	Uji Normalitas	45
Tabel IV.5	Uji Multikolonearitas.....	46
Tabel IV.6	Uji Heteroskedastisitas	47
Tabel IV.7	Uji Autokolerasi	47
Tabel IV.8	Uji Statistik Deskriptif.....	48
Tabel IV.9	Uji Regresi Berganda.....	49
Tabel IV.10	Uji Koefisien Determinasi	50
Tabel IV.11	Uji t atau Uji Parsial	51
Tabel IV.12	Uji f atau Uji Simultan	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1	Kerangka Pikir	23
Gambar IV.1	Struktur Organisasi PT. Unilever Indonesia Tbk.....	36
Gambar IV.2	Perkembangan Laba Kotor.....	40
Gambar IV.3	Perkembangan Penjualan.....	42
Gambar IV.4	Perkembangan Harga Pokok Penjualan.....	44

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Laporan kepada pihak pengguna mengenai kegiatan usahanya melalui proses akuntansi yang menggambarkan hasil kegiatan usahanya disebut laporan keuangan.¹ Melakukan pengukuran seperti mengukur kinerja, hasil operasi, laba atau posisi keuangan adalah salah satu landasan akuntansi, dan masalah sulit dalam pengukuran itu adalah pengukuran laba.

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Siapapun yang melaksanakan aktivitas bisnis tentu mempunyai alasan ekonomis mengapa ia terus melaksanakan bisnis, alasan tradisional yaitu untuk memperoleh laba. Laba atau keuntungan yaitu salah satu tujuan atau sasaran utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Manajemen selalu merencanakan besaran laba setiap periode yang telah ditentukan melalui target yang mesti dicapai. Menentukan jumlah target laba penting untuk mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan.²

Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.³ Jadi laba kotor adalah selisih antara Harga Pokok Penjualan dengan penjualan. Penyebab tingginya laba kotor, yaitu: pertama Penjualan, penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan jumlah barang yang dijual dalam kondisi tertentu harga jual dapat naik namun

¹Adul Nasser Hasibuan Dkk, *Belajar Mudah Akuntansi* (Jakarta: Prenada Media Group, 2019), hlm. 49.

²Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Rajawali Pers, 2018), hlm. 302.

³Kasmir, hlm. 303.

dapat juga turun, demikian juga sebaliknya, jika kuantitas barang yang dijual sedikit maka akan mempengaruhi penurunan laba kotor.⁴Kedua Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Perubahan harga pokok penjualan juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok penjualan naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.⁵

PT. Unilever Indonesia Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur pemasaran dan distribusi barang konsumsi termasuk sabun, deterjen, margarine, makanan berbasis susu, es krim, produk kosmetik, minuman berbasis teh dan jus, Banyak merek perusahaan PT. Unilever Indonesia yang di cintai dan terkenal di dunia. PT. Unilever Indonesia mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1933, PT. Unilever Indonesia Tbk terletak di Jl. BSD Boulevard Barat Green Office Park Kav.3 BSD City Tangerang Banten 15345. PT. Unilever Indonesia sudah terdaftar di Jakarta Islamic Index, dan terdaftar di Bursa Efek Indonesia sejak 11 Januari 1982.

Laba merupakan gambaran prestasi kuantitatif perusahaan dinyatakan dalam bentuk moneter. Oleh karena itu keberhasilan suatu perusahaan secara umum diukur dengan tingkat perolehan laba. Agar laba tersebut dapat direalisasikan, maka PT. Unilever Indonesia harus mampu menunjukkan

⁴Kasmir, hlm. 305.

⁵Kasmir, hlm. 306.

kemampuannya dalam mengelolah sumber daya dan fasilitas yang dimiliki seefisien mungkin. Perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, selalu berkaitan erat dengan masalah keuangan. Untuk mengukur berhasil tidaknya usaha yang dijalankan perusahaan, efek tidaknya dana yang diinvestasikan bagi perkembangan perusahaan dapat dilihat dengan menganalisis laporan keuangan perusahaan tersebut.

Berikut data perkembangan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor yang diperoleh PT. Unilever Indonesia Tbk dinyatakan (dalam jutaan rupiah):

Tabell.I
Laporan Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba kotor PT.
Unilever Indonesia Tbk Periode 2014 - 2021
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Penjualan	Harga pokok penjualan	Laba kotor
2014	34.511.534	17.412.413	17.099.121
2015	36.484.030	17.835.061	18.648.969
2016	40.053.732	19.594.636	20.459.096
2017	41.204.510	19.984.776	21.219.734
2018	41.802.073	20.709.800	21.092.273
2019	42.922.563	20.893.870	22.028.693
2020	42.972,474	20.515.484	22.456.990
2021	39.545.959	19.919.572	19.626.387

Sumber://www.unilever.co.id/

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor mengalami fluktuasi setiap tahunnya. Dilihat pada tahun 2014 sampai dengan 2017 harga pokok penjualan mengalami kenaikan, begitu pula dengan laba kotor. Sedangkan 2017 ke 2019 penjualan naik, namun jika

dilihat laba kotor menurun, dan pada tahun 2020 ke 2021 terjadi penurunan pada harga pokok penjualan begitu juga dengan laba kotor. Perubahan dalam laba kotor yang dialami oleh PT. Unilever Indonesia Tbk perlu dianalisa supaya diketahui sebab sebab perubahan tersebut, baik itu perubahan yang menguntungkan atau tidak menguntungkan, kemudian dapat diambil kesimpulan untuk periode periode berikutnya.

Berdasarkan uraian di atas maka Timbul ketertarikan peneliti untuk mengadakan penelitian dengan judul: **“Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014-2021.”**

B. Identifikasi masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti mengidentifikasi masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Pada tahun 2014 sampai dengan 2017 terjadi kenaikan pada harga pokok penjualan dan begitu pula dengan laba kotor. Seharusnya apabila harga pokok penjualan naik maka laba kotor akan turun begitu pula sebaliknya.
2. Pada tahun 2017 ke 2019 penjualan naik akan tetapi laba kotor turun. Seharusnya penjualan naik laba kotor juga naik.
3. Pada tahun 2020 ke 2021 terjadi penurunan pada harga pokok penjualan dan begitu juga dengan laba kotor. Seharusnya apabila harga pokok penjualan turun maka laba kotor naik.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka yang menjadi batasan masalah pada penelitian ini adalah pengaruh penjualan, harga pokok penjualan terhadap PT. Unilever Indonesia Tbk. Yaitu dengan penjualan pada variabel bebas (X_1), dan harga pokok penjualan (X_2) sedangkan laba kotor sebagai variabel terikat (Y).

D. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi variabel pada penelitian ini ialah untuk menjelaskan masing-masing variabel guna untuk mengetahui jenis-jenis variabel apa saja yang digunakan untuk tujuan mempermudah dalam penelitian yaitu: penjualan (x_1), harga pokok penjualan (x_2), laba kotor (y). Adapun defenisi operasional variabel yang terdapat dalam penelitian “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014 -2021 yaitu :

Tabel I. 2
Defenisi Operasional Variabel

Jenis variabel	Defenisi variabel	Rumus	Skala pengukuran
Penjualan (X_1)	Jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. ⁶	Total penjualan bersih	Rasio
Harga pokok penjualan (X_2)	Harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan tambah	Persediaan awal ditambah pembelian dikurangi persediaan akhir	Rasio

⁶Kasmir, hlm. 305.

	biaya- biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan ini penting sabagai dasar untuk menentukan harga jual konsumen. ⁷		
Laba kotor (Y)	Pengukuran pendapatan langsung perusahaan atas penjualan produknya selama satu periode akuntansi. ⁸	Penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan	Rasio

E. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Apakah ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. UnileverIndonesia Tbk periode 2014 -2021?
2. Apakah ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT.Unilever Indonesia Tbk periode 2014 -2021?
3. Apakah ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever IndonesiaTbk periode 2014 -2021?

F. Tujuan Penelitian

⁷Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Badung: Alfabeta, 2017), hlm. 99.

⁸Seomarso, *Akuntansi Suatu Pengantar* (Jakarta: Selemba Empat, 2004), hlm. 226.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor di PT. Unilever Indonesia Tbk periode 2014 -2021.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor di PT.Unilever Indonesia Tbk periode 2014 -2021.
3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor di PT. Unilever Indonesia Tbk periode 2014 -2021.

G. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bisa memberikan manfaat terhadap perkembangan ilmu dibidang lembaga keuangan. Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi Peneliti
 - a) Menambah informasi yang bermanfaat mengenai pengaruh penjumlahan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.
 - b) Dapat dijadikan sebagai bahan penelitian lebih lanjut atau menjadikan bahan referensi penelitian, serta menambah wawasan.
2. Bagi perusahaan
 - a) Sebagai bahan masukan berupa saran atau ide yang sifatnya dapat memberikan kemajuan bagi perusahaan.
 - b) Sebagai bahan pertimbangan perusahaan supaya dapat mengoptimalkan perubahan yang terjadi terhadap laba kotor.
3. Bagi Akademik

- a) Hasil penelitian diharapkan dapat menyambung kajian ilmu dan pengetahuan.
- b) Dapat digunakan sebagai masukan bagi semua pihak yang membutuhkan.
- c) Sebagai referensi ilmiah dan bahan pertimbangan bagi mahasiswa lain yang ingin melakukan penelitian tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

H. Sistematika Pembahasan

Pada penelitian ini terdapat lima bab sistematika pembahasan penelitian yang bertujuan agar penulisan penelitian dapat tersusun secara sistematis dan mudah dipahami oleh pembaca. Untuk bab yang ada terdiri dari beberapa rincian sub yaitu:

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

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

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

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

Bab V Penutup, yaitu sub bagian yang berisi mengenai kesimpulan serta saran. Pada sub bagian penutup yang ada dalam bab ini membahas mengenai

kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti berdasarkan analisis data. Pada sub ini adalah langkah terakhir dalam penelitian dan membuat saran yang dapat membangun dari berbagai pihak.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kerangka Teori

1. Laba Kotor

a. Defenisi Laba Kotor

Laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan dan akan diperoleh laba kotor. Jumlah ini dinamakan laba kotor karena masih belum memperhitungkan beban operasional yang telah (turut) dikeluarkan dalam rangka penciptaan pembentukan pendapatan. Suatu studi atas kecenderungan laba kotor bisa memperlihatkan seberapa sukses perusahaan memanfaatkan sumber daya. Studi serupa juga bisa menjadi dasar untuk memahami bagaimana margin laba telah berubah akibat adanya tekanan pesaing.⁹ Selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan disebut laba bruto (gross profit) atau margin kotor (gross margin). Disebut bruto karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan bebanbeban usaha.

Menurut *Financial Accounting Standar Boards* (FASB) laba didefenisikan sebagai *Earning*, yaitu menitik beratkan pada apa yang telah diterima atau oleh suatu entitas dari suatu output (pendapatan) dan apa yang telah dikorbankan untuk menghasilkan output tersebut (biaya).¹⁰ Laba kotor merupakan perbedaan berdasarkan tingkat

⁹Hery, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT Grasindo, 2016), hlm. 40.

¹⁰Erni Yanti Natalia, "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bei," *Journal of Accounting & Management Innovation* Volume 1, No. 2 (2017), hlm. 133.

penjualan total yang didapatkan dengan pengeluaran dari biaya total. Pencapaian laba dapat dikatakan maksimum apabila perbedaan antara keduanya memiliki tingkat yang maksimum pula.¹¹

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

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

Laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor. Sedangkan Laba bersih merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak.

b. Laba Dalam Perspektif Islam

Keuntungan yang maksimum bisa dicapai apabila perbandingan antara hasil penjualan dengan biaya produksi mencapai tingkat yang paling besar. Keuntungan diperoleh apabila hasil penjualan melebihi dari biaya produksi. Sementara itu, kerugian akan dialami apabila hasil penjualan kurang dari biaya produksi.¹² Berkaitan dengan keuntungan dalam produksi, imam al-Ghazali tidak menolak kenyataan kalau mencari keuntungan ialah motif utama dalam perdagangan. Tetapi ia membagikan penekanan pada etika bisnis kalau keuntungan yang hakiki yang dicari merupakan keuntungan di akhirat. Ini mengindikasikan, kalau keuntungan diperoleh merupakan dengan cara-cara yang

¹¹Rozalinda, *Ekonomi Islam* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 124.

¹²Rozalinda, hlm. 124.

orang lain. Dengan demikian sebaik-baik laba yang halal diperoleh dari Allah dan merupakan laba yang baik bagi manusia yang beriman.

c. Jenis Jenis Laba

Laba terbagi menjadi 3 macam yaitu laba kotor, laba operasional, dan laba bersih.¹⁵

- 1) Laba kotor merupakan seluruh keuntungan yang diperoleh perusahaan atas hasil dari kegiatan operasional perusahaan.
- 2) Laba operasional adalah selisih antara laba kotor dengan seluruh biaya operasional. Laba operasional diperoleh dari kegiatan pokok perusahaan pada suatu periode.
- 3) Laba bersih ialah keuntungan yang diperoleh setelah dikurangi biaya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada periode tertentu serta setelah dikurangi pajak. Laba yang diperoleh sebelum pajak penghasilan dikurang pajak penghasilan.¹⁶

¹⁵Dwi Saraswati Ardansyah putra, "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Trans Engineering Sentosa (TES)," *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik* Volume 11, No. 2 (2020): hlm. 123.

¹⁶Ani Zahara Rachma Zannati, "Pengaruh Total Hutang, Modal Kerja, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Batu Bara Terdaftar BEI," *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis* Volume 3, No. 2 (2018), hlm. 87.

2. Analisis Laba kotor

Analisis laba merupakan analisis yang digunakan buat mengenali jumlah laba kotor dari periode satu ke periode yang lain. Tidak hanya itu, buat mengenali pemicu berubahnya laba kotor tersebut antara periode.¹⁷

3. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor

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

a. faktor penjualan dipengaruhi oleh:

1) Perubahan harga jual (*sales price variance*), yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan oleh adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus:¹⁸

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

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

(K_2 yaitu kuantitas penjualan yang sesungguhnya tahun ini, K_1 yaitu kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya, H_{j1} yaitu harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya).

Apabila $(H_{j2} - H_{j1}) K_2$ menunjukkan atau menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila

¹⁷Aldila Septiana, *Analisis Laporan Keuangan* (Jawa Timur: Duta Media, 2019), hlm. 31.

¹⁸Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hlm. 218.

negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.¹⁹

b. faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh:

1) Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*cost price variance*) Adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk menurut tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya. Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan persatuan produk dapat ditentukan dengan rumus.²⁰

a) Harga pokok produk $= (Hpp_2 - Hpp_1) K_2$

b) Kuantitas Hpp $= (K_2 - K_1) Hpp_1$

(HPP₂ yaitu harga pokok penjualan yang sesungguhnya, HPP₁ yaitu harga pokok penjualan menurut budget atau tahun sebelumnya, K₂ yaitu kuantitas produk yang sesungguhnya dijual).

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

¹⁹Munawir, hlm. 218.

²⁰Munawir, hlm. 219.

4. Manfaat Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor merupakan aktivitas yang sangat berarti bagi manajemen guna mengambil keputusan buat masa saat ini dan yang akan tiba. Maksudnya analisis laba kotor hendak banyak menolong manajemen melaksanakan aksi apa yang hendak diambil kedepannya. Secara universal khasiat yang bisa diperoleh dari analisis laba kotor merupakan:

- a. Untuk mengenali pemicu turunnya harga jual
- b. Untuk mengenali pemicu naiknya harga jual
- c. Untuk mengenali pemicu turunnya harga pokok penjualan
- d. Untuk mengenali pemicu naiknya harga pokok penjualan
- e. Sebagai bentuk pertanggung jawaban bagian penjualan akibat naik turunnya harga jual
- f. Sebagai bentuk pertanggung jawaban bagian produksi akibat naik turunnya harga pokok
- g. Sebagai salah satu perlengkapan ukur buat memperhitungkan kinerja manajemen dalam sesuatu periode
- h. Sebagai bahan buat memastikan sesuatu kebijakan manajemen ke depan dengan mendengarkan kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor tadinya dan manfaat yang lain.

5. Penjualan

- a. Pengertian penjualan

Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi

penjualan tunai maupun penjualan secara kredit.²¹ Penjualan berarti proses aktivitas menjual ialah dari aktivitas penetapan harga jual hingga produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli).

b. Tujuan penjualan

Adapun tujuan umum penjualan dalam industri ialah:

- 1) Untuk meningkatkan volume penjualan total ataupun tingkatkan penjualan produk produk yang lebih menguntungkan.²²
- 2) Untuk mempertahankan posisi penjualan yang mengerjakannya efisien lewat kunjungan penjualan biasa dalam rangka sediakan informasi mengenai produk baru.

c. Penjualan dalam perspektif Islam

Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. An-Nisa ayat 29 yang berbunyi :

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

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²³

Dalam ayat tersebut ditegaskan bahwa melarang umat muslim dari kemungkinan melakukan usaha ekonomi untuk kemudian memakan dan menikmati hasilnya dengan cara yang batil.²⁴

²¹Hery. *Loc. Cit.*

²²Fandy Tjiptono, *Pemasaran Strategi* (Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2008), hlm. 604.

²³Muhammad Amin Suma, *Tafsir Ayat dan Ekonomi* (Jakarta: Amzah, 2013), hlm. 156.

²⁴Amin Suma, hlm. 160-161.

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

6. Harga pokok Penjualan

a. Defenisi harga

Harga merupakan nilai yang diberikan pada apa yang dipertukarkan.²⁵ Penentuan harga jadi sangat berarti buat dicermati, mengingat harga ialah salah satu pemicu laku tidaknya produk yang ditawarkan. Harga pokok penjualan merupakan harga pokok produk yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir.²⁶

b. Harga pokok penjualan dalam perspektif Islam

Islam juga konsen pada konteks keseimbangan harga, terutama pada saat peran negara menjadi peran terwujudnya kestabilan harga dan bagaimana cara mengatasi berbagai masalah mengenai kestabilan harga. Para ulama berbeda pendapat mengenai hal ini, sebagian ulama menolak peran negara sebagai penetapan harga. Perbedaan pendapat ini

²⁵Rozalinda, *Op. Cit.*, hlm. 154.

²⁶Atep Adya Barata, dan Mutie Khania Fitriani, *Laporan Harga Pokok Produk*(Jakarta: Pusat Kurikulum dan Perbukuan, 2013), hlm. 160.

tertuang dalam hadis yang diriwayatkan oleh Anas yang berarti Sesungguhnya Allah yang maha penentu harga, yang menyempitkan dan melapangkan pemberi rezeki.²⁷

Para ulama dalam kitab ekonomi menyatakan bahwa penentuan harga adalah sebagai berikut:²⁸

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

²⁷Rozalinda, *OP. Cit.*, hlm. 169.

²⁸Nurul Huda, *Ekonomi Makro Islam Pendekatan Teoretis* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2008), hlm. 230-231.

Penelitian Terdahulu

Dalam penyusunan penelitian ini, peneliti membutuhkan penelitian terdahulu sebagai bahan perbandingan untuk penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Tabel II. I
Penelitian Terdahulu

No	Penelitian dan tahun	Judul penelitian	Hasil penelitian
1	Yusrizal (Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2019) ²⁹	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.	Harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 78,8%
2	Lisa Julia Sari Nasution (Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2018) ³⁰	Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.	Secara simultan ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Aneka Tambang Tbk. Hal tersebut dibuktikan dengan $F_{hitung} > F_{tabel}$ $12,317 > 3,285$
3	Juni Aprida Siregar (skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2017). ³¹	Analisis factor factor yang mempengaruhi laba kotor PT Akbar Indo Makmur Stimec Tbk	Berdasarkan hasil penelitian yang didapat penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap berubahnya perolehan laba yang didapat setiap tahunnya.
4	Rini Mustika Siregar (Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, 2017) ³²	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT.	Harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor sebesar 75,4%

²⁹Yusrizal, "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk" (Skripsi, Pekanbaru, IAIN Padangsidimpuan, 2019), hlm. 27.

³⁰Lisa Julia Sari Nasution, "Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk" (Padangsidimpuan, IAIN Padangsidimpuan, 2018), hlm. 28.

³¹Nasution, hlm. 27.

³²Juni Aprida Siregar, "Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk" (Padangsidimpuan, IAIN Padangsidimpuan, 2017), hlm. 35.

		Mayora Indah Tbk.	
5	Sarifah NJ Dalimunthe (Skripsi IAIN Padangsidimpuan, 2017) ³³	Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapurafrima Tbk.	Berdasarkan hasil penelitian terdapat pengaruh antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk. Yaitu sebesar 62688>3,33.

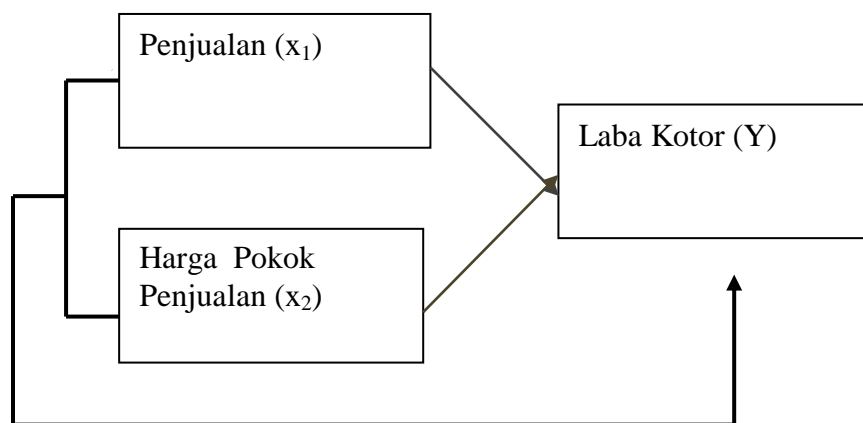
Berdasarkan penelitian terdahulu di atas, persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu Yusrizal adalah sama sama meneliti harga pokok penjualan perbedaannya adalah pada penelitian ini memakai 2 variabel sedangkan dipenelitian Yusrizal memakai 1 variabel. Sedangkan persamaan penelitian ini dengan penelitian Lisa Julia Sari Nasution adalah sama sama menggunakan laba kotor sebagai variabel terikat, sedangkan perbedaannya terdapat perbedaan tempat penelitian. Pada penelitian Rini Mustika Siregar adalah sama sama meneliti laba kotor dan perbedaannya ialah pada variabel independen dimana penelitian Rini Mustiksa Siregar memakai satu variabel ialah harga pokok penjualan sebaliknya penelitian ini memakai 2 variabel ialah penjualan dan harga pokok penjualan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu Sarifah NJ Dalimunthe sama sama memakai penjualan dan harga pokok penjualan sebagai variabel independen, serta laba kotor sebagai variabel dependen. Perbedaannya yaitu pada tempat penelitian.

³³Sarifah NJ Dalimunthe, "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Gapuraprima Tbk" (Padangsidimpuan, IAIN Padangsidimpuan, 2017), hlm. 26.

B. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang sesuatu indikasi ataupun teori yang jadi objek kasus yang disusun selaku permasalahan yang penting.³⁴ Dalam riset ini hendak dipaparkan mengenai pengaruh variabel terikat ialah penjualan serta harga pokok penjualan, dan menerangkan seberapa besar variabel bebas mampu menerangkan variabel terikat. Kerangka pikir pada riset ini bisa ditafsirkan selaku berikut:

Gambar II. I
Kerangka Pikir



Keterangan:

X₁: Penjualan (variabel bebas)

X₂: Harga pokok penjualan (variabel bebas)

Y: Laba kotor (variabel terikat)

↑ Menjelaskan hubungan atau pengaruh masing masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) secara simultan.

³⁴Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&*, (Jakarta Timur: PT Bumi Aksara, 2020), hlm. 283.

—————→ Menjelaskan hubungan atau pengaruh masing masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) secara parsial.

C. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang diajukan.³⁵ Rumusan hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- H₁ = Terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT.Unilever Indonesia Tbk 2014 – 2021.
- H₂ = Terdapat pengaruh harga pokok penjualan penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk periode 2014 - 2021.
- H₃ = Terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk periode 2014 - 2021.

³⁵ Abd. Mukhid, *Metodologi Penelitian Pendekatan Kuantitatif*(Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2019), hlm. 70.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu penelitian

Data yang diperlukan dalam penelitian ini diperoleh dari website www.unilever.co.id. yaitu pada PT Unilever Indonesia Tbk. Penelitian ini dilakukan mulai Bulan Agustus 2022 sampai dengan Desember 2022.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan merupakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif ialah penelitian yang bersifat inferensial dalam arti mengambil kesimpulan berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara statistika, dengan menggunakan data empirik hasil pengumpulan data melalui pengukuran.³⁶ Artinya banyak dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut serta penampilan dari hasilnya. Penelitian ini memakai metode data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan PT. Unilever Indonesia Tbk yang telah dipublikasikan di Bursa Efek Indonesia berbentuk laporan keuangan yang telah diaudit.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi merupakan kumpulan dari seluruh elemen sejenis tetapi dapat dibedakan satu sama lain karena karakteristiknya.³⁷ Populasi dalam riset ini merupakan laporan keuangan tahunan dari PT. Unilever

³⁶Djaali, *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Bumi Aksara, 2020), hlm. 3.

³⁷J. Supranto, *Statistik Teori dan Aplikasi* (Jakarta: Erlangga, 2008), hlm. 22.

Indonesia Tbk Periode 2014 - 2021 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

2. Sampel

Sampel merupakan sebagian dari populasi.³⁸ Sampel ialah sebagian anggota populasi yg diseleksi memakai prosedur tertentu sehingga diharapkan bisa mewakili populasi.³⁹ Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah Sampling Purposive yaitu metode memakai pertimbangan tertentu. Sampel yang digunakan berasal dari laporan keuangan tahunan laba kotor, penjualan, dan harga pokok penjualan dari tahun 2014 sampai 2021 yaitu sebanyak 8 tahun dengan jumlah sampel sebanyak 32 sampel.

D. Instrumen Pengumpulan Data

Pengumpulan informasi bisa dilakukan dalam berbagai *setting*, berbagai sumber, dan berbagai cara, bila dilihat dari *setting*nya, data dapat dikumpulkan pada *setting* ilmiah (pengaturan alami), pada laboratorium dengan metode experiment di rumah dengan bermacam macam responden. Dalam penelitian ini data yang dikumpulkan merupakan data skunder. Dimana sumber data skunder ini ialah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya orang lain atau lewat dokumen. Instrumen pengumpulan data yang dicoba pada penelitian ini merupakan dengan memakai data yang telah diterbitkan dengan

³⁸J. Supranto, hlm. 23.

³⁹Nanang Martono, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 74.

menggunakan data sekunder yang diperoleh dari kepustakaan serta dokumentasi.

1. Studi Dokumentasi

Data dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder. Data yang dikumpulkan dengan mencari serta meneliti dokumen-dokumen maupun data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, data penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan industri yang tercantum dalam laporan keuangan.

2. Studi Kepustakaan

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis data sekunder yang bersifat historis ialah laporan tahunan serta *return asset* pada PT. Unilever Indonesia Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014 - 2021. Data sekunder dikumpulkan oleh peneliti dengan melalui metode dokumentasi. Dokumentasi melalui data dan arsip laporan keuangan tahunan industri yang diterbitkan periode 2014 – 2021. Adapun data yang diperlukan dalam penelitian ini cocok dengan variabel.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar. Taylor mendefinisikan analisis data sebagai proses yang memerinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis seperti yang

disarankan dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan dan tema pada hipotesis.⁴⁰

1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas data digunakan untuk melihat apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal.⁴¹ Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diambil berasal dari populasi yang berdistribusi normal atau tidak. Keputusan normal atau tidak yaitu dengan membandingkan nilai probabilitas hitung dengan signifikan 0,05 persen. Apabila nilai probabilitas hitung lebih besar dari 0,05 persen maka residual berdistribusi normal, dan sebaliknya apabila nilai probabilitas lebih kecil dari 0,05 persen maka residual tidak berdistribusi normal.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemui korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik sepatutnya tidak terjalin korelasi diantara variabel independen.⁴² Nilai yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinieritas adalah nilai *tolerance* di atas 0,5 dengan VIF dibawah 5.⁴³

⁴⁰Beni Ahmad Saebani, *Pedoman Aplikatif Metode Penelitian Dalam Penyusunan Karya Ilmiah, SKripsi, Tesis, dan disertasi* (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hlm. 175.

⁴¹Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate IBM SPSS 23* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013), hlm. 154.

⁴²Ghozali, hlm. 103.

⁴³Ghozali, hlm. 107.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periodedengan kesalahan pengganggu pada periodesebelumnya. Bila terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Metode yang digunakan yaitu dengan uji Durbin-Watson (DW test) yaitu:

- 1) Jika angka D-W dibawah -2 artinya autokolerasi positif.
- 2) Jika angka D-W dibawah +2 artinya autokolerasi negative.
- 3) Jika angka D-W diantara -2 dan +2 artinya tidak terjadi autokolerasi.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjalin ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Bila variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain terus menerus, hingga diucap homoskedastisitas serta bila berbeda diucap heterokedastisitas.⁴⁴ Yaitu jika ada pola tertentu seperti titik- tiik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit) maka terjadi heterokedastisitas. Jika tidak ada pola yang jelas seperti titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.

⁴⁴Ghozali, hlm. 134.

3. Analisis Statistik Deskriptif

Statistik Deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk mengetahui, misalnya: rata-rata, deviasi standar, nilai maksimum dan minimum, tabulasi, dan uji kuadrat untuk melihat perbedaan data berdasarkan kategori yang ada pada data tersebut.⁴⁵ Dan menjelaskan juga cara penyajian data dengan tabel biasa maupun distribusi frekuensi grafik maupun batang diagram lingkaran, pictogram, penjelasan, kelompok melalui modus, mean, standar deviasi, dan lain lain.

4. Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda ialah suatu model dimana variabel tidak bebas tergantung pada dua atau lebih variabel yang bebas.⁴⁶ Dengan variabel dependen (terikat) dalam penelitian ini merupakan penjualan serta variabel independen (leluasa) merupakan harga pokok penjualan maka persamaan regresi berganda bias ditulis selaku berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Keterangan :

Y = Laba Kotor

a = Konstanta

β_1 = Koefisien regresi berganda antara variabel leluasa X_1 terikat Y, apabila variabel leluasa X_2 dianggap konstan.

β_2 = koefisien regresi berganda antara variabel leluasa X_2 terikat Y,

apabila variable leluasa X_1 dianggap konstan.

⁴⁵Muhammad Firdaus, *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif Edisi Kedua* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011), hlm. 103-104.

⁴⁶Firdaus, hlm. 148.

X_1 = Penjualan

X_2 = Harga Pokok Penjualan.

5. Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah perumusan sementara mengenai hubungan antar variabel.⁴⁷

a. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui sampai sejauh mana ketepatan atau kecocokan garis regresi yang terbentuk dalam mewakili kelompok data hasil observasi. Koefisien determinasi menggambarkan bagian dari variasi total yang dapat diterangkan oleh model. Semakin besar nilai R^2 (mendekati 1), maka ketepatannya.

b. Uji t (t-hitung) atau uji parsial

Uji statistik ini digunakan untuk membuktikan signifikan atau individual (parsial). Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada tingkat kesalahan tertentu misalnya 5% (0,05) maka terdapat pengaruh antara variabel bebas yaitu X dengan variabel terikat yaitu Y, begitu sebaliknya.⁴⁸

1) Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$. maka H_0 ditolak dan H_a diterima

2) Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$. maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

⁴⁷ Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis* (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2013), hlm. 170-180.

⁴⁸ Hantono, *Konsep Analisis Laporan Keuangan Dengan Pendekatan Rasio Dan SPSS* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hlm. 74.

. c. Uji F (F-hitung) atau uji simultan

Uji F atau sering disebut ANOVA atau analisis varian yaitu uji koefisien regresi secara bersama-sama yang digunakan untuk mengetahui secara simultan apakah berpengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05.

Adapun kriteria pengambilan keputusannya adalah:

- 1) Jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- 2) Jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.⁴⁹

⁴⁹Muhammad Firdaus, *Op. Cit.*, hlm. 120.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah dan Perkembangan PT. Unilever Indonesia

PT. Unilever Indonesia Tbk ("Perseroan") didirikan pada tanggal 5 Desember 1933 dengan nama Lever's Zeepfabrieken N.V. dengan akta No. 23 oleh Tn. A.H. van Ophuijsen, notaris di Batavia, disetujui oleh Gouverneur Generaal van NederlandschIndie dengan surat No. 14 tanggal 16 Desember 1933, didaftarkan di Raad van Justitie di Batavia dengan No. 302 pada tanggal 22 Desember 1933, dan diumumkan dalam Javasche Courant tanggal 9 Januari 1934, Tambahan No. 3. Nama Perseroan diubah menjadi "PT Unilever Indonesia" dengan akta No. 171 tanggal 22 Juli 1980 dari notaris. Kartini Muljadi, S.H. Selanjutnya perubahan nama Perseroan menjadi "PT Unilever Indonesia Tbk", dilakukan dengan akta notaris Tn. Mudofir Hadi, S.H., No. 92 tanggal 30 Juni 1997. Akta ini disetujui oleh Menteri Kehakiman dalam Surat Keputusan No.C2-1.049HT.01.04 TH. 98 tanggal 23 Februari 1998 dan diumumkan dalam Berita Negara No. 39 tanggal 15 Mei 1998, Tambahan No. 2620.⁵⁰

Anggaran Dasar Perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir dengan akta notaris No. 2 tanggal 9 Juni 2011 dari

⁵⁰PT. Bursa Efek Indonesia (<http://www.idx.co.id>, diakses 15 November 2022 pukul 10.10 WIB).

Haji Syarif Siangan Tanudjaja, S.H., notaris di Jakarta, terkait dengan perubahan ketentuan penyelenggaraan rapat Direksi dan Komisaris. Perubahan ini telah memperoleh persetujuan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No.AHU-AH.01.10-27259 tanggal 22 Agustus 2011.

Kegiatan usaha Perseroan meliputi bidang produksi, pemasaran dan distribusi barang-barang konsumsi yang meliputi sabun, deterjen, margarin, makanan berinti susu, es krim, produk produk kosmetik, minuman dengan bahan pokok teh dan minuman sari buah.

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 13 Juni 2000, yang diaktakan dengan akta No. 82 tanggal 14 Juni 2000 dari notaris Singgih Susilo, S.H., Perseroan juga bertindak sebagai distributor utama untuk produk-produk Perseroan dan penyedia jasa penelitian pemasaran. Akta ini telah disetujui oleh Menteri Hukum dan Perundang-undangan (dahulu Menteri Kehakiman) Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No.C-18482 HT.01.04-TH.2000.

Perseroan mulai beroperasi secara komersial tahun 1933.Kantor Perseroan berlokasi di Jalan Jendral Gatot Subroto Kav.15, Jakarta. Pabrik Perseroan berlokasi di Jalan Jababeka 9 Blok D, Jalan Jababeka Raya Blok O, Jalan Jababeka V Blok V No. 14-16,Kawasan Industri Jababeka Cikarang, Bekasi, Jawa Barat, dan Jalan Rungkut Industri IV No. 5-11, Kawasan Industri Rungkut, Surabaya, Jawa Timur.

Pada tanggal 16 November 1981, Perseroan mendapat persetujuan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal ("Bapepam") No. SI-009/PM/E/1981 untuk menawarkan 15,00% sahamnya di Bursa Efek di Indonesia.

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 13 Juni 2000, para pemegang saham menyetujui untuk melakukan pemecahan saham (stock split) dengan mengubah nilai nominal saham dari Rp 1.000 (nilai penuh) menjadi Rp 100 (nilai penuh) per lembar saham. Perubahan ini diaktakan dengan akta notaris Singgih Susilo, S.H. No. 19 tanggal 4 Agustus 2000 dan disetujui oleh Menteri Hukum dan Perundang-undangan (dahulu Menteri Kehakiman) Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C-18481 HT.01.04-TH.2000.

Berdasarkan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 24 Juni 2003, para pemegang saham menyetujui untuk melakukan pemecahan saham dengan mengubah nilai nominal saham dari Rp 100 (nilai penuh) per lembar saham menjadi Rp 10 (nilai penuh) per lembar saham.⁵¹Perubahan ini diaktakan dengan akta notaris Singgih Susilo, S.H. No. 46 tanggal 10 Juli 2003 dandisetujui oleh Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C-17533 HT.01.04-TH.2003.

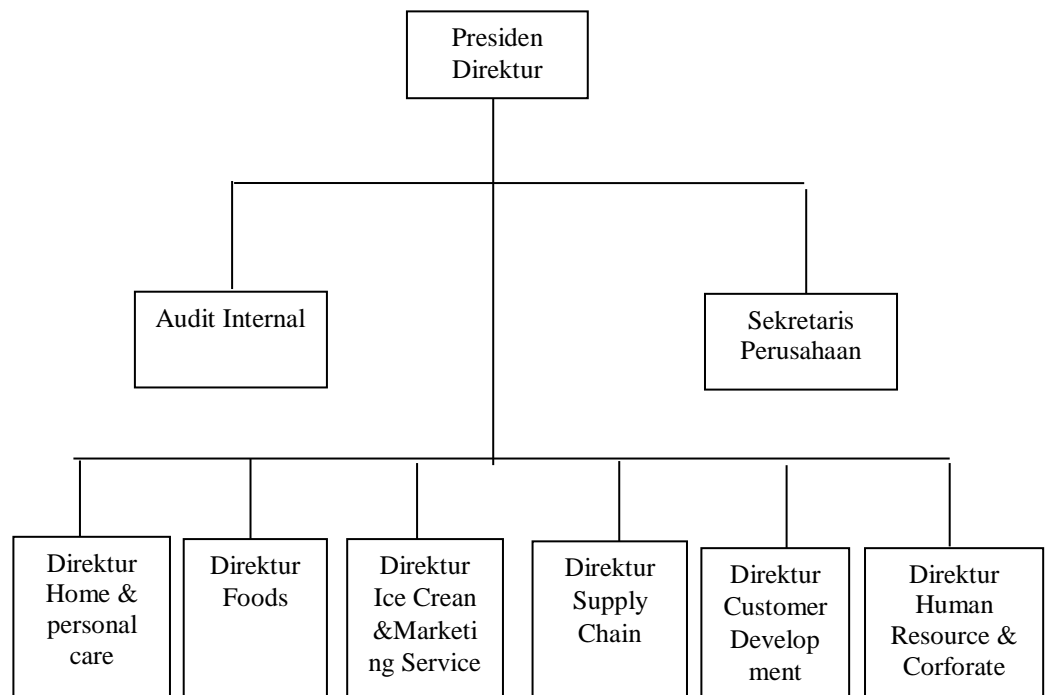
⁵¹PT Bursa Efek Indonesia, (<https://Www.idx.co.id>, diakses 15 November 2022 pukul 10.10 WIB).

Pemegang saham terbesar Perseroan pada tanggal 31 Maret 2014 dan 2013 adalah Unilever Indonesia Holding B.V. ("UIH"), sedangkan entitas induk utama adalah Unilever N.V., Belanda. Pada tanggal 31 Maret 2014 dan 2013.

2. Struktur Organisasi PT. Unilever Indonesia Tbk.

Struktur organisasi pada sebuah perusahaan dapat memberikan gambaran yang pasti mengenai pembagian tugas, tanggung jawab, hubungan kerja dan wewenang masing-masing bagian.

Gambar IV. I
Struktur Organisasi PT. Unilever Indonesia Tbk



3. Visi dan Misi PT. Unilever Indonesia Tbk

a. Visi

- 1) Untuk meraih rasa cinta dan penghargaan dari Indonesia dengan menyentuh kehidupan setiap orang Indonesia setiap hidupnya.

b. Misi

- 1) Menjadi yang pertama dan terbaik di kelasnya dalam memenuhi kebutuhan dan aspirasi konsumen.
- 2) Menjadi rekan yang utama bagi pelanggan, konsumen dan komunitas.
- 3) Menghilangkan kegiatan yang tak bernilai tambah dari segala proses.
- 4) Menjadi perusahaan terpilih bagi orang-orang dengan kinerja yang tinggi.
- 5) Bertujuan meningkatkan target pertumbuhan yang menguntungkan dan memberikan imbalan di atas rata-rata karyawan dan pemegang saham.

B. Deskripsi Data Penelitian

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

1. Data Perkembangan Laba Kotor

Labanya kotor merupakan seluruh keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat penjualan. Berikut ini perkembangan laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk pada triwulan I tahun 2014 - triwulan IV tahun 2021:

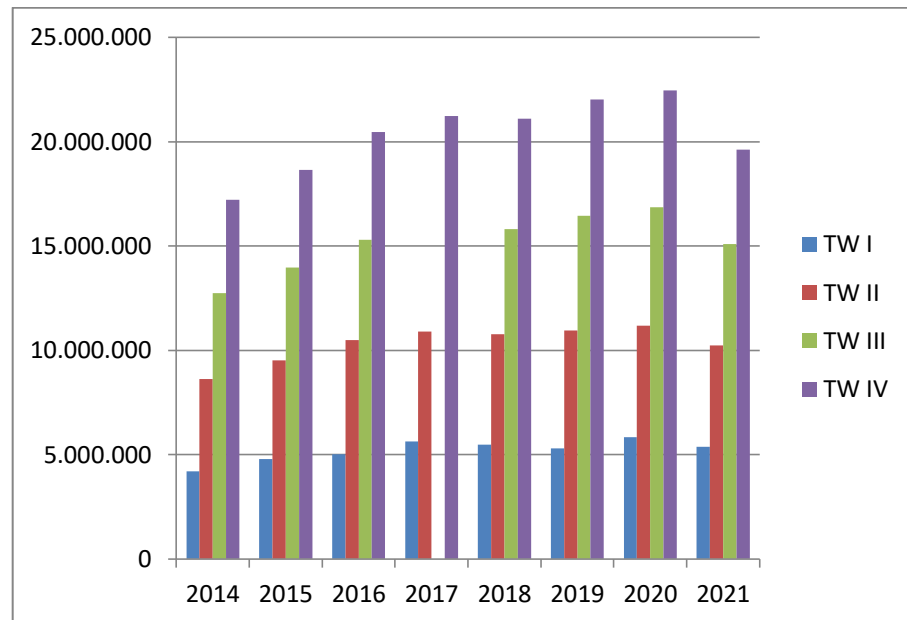
Tabel IV. I
Perkembangan Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2014	4.207.211	8.629.631	12.730.622	17.206.921
2015	4.803.256	9.529.428	13.963.992	18.648.969
2016	5.020.695	10.491.053	15.302.749	20.459.096
2017	5.626.250	10.913.165	16.053.301	21.219.734
2018	5.492.879	10.773.697	15.821.011	21.104.827
2019	5.306.318	10.953.494	16.437.758	22.028.693
2020	5.847.893	11.183.497	16.870.977	22.456.990
2021	5.392.926	10.247.611	15.093.049	19.626.387

Sumber: Laporan Keuangan PT. Unilever Indonesia

Berdasarkan pada tabel IV. 1 dapat dilihat bahwa laba kotor dari tahun ke tahun pada PT. Unilever Indonesia mengalami perubahan. Pada tahun 2014 sampai dengan 2016 triwulan I, II, III dan IV mengalami kenaikan pada tahun 2015 masing-masing sebesar Rp. 4.803.256, Rp. 9.529.428, Rp. 13.963.992, Rp. 18.648.969, sedangkan padatahun 2016 masing masing sebesar Rp. 5.020.695, Rp. 10.491.053, Rp. 15.302.749, Rp. 20.459.096. Pada Tahun 2018 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2017 sebesar Rp.5.492.879, Rp. 10.773.697, Rp. 15.821.011, Rp.21.104.827. Pada tahun 2019 triwulan I mengalami penurunan dari tahun 2018 sebesar Rp.5.306.318, sedangkan pada triwulan II, III, IV terjadi kenaikan masing masing sebesar Rp.10.953.494, Rp.16.437.758, Rp.22.028.693. Pada tahun 2021 triwulan I, II, III dan IV mengalami penurunan dari tahun 2020 masing-masing sebesar Rp.22,028,693, Rp. 10.247.611, Rp.15.093.049, Rp.19.626.387.

Gambar IV.2
Data Perkembangan Laba Kotor PT. Unilever Indonesia
(Dalam Satuan Rupiah)



Berdasarkan data pada Grafik IV.2 diatas, laba kotor yang mengalami tingkat tertinggi adalah pada tahun 2020 triwulan IV yaitu Rp.22.456.990, dan tingkat terendah adalah pada tahun 2014 triwulan I yaitu Rp. 4.207.211.

2. Data Perkembangan Penjualan

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

Berikut ini perkembangan penjualan pada PT. Unilever Indonesia pada triwulan I tahun 2014 - triwulan IV tahun 2021.

Tabel IV. II
Perkembangan Penjualan PT. Unilever Indonesia
(Dalam Jutaan Rupiah)

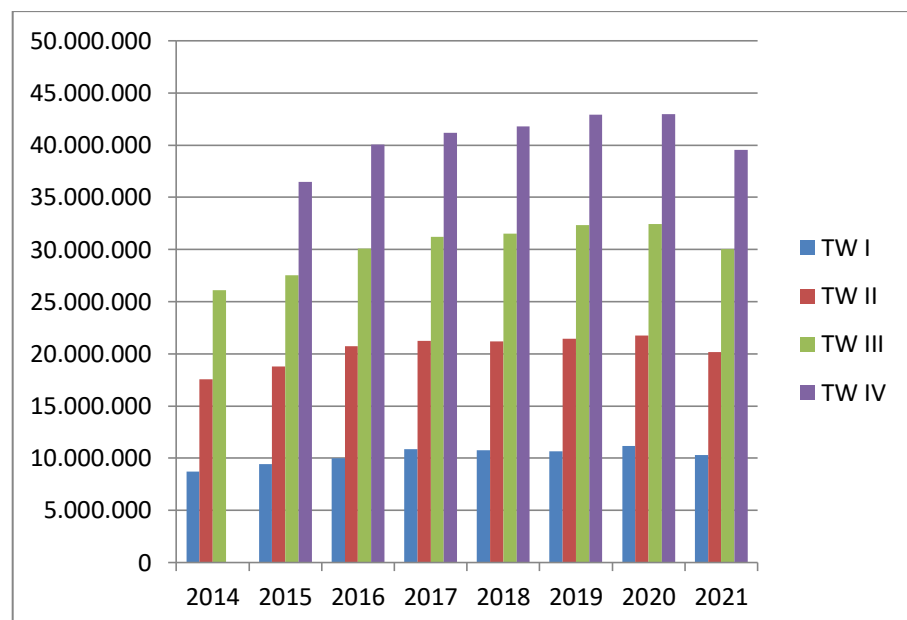
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2014	8.725.116	17.582.488	26.089.807	34.511.534
2015	9.413.452	18.801.546	27.546.680	36.484.030
2016	9.988.220	20.745.536	30.101.448	40.053.732
2017	10.845.687	21.263.708	31.213.506	41.204.510
2018	10.746.621	21.183.734	31.531.499	41.802.073
2019	10.664.618	21.457.234	32.360.986	42.922.563
2020	11.152.919	21.772.010	32.456.637	42.972.474
2021	10.282.521	20.176.770	30.029.530	39.545.959

Sumber : Laporan Keuangan PT.Unilever Indonesia

Berdasarkan pada tabel IV. 1 dapat dilihat bahwa penjualan dari tahun ke tahun pada PT. Unilever Indonesia mengalami perubahan. Pada tahun 2015 sampai dengan 2017 terjadi kenaikan pada triwulan I, II, III, IV masing masing sebesar Rp.9.413.452, Rp.18.801.546, Rp. 27.546.680, Rp. 36.484.030, Rp. 9.988.220, Rp. 20.745.536, Rp.30.101.448, Rp. 40.053.732, Rp. 10.845.687, Rp. 21.263.708, Rp.31.213.506, Rp.41.204.510. Pada tahun 2018 terjadi penurunan pada triwulan I dan II sebesar Rp.10.746.621, Rp.21.183.734, sedangkan pada triwulan III dan IV terjadi kenaikan sebesar Rp.31.531.499, Rp.41.802.073. Pada tahun 2019 terjadi penurunan

pada triwulan I sebesar Rp.10.664.618, sedangkan pada triwulan II, III, dan IV terjadi kenaikan masing masing sebesar Rp.21.457.234, Rp.32.360.986, Rp.42.922.563. Pada tahun 2021 terjadi penurunan pada triwulan I, II, III dan IV, masing masing sebesar Rp. 10.282.521, Rp. 20.176.770, Rp.30.029.530, Rp.39.545.959.

Gambar IV.3
Perkembangan Penjualan PT. Unilever Indonesia
(Dalam Satuan Rupiah)



Berdasarkan data pada Grafik IV.3 diatas, penjualan yang mengalami tingkat tertinggi adalah pada tahun 2020 triwulan IV yaitu Rp.42.972.474, dan tingkat terendah adalah pada tahun 2014 triwulan I yaitu Rp.8.725.116.

3. Data Perkembangan Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan suatu harga barang atau jasa yang baku dan kemudian ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan yang memiliki hubungan dalam keperluan barang untuk dijual. Berikut ini perkembangan harga pokok penjualan pada PT. Unilever Indonesia pada triwulan I tahun 2014 -triwulan IV tahun 2021:

Tabel IV. III
Perkembangan Harga Pokok Penjualan PT. Unilever Indonesia
(Dalam Jutaan Rupiah)

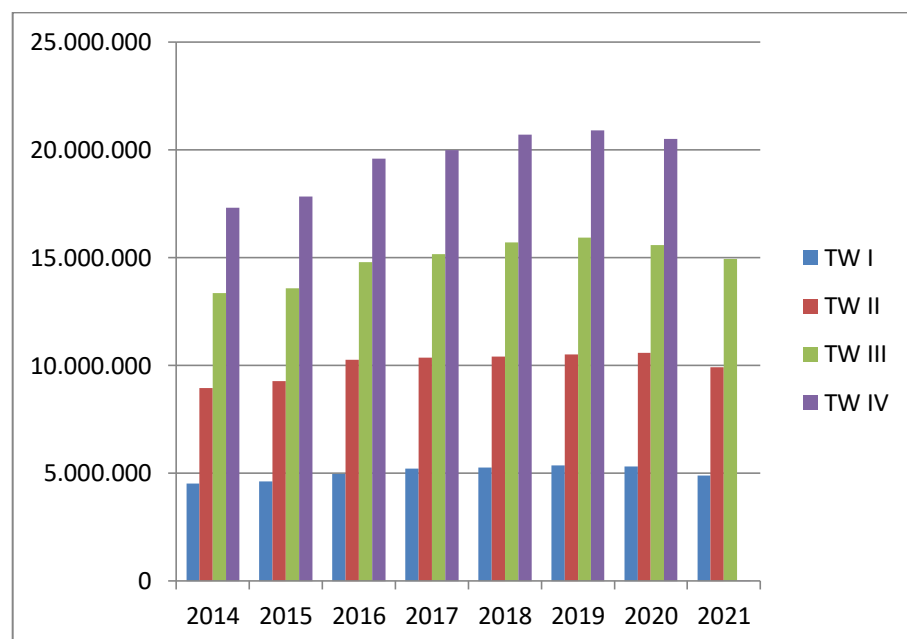
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2014	4.517.905	8.952.857	13.359.185	17.304.613
2015	4.610.196	9.272.118	13.582.688	17.835.061
2016	4.967.525	10.254.483	14.798.699	19.594.636
2017	5.219.437	10.350.543	15.160.205	19.984.776
2018	5.253.742	10.410.037	15.710.488	20.697.246
2019	5.358.300	10.503.740	15.923.228	20.893.870
2020	5.305.026	10.588.513	15.585.696	20.515.484
2021	4.889.595	9.929.159	14.936.481	19.919.572

Sumber : Laporan Keuangan PT. Unilever Indonesia

Berdasarkan Tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan dari tahun ke tahun pada PT. Unilever Indonesia mengalami perubahan. Pada tahun 2014 sampai dengan 2019 terjadi kenaikan dari tahun ke tahun

pada tahun 2015 sebesar Rp.4.610.196, Rp.9.272.118, Rp.13.582.688, Rp.17.835.061. Pada tahun 2016 sebesar Rp. 4.967.525, Rp. 14.798.699, Rp.10.254.483, Rp.19.594.636. Pada tahun 2017 sebesar Rp. 5.219.437, Rp. 10.350.543, Rp.15.160.205, Rp.19.984.776. Pada tahun 2018 sebesar Rp. 5.253.742, Rp. 10.410.037, Rp.15.710.488, Rp.20.697.246. Pada tahun 2019 sebesar Rp. 5.358.300, Rp. 10.503.740, Rp.15.923.228, Rp.20.893.870. Pada tahun 2021 terjadi penurunan dari tahun 2020 masing masing sebesar Rp.4.889.595, Rp.9.929.159, Rp.14.936.481, Rp.19.919.572.

Gambar IV.3
Perkembangan Harga Pokok Penjualan PT. Unilever Indonesia
(Dalam Satuan Rupiah)



Berdasarkan data pada Grafik IV.3 diatas,Harga Pokok Penjualan yang mengalami tingkat tertinggi adalah pada tahun 2019 triwulan IV

yaitu Rp.20.893.870, dan tingkat terendah adalah pada tahun 2014 triwulan I yaitu Rp.4.517.905.

C. Hasil Analisis Data

1. Uji Normalitas

Berikut ini uji normalitas terhadap laba kotor dan harga pokok penjualan pada PT. Unilver Indonesia tahun 2014 triwulan I-2021 triwulan IV menggunakan metode *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test*.

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

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	250489.27619482
Most Extreme Differences	Absolute	.122
	Positive	.090
	Negative	-.122
Test Statistic		.122
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan tabel diatas menyatakan bahwa nilai signifikansi (Asymp.Sig. 2-tailed) dari laba kotor, penjualan dan harga pokok penjualan 0,200 maka nilai Asymp. Sig. 2-tailed laba kotor, penjualan,

harga pokok penjualan $>0,05$. Dengan demikian uji dalam penelitian ini berdistribusi normal.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Multikolinearitas

Berikut uji multikolinearitas pada penelitian ini:

Tabel IV. 5
Uji Multikolinearitas

Model	Coefficients					Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta				
(Constant)	3.863	5.051		.765	.451		
Penjualan	1.000	.000	1.955	22686 7.343	.000	.002	588.38 5
harga pokok penjualan	-1.000	.000	-.957	- 11101 6.333	.000	.002	588.38 5

a. Dependent Variable: laba kotor

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Pada hasil output di atas menunjukkan nilai dari *tolerance* kedua variabel adalah $0,002 < 0,5$ dan VIF adalah $588,385 > 5$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada *tolerance* dan VIF.

b. Uji Heteroskedastisitas

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

Tabel IV. 6
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	22517.368	66487.601		.339	.737
Penjualan	-.066	.058	-4.534	-1.135	.266
harga pokok penjualan	.147	.119	4.953	1.240	.225

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan dari hasil gambar di atas diketahui bahwa korelasi antara variabel penjualan dan harga pokok penjualan memiliki nilai signifikan (Sig 2 tailed) lebih dari 0,05, karena signifikan lebih besar dari 0,05 dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas.

c. Uji Autokorelasi

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

Tabel IV. 7
Uji Autokolerasi

Model	Model Summary ^b				
	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	1.000 ^a	1.000	1.000	11,544	2.201

a. Predictors: (Constant), harga pokok penjualan, penjualan

b. Dependent Variable: laba kotor

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat nilai dari DW adalah 2,201. Dapat disimpulkan bahwa $-2 < 2,201 < 2$ artinya tidak terjadi autokorelasi.

3. Uji Statistik Deskriptif

Berikut ini data statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV. 8
Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics						
	N	Minimum	Maximum	Mean		Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
Penjualan	32	8.725.116	42.972.474	25.175.910,88	2.016.952,103	11.409.604,072
harga pokok penjualan	32	4.517.905	20.893.870	12.380.784,50	986.981,022	5.583.207,791
laba kotor	32	4.207.211	22.456.990	12.795.129,19	1.031.612,873	5.835.683,665
Valid (listwise)	N 32					

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan Tabel di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah (N) variabel penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor adalah 32. Nilai penjualan minimum sebesar Rp.8.725.116 dan maximum Rp.42.972.474 dengan rata-rata penjualan Rp.25.175.910,88 dan standar deviasi senilai Rp.11.409.604,072. Harga pokok penjualan minimum sebesar Rp.4.517.905 dan maximum Rp.20.893.870 dengan rata-rata harga pokok penjualan Rp.12.380.784,50 dan standar deviasi

senilai Rp.5.583.207.791. Laba kotor minimum sebesar Rp.4.207.211 dan maximum Rp.22.456.990 dengan rata-rata laba kotor Rp.12.795.129.19 dan standar deviasi senilai Rp.5.835.683.665.

4. Analisis Regresi Berganda

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

Tabel IV. 9
Uji Regresi Berganda

Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.863	5.051		.765	.451
	Penjualan	1.000	.000	1.955	226867.343	.000
	harga pokok penjualan	-1.000	.000	-.957	-111016.333	.000

a. Dependent Variable: laba kotor

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Pada hasil output di atas dapat dilihat bahwa persamaan dari linier berganda adalah $y = 3,863 + 1,000 x_1 + -1,000 x_2 + 5,051$ Dari persamaan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Nilai konstanta adalah sebesar 3,863 dengan demikian apabila penjualan dan harga pokok penjualan bernilai 0 maka laba kotor sebesar 3,863.
- b. Koefisien penjualan adalah sebesar 1,000 yang menunjukkan hubungan apabila penjualan naik sebesar 1 rupiah maka laba

kotor akan menaik 1,000 dengan asumsi variabel independen yang lain tetap.

- c. Koefisien harga pokok penjualan adalah sebesar -1,000 rupiah, dengan demikian apabila harga pokok penjualan naik sebesar 1 satuan maka laba kotor akan turun sebesar -1,000 rupiah dengan asumsi variabel independen yang lain tetap.

5. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Berikut hasil uji koefisien determinasi (R²) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel IV. 10
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	1.000 ^a	1.000	1.000	11,544

a. Predictors: (Constant), harga pokok penjualan, penjualan

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Berdasarkan hasil output diatas maka dapat disimpulkan bahwa nilai R Square (koefisien determinasi) adalah sebesar 1,000 dengan demikian dapat diartikan bahwa pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y) adalah sebesar 1,000 atau 1,0%.

b. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

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

Tabel IV.11
Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	3.863	5.051		.765	.451
	Penjualan	1.000	.000	1.955	226867.343	.000
	harga pokok penjualan	-1.000	.000	-.957	-111016.333	.000

a. Dependent Variable: laba kotor

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Tabel diatas Untuk mengetahui t_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik dengan nilai 0,05 dengan signifikan tingkat signifikan 0,05 dan $df = n - k - 1$ atau $32 - 2 - 1 = 29$. Dengan demikian nilai t_{tabel} adalah 2,045, t_{hitung} pada penjualan adalah 226867,343 maka $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($226867,343 > 2,045$) yang berarti terdapat pengaruh signifikan antara penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia. Kemudian pada harga pokok penjualan t_{hitung} adalah -111016,333 maka $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ ($-111016,333 > -2,045$) yang berarti terdapat pengaruh signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia.

c. Uji Simultan (F)

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

Tabel IV.12
Uji Simultan (F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1055711319	2	52785565	396109313	.000 ^b
	n	086425.900		9543212.9	4910.506	
				40		
	Residual	3864.566	29	133.261		
	Total	1055711319	31			
		090290.500				

a. Dependent Variable: laba kotor

b. Predictors: (Constant), harga pokok penjualan, penjualan

Sumber : data diolah dari SPSS versi 26

Pada hasil output diatas diketahui nilai dari F hitung adalah sebesar 3961093134910,506. Nilai dari F_{tabel} dengan df (N1) =k-1 atau 3-1=2 dan df (N2) = n-k atau 32-3=29 sehingga diperoleh $F_{tabel} = 3,33$. Berdasarkan pengambilan keputusan hasil pengujian uji F maka dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ (3961093134910,506 > 3,33) maka H_a diterima yang berarti bahwa terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini berjudul Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014-2021 dengan tujuan agar mengetahui pengaruh penjualan (X_1) dan harga pokok penjualan (X_2) terhadap laba kotor (Y). Berdasarkan hasil analisis data diatas maka pembahasan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia

Pada uji hipotesis secara parsial (uji t) yang dilakukan peneliti dengan menggunakan SPSS versi 26 menghasilkan output nilai t_{tabel} adalah 2,045, t_{hitung} pada penjualan adalah 226867,343 maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($226867,343 > 2,045$) yang berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$ yang berarti H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia.

Hasil ini sependapat dengan buku Kasmir yang berjudul Analisis Laporan Keuangan menyatakan bahwa apabila penjualan meningkat maka laba kotor akan meningkat pula, begitu pula sebaliknya apabila penjualan mengalami penurunan maka laba kotor akan mengalami penurunan pula.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Nurul Wardah Harahap yang berjudul Pengaruh Penjualan dan harga pokok penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk

Pada tahun 2013 – 2021, dengan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,641 > 2,034$), yang berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan terhadap laba kotor.⁵²

Begitu pula pada penelitian Atika Purnama yang berjudul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk, dengan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($13,637 > 1,697$) yang berarti menyatakan penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba kotor.⁵³

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

2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Unilever Indonesia

Berdasarkan uji hipotesis secara parsial (uji t) yang dilakukan peneliti dengan menggunakan SPSS versi 26 menghasilkan output nilai t_{tabel} adalah $-2,045$, t_{hitung} pada harga pokok penjualan $-111016,333$ maka $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($-111016,333 < -2,045$) yang berarti H_a diterima dan H_0 ditolak. Dengan demikian terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia secara parsial.

Hasil Penelitian ini sependapat dengan buku Kasmir yang berjudul Analisis Laporan Keuangan menyatakan bahwa apabila harga pokok penjualan meningkat, maka laba kotor akan menurun, begitu pula

⁵²Nurul Wardah Harahap, “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk” (Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2022), hlm. 60.

⁵³Atika Purnama, “Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk” (Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2017), hlm. 78.

sebaliknya apabila harga pokok penjualan mengalami penurunan maka laba kotor akan meningkat.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Lisda Hidayanti Harahap yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan Tahun 2014 – 2016, dengan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}(0,05 > 0,000)$ yang berarti terdapat pengaruh positif dan signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor.⁵⁴

Begitu pula pada penelitian Saripa Hanum Siregar yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan, dengan hasil $t_{hitung} > t_{tabel}(0,216 > -2,052)$ yang berarti bahwa harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.⁵⁵

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

⁵⁴Lisda Hidayanti Harahap, "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan Tahun 2014 – 2016" (Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2017), hlm. 64.

⁵⁵Saripa Hannum Siregar, "Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan" (Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2016), hlm. 73.

3. Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Secara Simultan pada PT. Unilever Indonesia

Pada uji simultan (uji F) nilai dari F_{tabel} adalah 3,32 dan F_{hitung} adalah 3961093134910,506, Berdasarkan pengambilan keputusan hasil pengujian uji F maka dapat disimpulkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $(3961093134910,506 > 3,33)$ maka H_a diterima yang berarti terdapat pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia.

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

Penelitian ini didukung oleh penelitian Saripa Hannum Siregar yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan, dengan hasil $F_{hitung} > F_{tabel} (3,886 > 3,328)$ yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.⁵⁶

Begitu pula pada penelitian Ricky Kurniawan yang berjudul Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan

⁵⁶Siregar, hlm. 74.

Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa Tbk, dengan hasil $F_{hitung} > F_{tabel} (3,404 > 1,691)$ yang berarti penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang positif terhadap laba kotor.⁵⁷

Dengan demikian peneliti menyimpulkan bahwa penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor sesuai dengan dukungan penelitian tersebut.

E. Keterbatasan Penelitian

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

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

Berdasarkan uraian keterbatasan yang dihadapi peneliti, hal ini tidak menghambat peneliti untuk terus belajar agar tidak mengurangi

⁵⁷ Ricky Kurniawan, "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa Tbk" (Padangsidempuan, IAIN Padangsidempuan, 2017), hlm. 63.

makna dari penelitian. Dengan bekerja keras dan bantuan dari berbagai pihak, maka skripsi ini dapat diselesaikan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dilakukan peneliti pada bab sebelumnya tentang pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia pada tahun 2014 -2021 diperoleh koefisien determinasi nilai R sebesar 1,000, R Square sebesar 1,000 atau 1,0 %. Hal ini menyatakan bahwa terjadi hubungan yang kuat antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Dengan demikian kesimpulan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Ada pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk,hal ini dilihat dari hasil uji parsial (uji t) pada penjualan yaitu $t_{hitung} > t_{tabel} (226867,343 > 2,045)$.
2. Ada pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk, hal ini dilihat dari hasil uji parsial (uji t) pada harga pokok penjualan yaitu $t_{hitung} > t_{tabel} (-111016,333 > -2,045)$.
3. Ada pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk, hal ini dilihat dari hasil uji simultan (uji F) yaitu $F_{hitung} > F_{tabel} (3961093134910,506 > 3,33)$.

B. Saran Saran

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

1. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan judul pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Unilever Indonesia agar lebih memahami lagi judul tersebut.
2. Peneliti selanjutnya disarankan agar lebih menambah wawasan baik dalam hal membaca berbagai penelitian terdahulu agar memahami judul penelitian yang akan diteliti.
3. Keterbatasan yang dihadapi peneliti terdapat pada penggunaan data pada tahun 2014 sampai 2021 yaitu hanya 8 tahun. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah periode penelitian untuk memperbesar jumlah sampel dalam penelitian.

DAPTAR PUSTAKA

Sumber Buku:

- Atep Adya Barata, Mutie Khania Fitriani, *Laporan Harga Pokok Produk*. Jakarta: Pusat Kurikulum dan Perbukuan, 2013.
- Amin, Muhammad Suma. *Tafsir Ayat dan Ekonomi*. Jakarta: Amzah, 2013.
- Beni, Ahmad Saebani. *Pedoman Aplikatif Metode Penelitian Dalam Penyusunan Karya Ilmiah, SKripsi, Tesis, dan disertasi*. Bandung: Pustaka Setia, 2017.
- Djaali. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Bumi Aksara, 2020.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an Dan Terjemahannya*. Jakarta: Bintang Indonesia, 2011.
- Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta, 2009.
- firdaus, Muhammad. *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikasi Edisi Ketiga*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2011.
- Franita, Riska. *Mengolah Data Penelitian Bisnis Dengan SPSS*. Medan: Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah Aqli, 2016.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariete IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2013.
- Hery . *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT Grasindo, 2016 .
- Hantono. *Konsep Analisis Laporan Keuangan Dengan Pendekatan Rasio Dan SPSS*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Hasibuan, Abdul Nasser, Dkk. *Belajar Mudah Akuntansi*. Jakarta: Prenada Media Group, 2019.
- Harahap, Isnaini, dkk. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana, 2015.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2014.
- Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2018.
- Martono, Nanang. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Rajawali Pers, 2011.
- Munawir, *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty, 2007.
- Mukhid, Abd. *Metodologi Penelitian Pendekatan Kuantitatif*, Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2019.
- Rozalinda. *Ekonomi Islam* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014.

Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Jakarta Timur: PT Bumi Aksara, 2020.

Soemarso S R. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Selemba Empat, 2008.

Supranto, J. *Statistik Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Erlangga, 2008.

Septiana, Aldila. *Analisis Laporan Keuangan*. Jawa Timur: Duta Media, 2019.

Tjiptono, Fandy. *Pemasaran Strategi*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta, 2008.

Umar, Husein. *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013.

Sumber Skripsi:

Atika Purnama, “Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk” IAIN Padangsidempuan, 2017.

Dalimunthe, Sarifah NJ. “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. GapuraprimaTbk.” IAIN Padangsidempuan, 2017.

Harahap, Nurul Wardah. “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Perdana Gapuraprima Tbk” IAIN Padangsidempuan, 2022.

Harahap, Lisda Hidayanti. “Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada Perusahaan Metro *Cash and Credit* Panyabungan Tahun 2014 – 2016” IAIN Padangsidempuan, 2017.

Nasution, Lisa Julia Sari. “Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.” IAIN Padangsidempuan, 2018.

Ricky Kurniawan. “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggul Prakarsa Tbk” IAIN Padangsidempuan, 2017.

Siregar, Juni Aprida. “Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor PT. Akbar Indo Makmur Stimec Tbk.” IAIN Padangsidempuan, 2017.

Siregar, Saripa Hannum. “Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan” IAIN Padangsidempuan, 2016.

Yusrizal. “Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk.” Skripsi, IAIN Padangsidempuan, 2019.

Sumber Jurnal:

Saraswati, Dwi, Ardansyah putra. "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Trans Engineering Sentosa (TES)." *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik* Volume 11, No. 2 (2020)

Zahara, Ani, Rachma Zannati. "Pengaruh Total Hutang, Modal Kerja, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Batu Bara Terdaftar BEI." *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis* Volume 3, No. 2 (2018).

Yanti, Erni, Natalia. "Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bei," *Journal of Accounting & Management Innovation* Volume 1, No. 2 (2017).

Sumber Internet:

PT. Bursa Efek Indonesia (<http://www.idx.co.id>.diakses 15 November 2022 pukul 10.10 WIB).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

IDENTITAS PRIPADI

Nama : SITI KHOLILAH
Nim : 18 402 00245
Jenis Kelamin : Perempuan
Anak Ke : 4 Dari 5 Bersaudara
Tempat/ Tanggal Lahir : Pastap, 10 November 1999
Alamat : Pastap Julu
Email : Kholilah204@gmail.com
Fakultas/ Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) / Ekonomi Syariah

NAMA ORANG TUA

Nama Ayah : Bahri Nasution
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta
Nama Ibu : Nur Asiah
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga
Alamat : Pastap
No. Hp : 081214357646

PENDIDIKAN

Tahun 2006-2012 : SD Negeri 189 Pastap Julu
Tahun 2012-2018 : Musthafawiyah Purba baru
Tahun 2018-2022 : Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan

Motto Hidup : Hari ini berjuang, besok raih kemenangan.



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

07 Maret 2022

Yth. Ibu;
1. Windari : Pembimbing I
2. Sarmiana Batubara : Pembimbing II

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

Nama : Siti Kholilah
NIM : 1840200245
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Unilever Indonesia Tbk Periode 2014-2021.

Untuk itu, diharapkan kepada 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.

1. Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	32	8725116	42972474	24340890.56	11357916.656
Harga_Pokok_P enjualan	32	4517905	20893870	11913512.64	5261800.823
Laba_Kotor	32	4207211	224556990	16240091.83	24901881.123
Valid N (listwise)	32				

2. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	250489.27619482
Most Extreme Differences	Absolute	.122
	Positive	.090
	Negative	-.122
Test Statistic		.122
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

3. Hasil Uji Linearitas Penjualan Terhadap Laba Kotor

ANOVA Table

			Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Laba Kotor * Penjualan	Between Groups	(Combined)	21703552177435700	34	638339769924579	8317.885	.839
		Linearity	2069646702525948	1	2069646702525948	26968.526	.124
		Deviation from Linearity	19633905474909752	33	594966832573022	7752.714	.909
	Within Groups		76743041764	1	76743041764.500		
Total			21703628920477464	35			

4. Hasil Uji Linearitas Harga Pokok Penjualan Terhadap laba Kotor

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Laba Kotor * Harga Pokok Penjualan	Between Groups	(Combined)	21672940883783.008	32	677279402618219.000	66.209	.003
		Linearity	2342563287300.357	1	2342563287300357.500	229.004	.010
		Deviation from Linearity	19330377596482.652	31	623560567628472.600	60.958	.511
	Within Groups		30688036694460	3	10229345564820.250		
Total			21703628920477468	35			

5. Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2304845.051	10118802.405		2,.528	.021		
	X1	.052	.982	.024	3.053	.018	.635	1.428
	X2	1.451	2.121	.307	4.684	.031	.635	1.428

a. Dependent Variable: Y

6. Heteroskedastisitas

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		

1	(Constant)	4095862.828	9256125.855		.443	.661
	Penjualan	.145	.899	.074	.161	.873
	Harga_Pokok_Penjualan	1.293	1.940	.307	.666	.510
a. Dependent Variable: ABS_res						

7. Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.329 ^a	.108	.054	24220847.440	2.126
a. Predictors: (Constant), X1, X2					
b. Dependent Variable: Y					

8. Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	23.051	10.405		2,528	.021
	Penjualan	.052	.982	.024	3.053	.018
	Harga_Pokok_Penjualan	1.451	2.121	.307	4.684	.031
a. Dependent Variable: Laba_Kotor						

9. Uji T

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2304845.051	10118802.405		2,528	.021
	Penjualan	.052	.982	.024	3.053	.018
	Harga_Pokok_Penjualan	1.451	2.121	.307	4.684	.031

a. Dependent Variable: Laba_Kotor

10. Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2344197047123028.000	2	1172098523561514.000	5.998	.020 ^b
	Residual	19359431873354440.000	33	586649450707710.200		
	Total	21703628920477468.000	35			

a. Dependent Variable: Laba_Kotor

b. Predictors: (Constant), Harga_Pokok_Penjualan, Penjualan

11. Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.329 ^a	.108	.054	24220847.440

a. Predictors: (Constant), Harga_Pokok_Penjualan, Penjualan

T TABEL

d.f.	TINGKAT SIGNIFIKANSI						
	20%	10%	5%	2%	1%	0,2%	0,1%
dua sisi	10%	5%	2,5%	1%	0,5%	0,1%	0,05%
1	3,078	6,314	12,706	31,821	63,657	318,309	636,619
2	1,886	2,920	4,303	6,965	9,925	22,327	31,599
3	1,638	2,353	3,182	4,541	5,841	10,215	12,924
4	1,533	2,132	2,776	3,747	4,604	7,173	8,610
5	1,476	2,015	2,571	3,365	4,032	5,893	6,869
6	1,440	1,943	2,447	3,143	3,707	5,208	5,959
7	1,415	1,895	2,365	2,998	3,499	4,785	5,408
8	1,397	1,860	2,306	2,896	3,355	4,501	5,041
9	1,383	1,833	2,262	2,821	3,250	4,297	4,781
10	1,372	1,812	2,228	2,764	3,169	4,144	4,587
11	1,363	1,796	2,201	2,718	3,106	4,025	4,437
12	1,356	1,782	2,179	2,681	3,055	3,930	4,318
13	1,350	1,771	2,160	2,650	3,012	3,852	4,221
14	1,345	1,761	2,145	2,624	2,977	3,787	4,140
15	1,341	1,753	2,131	2,602	2,947	3,733	4,073
16	1,337	1,746	2,120	2,583	2,921	3,686	4,015
17	1,333	1,740	2,110	2,567	2,898	3,646	3,965
18	1,330	1,734	2,101	2,552	2,878	3,610	3,922
19	1,328	1,729	2,093	2,539	2,861	3,579	3,883
20	1,325	1,725	2,086	2,528	2,845	3,552	3,850
21	1,323	1,721	2,080	2,518	2,831	3,527	3,819
22	1,321	1,717	2,074	2,508	2,819	3,505	3,792
23	1,319	1,714	2,069	2,500	2,807	3,485	3,768
24	1,318	1,711	2,064	2,492	2,797	3,467	3,745
25	1,316	1,708	2,060	2,485	2,787	3,450	3,725
26	1,315	1,706	2,056	2,479	2,779	3,435	3,707
27	1,314	1,703	2,052	2,473	2,771	3,421	3,690
28	1,313	1,701	2,048	2,467	2,763	3,408	3,674
29	1,311	1,699	2,045	2,462	2,756	3,396	3,659
30	1,310	1,697	2,042	2,457	2,750	3,385	3,646
31	1,309	1,696	2,040	2,453	2,744	3,375	3,633
32	1,309	1,694	2,037	2,449	2,738	3,365	3,622
33	1,308	1,692	2,035	2,445	2,733	3,356	3,611
34	1,307	1,691	2,032	2,441	2,728	3,348	3,601
35	1,306	1,690	2,030	2,438	2,724	3,340	3,591
36	1,306	1,688	2,028	2,434	2,719	3,333	3,582
37	1,305	1,687	2,026	2,431	2,715	3,326	3,574
38	1,304	1,686	2,024	2,429	2,712	3,319	3,566
39	1,304	1,685	2,023	2,426	2,708	3,313	3,558

F TABEL

df untuk penyebut (N2)	df1=(k-1)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	161	199	216	225	230	234	237	239
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20
38	4.11	3.25	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19
39	4.10	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19
40	4.09	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15