



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN HARGA POKOK  
PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR  
PT.ASTRA AGRO LESTARI Tbk**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**DOARNI  
NIM. 18 402 00256**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

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



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN HARGA  
POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR  
PT. ASTRA AGRO LESTARI Tbk**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**DOARNI**

**NIM. 18 401 00256**

**PEMBIMBING I**

**Azwar Hamid, M.A.**  
**NIP. 19860311 201503 1 005**

**PEMBIMBING II**

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

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



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UINIVERSITAS ISLAM NEGERI**  
**SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN**  
Jalan T. Rizal Nurdin Km. 4,5 Sibitang Padangsidimpuan 22733  
Telepon (0634) 22080 Fax (0634) 24022

---

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

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

*Assalamu'alaikumWr.Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. DOARNI yang berjudul "**Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk**". 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 UIN SYAHADA Padangsidimpuan.

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

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

*Wassalamu'alaikumWr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

**Azwar Hamid, M.A.**  
NIP. 19860311 201503 1 005

**PEMBIMBING II**

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

## **SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI**

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

Nama : DOARNI  
Nim : 18 402 00256  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Isiam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : **Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor PT. Astro Agro Lestari Tbk.**

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

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

Padangsidempuan, 02 Januari 2023

yang Menyatakan,



DOARNI

NIM. 18 402 00256



## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

Sebagai civitas akademik Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : DOARNI  
NIM : 18 402 00256  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan Hak Bebas Royalti Non eksklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor PT. Astro Agro Lestari Tbk** Dengan Hak Bebas Royalti Non eksklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidempuan

Pada tanggal : 02 Januari 2023

a yang menyatakan,



NIM. 18 402 00256



**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  
Website: [uinsyahada.ac.id](http://uinsyahada.ac.id)

---

**DEWAN PENGUJI  
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA** : DOARNI  
**NIM** : 18 402 00256  
**FAKULTAS/PROGRAM STUDI** : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
**JUDUL SKRIPSI** : Pengaruh Volume Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.

**Ketua**

**Dr. H. Armyn Hasibuan, M. Ag.**  
NIP. 196209241994031005

**Sekretaris**

**Azwar Hamid, M.A.**  
NIP. 198603112015031005

**Anggota**

**Dr. H. Armyn Hasibuan, M. Ag.**  
NIP. 196209241994031005

**Azwar Hamid, M.A.**  
NIP. 198603112015031005

**Windari, SE., M.A.**  
NIP. 198305102015032003

**H. Ali Ardana, S.Pd., M.Si**  
NIDN. 2013018301

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

**Di** : Padangsidempuan  
**Hari/Tanggal** : Jum'at/ 06 Januari 2023  
**Pukul** : 14.00 WIB – Selesai  
**Hasil/Nilai** : Lulus / 71,25 (B)



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

---

**PENGESAHAN**

**JUDUL SKRIPSI** : **PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR PT. ASTRA AGRO LESTARI Tbk.**

**NAMA** : **DOARNI**  
**NIM** : **18 401 00256**  
**TANGGAL YUDISIUM** : **28 JANUARI 2023**  
**IPK** : **3,46**  
**PREDIKAT** : **SANGAT MEMUASKAN**

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar  
**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidempuan, Februari 2023  
Dekan,

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

## ABSTRAK

**Nama : Doarni**

**Nim : 18 402 00256**

**Judul Skripsi : Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk**

PT. Astra Agro Lestari adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang pengelola sawit, dengan luas lahannya sekitar 297 ribu hektar. Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi Biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Permasalahan dalam penelitian ini adalah adanya fluktuasi harga pokok penjualan, volume penjualan, dan laba kotor secara terus menerus tidak sesuai dengan teori terutama pada tahun 2015, 2018, dan 2021. pada tahun 2018 volume penjualan meningkat sedangkan laba kotor perusahaan mengalami penurunan. Rumusan masalahnya adalah apakah volume penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor secara parsial dan secara simultan PT. Astra Agro Lestari Tbk. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor secara parsial dan simultan PT. Astra Agro Lestari Tbk.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan teori volume penjualan yang membahas tentang pengertian volume penjualan, Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan, dan teori harga pokok penjualan (HPP) yang membahas mengenai definisi harga pokok penjualan, Faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan dan pengaruh harga pokok terhadap laba kotor.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dan sumber data yang digunakan adalah data sekunder, berupa data dokumentasi atau laporan yang telah tersedia, yaitu data laporan tahunan keuangan PT. Astra Agro Lestari Tbk periode 2014-2021 yang dipublikasikan melalui website resmi yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Pengolahan data dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi 23. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda, uji statistik normalitas, koefisien determinasi  $R^2$ , uji hipotesis secara parsial (Uji t), uji hipotesis secara simultan (Uji f), uji asumsi klasik.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor yang dibuktikan dengan nilai  $T_{hitung} > T_{tabel}$  yaitu  $10.487 > 2.045$ , artinya jika volume penjualan menaik maka laba kotor juga ikut meningkat. Harga pokok penjualan memiliki nilai  $T_{hitung} -7.944$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap laba kotor karena dibuktikan dengan nilai  $T_{hitung} < T_{tabel} -7.944 < 2.045$ . Sedangkan secara simultan volume penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor dengan  $F_{hitung}$  sebesar  $168.671 > 3.33$ .

**Kata Kunci : Volume Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Laba Kotor**



## PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Shalawat* serta Salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul 'ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: **“Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.”** ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada bidang Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universitas Islam Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih utamanya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor UIN SYAHADA 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, Alumni dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI, M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SYAHADA Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si., Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Dr. H. Armyan Hasibuan, M.Ag, Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan, Bapak Dra. Replita, M.Si Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
  3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A.selaku Ketua Program Studi Jurusan Ekonomi Syariah. Serta seluruh aktivitas Akademik UIN SYAHADA Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN SYAHADA Padangsidempuan.
  4. Bapak Azwar Hamid, M.A., selaku Pembimbing I dan Ibu Arti Damisa, S.H.I, M.E.I selaku Pembimbing II yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan ilmu yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
  5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum. selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan UIN SYAHADA Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.
  6. Bapak serta Ibu dosen UIN SYAHADA Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuandandorongan yang sangat

bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN SYAHADA Padangsidempuan.

7. Teristimewa kepada orang tua Tercinta Ayahanda Sulaiman Hasibuan dan Ibunda saya Erina Murni Non yang telah mendidik, membimbing dan selalu berdoa tiada hentinya, yang paling berjasa dalam hidup peneliti yang telah banyak berkorban serta memberi dukungan moril dan material, serta berjuang tanpa mengenal lelah dan putus asa demi kesuksesan dan masa depan cerah putra-putrinya, kedua orang tua adalah semangat peneliti agar menjadi anak yang berguna bagi diri sendiri, keluarga dan bagi nusa bangsa tanpa kedua orang tua peneliti bukan siapa-siapa, orang tua yang selalu mendorong peneliti menjadi anak yang selalu mempunyai akhlakul karimah dan yang telah banyak melimpahkan pengorbanan yang tidak dapat terbalas dan terbatas. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat dan kasih sayang kepada kedua orang tua tercinta dan diberi balasan atas perjuangandanpengorbananmereka dengan surga firdaus-Nya.
8. Tidak lupa juga juga kepada, Adek-adek tercinta Sahala, Mija, Febri, Zaka dan Zakia semoga selalu dalam lindungan Allah SWT. Serta seluruh keluarga besar peneliti yang telah memberikan doa dan bantuan moral dan material serta motivasi yang tiada henti kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Untuk sahabat peneliti, Suriani, Baloli, Wardah, Endang, Indah Meilya dan khusus buat Abang saya tercinta Fikri Ramadhan yang selalu memberikan motivasi dan dukungan, semangat dan bantuan doa kepada peneliti agar tidak

putus asa dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

10. Untuk sahabat lama dan seperjuangan peneliti Khoiriah, Kak Caca yang turut menyemangati serta mendoakan, memotivasi peneliti dalam mengerjakan skripsi ini.
11. Serta sahabat-sahabat seperjuangan di Program Studi Ekonomi Syariah AK-3 mahasiswa angkatan 2018 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Terutama untuk sahabat-sahabat saya yang telah memberikan dukungan dan dorongan dalam menyelesaikan skripsi ini sehingga skripsi ini selesai.
12. 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.

Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada peneliti sehingga tidak menutup kemungkinan bila skripsi ini masih banyak kekurangan. Akhir kata, dengan segala kerendahan hati peneliti mempersembahkan karya ini, semoga bermanfaat bagi pembaca dan peneliti.

Padangsidempuan,      Januari 2023  
Peneliti,

**Doarni**  
**NIM: 18 402 00256**



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam system 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 translitasinya dengan huruf latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es
ص	šad	š	Esdan ye
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Komaterbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El

م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..'	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

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

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
— /	<i>Fathah</i>	A	A
— /	<i>Kasrah</i>	I	I
— ˘	<i>Dommah</i>	U	U

### b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

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

c. *Maddah*

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ.....!.....	<i>fathah dan alifatau ya</i>	ā	a dan garis atas
اِ.....	<i>Kasrah dan ya</i>	ī	i dan garis di bawah
اُ.....	<i>ḍommah dan wau</i>	ū	u dan garis di atas

**3. Ta Marbutah**

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. *Ta marbutah* hidup

*Ta marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.

b. *Ta marbutah* mati

*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 (Tsaydid)**

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

**5. Kata Sandang**

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

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

a. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah*

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*

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

## **6. Hamzah**

Dinyatakan di depan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* 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*, maupun huruf, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau *harakat* yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bias dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah per kata dan bisa pula dirangkaikan.



## **8. Huruf Kapital**

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

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

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

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>i</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah.....	7
D. Rumusan Masalah.....	8
E. Definisi Operasional Variabel.....	
F. Tujuan Penelitian.....	9
G. Kegunaan Penelitian.....	9
H. Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Kerangka Teori.....	12
1. Laba Kotor.....	12
a. Pengertian Laba Kotor .....	12
b. Analisis Laba Kotor.....	14
c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor.....	14
d. Laba Dalam Perspektif Islam.....	15
2. Volume Penjualan.....	16
a. Pengertian Volume Penjualan.....	16
b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan .....	19
3. Harga Pokok Penjualan.....	20
a. Pengertian Harga Pokok Penjualan.....	20
b. Unsur-Unsur Harga Dalam Harga Pokok Penjualan.....	
c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan.....	20
d. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor.....	
B. Penelitian Terdahulu .....	22
C. Kerangka Pikir.....	24
D. Hipotesis.....	25
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	26
B. Jenis Penelitian.....	26

C. Populasi dan Sampel.....	28
D. Sumber Data Penelitian.....	29
E. Teknik Pengumpulan Data.....	30
F. Teknik Analisis Data.....	30
1. Uji Statistik Deskriptif.....	31
2. Uji Statistik Normalitas.....	31
3. Koefisien Determinasi( $R^2$ ).....	31
4. Uji Hipotesis (Uji t).....	32
a. Uji Parsial (Uji t).....	32
b. Uji Simultan (Uji F).....	33
5. Uji Multikolinearitas.....	33
6. Uji Heteroskedastisitas.....	33
7. Uji Analisis Regresi Berganda.....	34

#### **BAB IV PEMBAHASAN**

A. Gambaran Umum Perusahaan.....	34
1. Sejarah Perusahaan PT. Astra Agro Lestari Tbk.....	34
2. Visi dan Misi Perusahaan.....	36
3. Aktivitas Perusahaan.....	36
4. Struktur Organisasi Perusahaan .....	37
B. Deskripsi Data Penelitian.....	39
1. Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.....	39
2. Volume Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk.....	40
3. Harga Pokok Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk.....	42
C. Analisa Data Penelitian.....	44
1. Uji Statistik Deskriptif.....	44
2. Uji Normalitas.....	45
3. Uji Multikolinearitas.....	47
4. Uji Heteroskedastisitas.....	48
5. Uji Hipotesis.....	49
a. Uji Parsial (Uji t).....	49
b. Uji Simultan (Uji F).....	50
6. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	51
7. Analisis Regresi Linier Berganda.....	52
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	53
1. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor.....	54
2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor.....	54
3. Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor.....	55
E. Keterbatasan Hasil Penelitian.....	56

#### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	56
B. Saran .....	56

#### **DAFTAR PUSTAKA**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel I.1 Definisi Operasional Variabel.....	6
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu.....	27
Tabel III.1 Penetapan Skor Alternatif Atas Jawaban Responden.....	37
Tabel III.2 Kisi-kisi Angket Tentang Citra Produk.....	38
Tabel III.3 Kisi-kisi Angket Tentang Kreativitas.....	38
Tabel III.5 Kisi-kisi Angket Tentang Inovasi.....	38
Tabel IV.1 Jenis Produk.....	48
Tabel IV.2 Data Responden Usiadan Status.....	48
Tabel IV.2 Uji Validitas Citra Produk.....	49
Tabel IV.3 Uji Validitas Kreativitas.....	50
Tabel IV.4 Uji Validitas Inovasi.....	50
Tabel IV.5 Reliabilitas Citra Produk .....	51
Tabel IV.6 Reliabilitaskreativitas.....	52
Tabel IV.7 Reliabilitas Inovasi.....	52
Tabel IV.8 Uji Normalitas Kolmogorov-Smirnov .....	53
Tabel IV.9 Uji Linearitas Kreativitas.....	54
Tabel IV.10 Uji Linearitas Inovasi.....	55
Tabel IV.11 Uji Multikolinearitas.....	56
Tabel IV.12 Uji Heteroskedastisitas .....	57
Tabel IV.13 Uji T.....	57
Tabel IV.14 Uji F .....	58
Tabel IV. 15 Uji Koefisien Determinasi.....	59
Tabel IV. 16 Analisis Regresi Berganda.....	60



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar II.1 KerangkaPikir.....	32

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Surat Validasi Angket
- Lampiran 2 : Lembar Kuesioner
- Lampiran 3 : Daftar Pernyataan Angket
- Lampiran 4 : Hasil Uji Kuesioner
- Lampiran 5 : Hasil Uji Validitas
- Lampiran 6 : Hasil Uji Reabilitas
- Lampiran 7 : Hasil Uji Normalitas
- Lampiran 8 : Hasil Uji Linearitas
- Lampiran 9 : Hasil Uji Multikolinearitas
- Lampiran 10 : Hasil Uji Heteroskedastisitas
- Lampiran 11 : Hasil Uji Hipotesis
- Lampiran 12 : Hasil Uji Regresi Linear Berganda
- Lampiran 13 : Hasil Dokumentasi
- Lampiran 15 : Hasil Output Uji F

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Laba adalah suatu indikator keberhasilan bagi perusahaan yang berorientasi dengan tercapainya keberhasilan dari suatu perusahaan tersebut dilihat dari jumlah laba yang diperolehnya pada periode tertentu. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha, sedangkan laba operasi adalah selisih antara laba kotor dan biaya-biaya operasi yang terdiri atas biaya penjualan, serta biaya umum dan administrasi.

Laba kotor artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Penyebab besar kecilnya perolehan laba kotor yang didapat setiap periode perlu dilakukan analisis lebih lanjut. Analisis ini penting guna mengetahui dan memahami penyebab terjadinya perolehan laba kotor tersebut. Kemudian guna memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan ke depan. Analisis inilah yang dikenal dengan analisis laba kotor.<sup>1</sup>

Laba kotor yang dimiliki PT. Astra Agro Lestari Tbk mengalami fluktuasi dari tahun 2014-2021. Dimana salah satu yang mempengaruhi laba kotor adalah volume penjualan dan harga pokok penjualan. Fluktuasi yang terjadi kemungkinan diakibatkan oleh faktor internal maupun faktor eksternal yang terjadi di perusahaan.

---

<sup>1</sup> Eddy Winarso, *Akuntansi Keuangan Lanjutan*, (Bogor: Bypass, 2020), hlm. 23-24.

Beberapa faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu, volume penjualan dan juga harga pokok penjualan. Dari beberapa faktor tersebut, biaya merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh. Biaya merupakan komponen yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga jual produk, apabila perusahaan tidak mampu meningkatkan volume penjualan maka akan menurunkan laba.

Salah satu yang mempengaruhi volume penjualan adalah harga. Harga menjadi salah satu hal penting dalam berbisnis. Tidak hanya harus untuk menjelaskan sepadan apa produk tersebut sehingga bisa menentukan dengan nominal tertentu. Harga tersebut secara tidak langsung dapat menjadi penilaian bagi produk yang ditawarkan. Harga dapat menjadi faktor yang cukup berpengaruh terhadap volume penjualan. Hal ini berkaitan dengan harga pokok penjualan yang berpengaruh terhadap laba perusahaan.<sup>2</sup>

Harga pokok penjualan atau HPP adalah jumlah pengeluaran dan beban yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan produksi jasa. Adapun contoh yang termasuk dalam harga pokok penjualan yaitu, biaya tenaga kerja, bahan baku, dan overhead. Harga pokok penjualan juga digunakan sebagai penentu dan patokan berapa laba yang diinginkan perusahaan. Menurut peneliti sendiri harga pokok penjualan itu adalah Biaya-biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan dalam melakukan produksi barang jasa. Biaya-biaya yang harus disiapkan oleh perusahaan seperti persediaan awal, persediaan tenaga kerja, biaya Transportasi dan Lain-lain.

---

<sup>2</sup>Dini Haryati, *Akuntansi Biaya*, (Sumatera Barat: CV INSAN CENDEKIA MANDIRI, 2021), hlm. 21.

PT. Astra Agro Lestari Tbk(Perseroan) beralamat di kawasan industri Pulogadung, Blok OR 1-2, Pulo Ayang Raya RW.9, Rawa Terate Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur. PT. Astra Agro Lestari Tbk mulai mengembangkan industri perkebunan di Indonesia sejak lebih dari 30 tahun yang lalu. Berawal dari perkebunan ubi kayu, kemudian mengembangkan tanaman karet, hingga pada tahun 1984, dimulailah budidaya tanaman kelapa sawit di provinsi Riau. Sekarang ini PT. Astra Agro Lestari Tbk berkembang dan menjadi salah satu perusahaan perkebunan kelapa sawit dengan tata kelola terbaik dengan luas areal mencapai 297.011 hektar yang tersebar di pulau Sumatera, Kalimantan, dan Sulawesi.<sup>3</sup>

Namun peneliti tidak mampu meneliti secara langsung di PT. Astra Agro Lestari Tbk. Disebabkan jarak yang cukup jauh. Sehingga peneliti memperoleh data publikasi laporan keuangan dari [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Berikut adalah laporan keuangan harga pokok penjualan, volume penjualan dan laba kotor PT. Astra Agro Lestari periode 2014-2021.

**Tabel 1**  
**Laporan Keuangan Tahunan PT. Astra Agro**  
**Lestari Tbk Periode 2014 -2021**

<b>Tahun</b>	<b>Harga Pokok Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)</b>	<b>Volume Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)</b>	<b>Laba Kotor ( Dalam Jutaan Rupiah)</b>
2014	11.354.037	16.305.831	4.951.794
2015	9.977.188	13.059.216	3.082.098
2016	10.445.368	14.121.374	3.676.014
2017	13.160.438	17.305.688	4.195.250
2018	15.544.881	19.084.387	3.539.508
2019	15.308.230	17.452.736	2.144.506
2020	15.844.152	18.807.043	2.962.891
2021	19.492.034	24.322.048	4.830.014

Sumber [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

<sup>3</sup>Dewan Direksi, *PT Astra Agro Lestari Tbk*, (Diakses Tanggal 24 November 2021).

Berdasarkan tabel di atas dapat disimpulkan bahwa, harga pokok penjualan, volume penjualan dan laba kotor mengalami fluktuasi naik turun tiap tahun. Pada tahun 2014 harga pokok penjualan sebesar Rp. 11.354.037 atau mengalami penurunan sebesar 1,3%, begitu juga dengan laba kotor yang dihasilkan Rp. 4.951.794 juga mengalami penurunan sebesar 1,8%, ini menjadi masalah karena seharusnya laba kotor yang diperoleh meningkat, apabila harga pokok penjualannya menurun. Kemudian pada tahun 2018 laba kotor sebesar Rp. 3.539.508, mengalami penurunan sebesar 0,6%, sementara volume penjualannya mengalami peningkatan sebesar Rp.19.084.387, dengan Presentase 1,7%.

Hal ini menjadi masalah karena tidak sesuai teori, karena seharusnya laba kotor yang dihasilkan akan meningkat apabila volume penjualan meningkat. Selain itu laba kotor yang dihasilkan juga mengalami penurunan berturut-turut selama tiga tahun, mulai tahun 2018-2020. Kemudian pada tahun 2021 harga pokok penjualan sebesar Rp.19.492.034 mengalami kenaikan sebesar 3,6%, dan laba kotor yang dihasilkan juga mengalami kenaikan sebesar Rp.4.830.014 dengan presentase 1,8%, ini juga menjadi masalah, seharusnya laba yang dihasilkan mengalami penurunan, karena harga pokok penjualannya meningkat.

Berdasarkan data harga pokok penjualan, volume penjualan, dan laba kotor cenderung mengalami fluktuasi, terutama pada tahun 2015, 2018, dan 2021. Pada tahun 2018 laba kotor menurun sedangkan volume penjualan mengalami peningkatan. Ini bertentangan dengan teori apabila laba kotor turun maka volume penjualan turun, begitu juga dengan sebaliknya.



Dari fenomena di atas, perlu dilakukan kajian atau penelitian terhadap masalah adanya fluktuasi antara harga pokok penjualan dan volume penjualan terhadap laba kotor, dimana dari masalah di atas bertentangan dengan teori.

Berdasarkan informasi PT. Astra Agro Lestari Tbk, bahwa dapat dilihat volume penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor mengalami fluktuasi dari tahun ketahun. Fluktuasi yang terjadi kemungkinan terjadi diakibatkan oleh Faktor-faktor tertentu baik itu faktor eksternal maupun internal perusahaan.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Fitri Nurhayati yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Matahari Putra Prima Tbk. Tahun 2008-2015 menunjukkan bahwa:

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor baik secara parsial maupun secara simultan.

Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Sarifah yang berjudul Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT. Perdana Gapura Prima Tbk menunjukkan bahwa:

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Sarifah menunjukkan bahwa hasil laporan keuangan yang tidak sesuai dengan teori, maka Sarifah memperoleh hasil bahwa secara parsial dan secara simultan penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor.<sup>4</sup>

Dari beberapa penelitian terdahulu di atas, peneliti menyimpulkan bahwa Pengaruh Volume Penjualan, dan Harga Pokok Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk. Peneliti menemukan laporan keuangan

---

<sup>4</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 165.

yang tidak sesuai dengan teori, mengalami fluktuasi dari tahun ketahun, maka peneliti memperoleh hasil bahwa volume penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor.

Berdasarkan laporan keuangan PT. Astra Agro Lestari Tbk di atas, laporan tersebut mengalami masalah karena tidak sesuai dengan teori. Laba kotor menurun sedangkan volume penjualan menaik. Ini bertentangan dengan teori yang ada, apabila laba kotor menurun maka volume penjualan juga mengalami penurunan dan sebaliknya. Begitu juga dengan harga pokok penjualan, apabila menurun, maka laba yang dihasilkan mengalami peningkatan. Tetapi pada laporan keuangan PT. Astra Agro Lestari Tbk terdapat beberapa data yang tidak sesuai dengan teori, maka dari hal tersebut peneliti merasa tertarik untuk mengetahui seberapa kuat, dan seberapa pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor di PT. Astra Agro Lestari sehingga peneliti mengangkat judul penelitian dengan judul **"Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan di atas, peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini. Adapun identifikasi masalah dalam penelitian ini antara lain:

1. Pada tahun 2015 terjadi penurunan harga pokok penjualan sebesar 1,3%, kemudian laba kotor juga menurun sebesar 1,8%, seharusnya laba kotor mengalami peningkatan.

2. Pada tahun 2018 laba kotor mengalami penurunan, sementara volume penjualan mengalami peningkatan, yang seharusnya laba kotor juga mengalami peningkatan.
3. Pada tahun 2018-2020 laba kotor yang dihasilkan terus menurun hingga tiga tahun berturut-turut.
4. Penelitian terdahulu sama dengan teori yang ada di dalam latar belakang.

### **C. Batasan Masalah**

Peneliti tidak akan mengungkapkan semua faktor-faktor yang telah disebut di atas. Penelitian ini dibatasi agar dapat mengungkapkan masalahnya secara cermat, tuntas dan mendalam disamping keterbatasan waktu dan kemampuan peneliti. Penelitian ini akan dibatasi pada dua variabel bebas yaitu volume penjualan ( $X_1$ ), dan harga pokok penjualan ( $X_2$ ), kemudian satu variabel terikat yaitu laba kotor ( $Y$ ).

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka peneliti merumuskan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah pengaruh volume penjualan secara parsial terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk?
2. Apakah pengaruh harga pokok penjualan secara parsial terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk?
3. Apakah pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk?

### **E. Definisi Operasional Variabel.**

Definisi operasional variabel adalah pengertian variabel yang diungkap dalam definisi konsep tersebut, secara operasional, praktik, dan secara nyata dalam lingkup obyek penelitian/ obyek yang diteliti. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel independen ( X ) dan variabel dependen ( Y ). Dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 2**  
**Definisi Operasional Variabel**

<b>No</b>	<b>Variabel</b>	<b>Definisi Operasional Variabel</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala Pengukuran</b>
1	Volume Penjualan (X <sub>1</sub> )	Volume penjualan adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit maupun rupiah.	1. Jumlah barang 2. Pendapatan	Rasio
2	Harga Pokok Penjualan (X <sub>2</sub> )	Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku untuk menjadi produk.	1. Persediaan awal 2. Harga pokok produksi 3. Persediaan akhir	Rasio
3	Laba Kotor (Y)	Laba kotor adalah penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan.	1. Penjualan bersih 2. Harga pokok penjualan <sup>5</sup>	Rasio

## F. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian yang dilakukan terhadap tiga variabel yang dikaitkan memiliki tujuan, adapun tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

<sup>5</sup>Muhammad Yusuf, dkk, *Konsep Dan Strategi Pemasaran*, (Makassar: CV SAH MEDIA, 2019), hlm. 50-51.

1. Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan secara parsial terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan secara parsial terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.
3. Untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk.

### **G. Kegunaan Penelitian**

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

1. Bagi objek penelitian, yaitu pimpinan PT. Astra Agro Letari, penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan dalam hal meningkatkan laba dan mengefisiensi biaya.
2. Bagi keilmuan, yaitu akan dapat membuktikan aplikasi teori yang dipelajari dengan fakta yang terjadi di dunia nyata.
3. Bagi Pembaca, yaitumemberikan tambahan informasi dan wawasan ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi pembaca yang mempunyai keperluan dalam penelitian ini maupun yang berkaitan.
4. Bagi peneliti selanjutnya, yaitu sebagai referensi dan pertimbangan untuk peneliti lainnya untuk mengembangkan dan menyempurnakan penelitian selanjutnya yang sifatnya sejenis serta memberikan masukan wawasan yang *relative* luas mengenai harga pokok penjualan dan laba kotor.

5. Bagi peneliti sendiri, yaitu untuk menambah pengetahuan dan melatih pola pikir ilmiah serta dapat menerapkan dan mensosialisasikan teori yang telah diperoleh selama perkuliahan.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Dalam penelitian ini dijabarkan sistematika pembahasan penelitian yang terdiri dari lima bab. Hal ini dimaksud untuk penulisan laporan penelitian yang sistematis, jelas dan mudah dipahami. Masing-masing bab terdiri dari beberapa rincian sebagai berikut:

### **BAB I Pendahuluan**

Membahas mengenai latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian.

### **BAB II Landasan Teori**

Membahas terdiri dari kerangka teori, penelitian terdahulu, kerangka pikir dan hipotesis yang relevan sesuai dengan tema penelitian. Secara umum membahas tentang penjelasan-penjelasan mengenai variabel penelitian secara teori yang dijelaskan dalam kerangka teori. Kemudian membuat hipotesis yang merupakan jawaban sementara tentang penelitian.

### **BAB III Metode Penelitian**

Membahas mengenai waktu dan lokasi penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, sumber data penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

### **BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**



Menjelaskan deskripsi data penelitian, hasil analisis penelitian dan pembahasan-pembahasan yang dilakukan berdasarkan ruang lingkup objek dari hasil penelitian. Mulai dari pendeskripsian data menggunakan analisis data yang sudah dicantumkan dalam bab sebelumnya sehingga diperoleh hasil analisis yang dilakukan dan membahas tentang hasil yang diperoleh.

### **BAB V Penutup**

Menjelaskan mengenai kesimpulan dan saran berdasarkan hasil dari penelitian. Hal ini merupakan akhir dari penelitian dengan membuat kesimpulan dari hasil penelitiaandan saran yang membangun dari berbagai pihak.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kerangka Teori**

##### **1. Pengertian Laba Kotor**

Laba kotor ( *gross profit* ) adalah penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan.<sup>6</sup>Laba kotor adalah kelebihan pendapatan penjualan terhadap harga pokok penjualan.<sup>7</sup>Laba kotor artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Adapun beban biaya yang harus dikeluarkan seperti biaya bahan baku, biaya operasional, biaya *overhead*, dan biaya tenaga kerja.<sup>8</sup>

Dari beberapa penjelasan di atas mengenai laba kotor dapat peneliti simpulkan bahwa laba kotor merupakan penghasilan pertama sekali yang diperoleh perusahaan. Dimana laba kotor penjualan dikurangi harga pokok penjualan, sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.

Perubahan dalam laba kotor perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun perubahan yang tidak menguntungkan sehingga akan dapat diambil kesimpulan atau diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya. Pada dasarnya perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.

<sup>6</sup>Horngrén Harisson, *Akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2007), hlm. 399.

<sup>7</sup>Walter T. Harrison Jr., *Akuntansi Keuangan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012). hlm. 155.

<sup>8</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hlm. 302.

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

Perubahan laba kotor baik itu merupakan penurunan atau kenaikan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, hal ini disebabkan oleh faktor *ekstren* perusahaan. Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan jumlah produk yang dijual.

Suatu perubahan laba kotor yang disebabkan perubahan oleh adanya perubahan jumlah atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Peningkatan laba kotor karena ada kenaikan volume yang dijual, berarti penjualan bekerja lebih aktif.

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja tidak efisien, hal ini dapat dinyatakan atau dimintakan bagian pertanggungjawaban kepada bagian produk apa sebabnya terjadi penurunan tersebut. Peningkatan harga pokok penjualan ini mungkin disebabkan oleh faktor *ekstren*, misalnya adanya kenaikan harga bahan baku, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor *intern*, atau adanya pemborosan-pemborosan.<sup>9</sup>

#### **a. Analisis Laba Kotor**

<sup>9</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 167.

Laba kotor lazim digunakan perencanaan keuangan atau *budgeting*. Namun teknik bisa digunakan dalam analisa laporan keuangan. Analisa ini menggunakan data penjualan, biaya variabel (harga pokok produksi), dan laba kotor.

Untuk melakukan analisis laba kotor, diperlukan berbagai data perusahaan. Adapun data yang dibutuhkan untuk melakukan analisis laba kotor adalah:

- 1) Target yang telah ditetapkan
- 2) Pencapaian hasil laba periode tersebut
- 3) Laba pada beberapa periode tertentu

Pencapaian hasil laba pada periode tersebut artinya laba aktual yang diperoleh pada periode ini. Dengan demikian, laba periode ini diketahui apakah sama dengan angka yang telah ditargetkan sebelumnya.<sup>10</sup>

#### **b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Laba Kotor**

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

- 1) Perubahan harga jual (*Sales Price Variance*)

Adanya pembaharuan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya.

- 2) Perubahan kuantitas produk yang dijual (*Sales Volume Variance*)

Adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan pada tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual.

- 3) Perubahan harga pokok penjualan (*Cost Price Variance*)

<sup>10</sup>Kasmir, *Op.Cit.*, hlm. 308.

Adanya perbedaan antara harga pokok penjualan persatuan produk ( *Unit Cost*) menurut bajet/tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.

#### 4) Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (*Cost Volume Variance*)

Adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual atau yang diproduksi.

### c. Laba dalam Perspektif Islam

Dalam ekonomi islam keuntungan yang hakiki yang dicari adalah keuntungan akhirat. Ini mengindikasikan bahwa keuntungan yang diperoleh adalah keuntungan dengan cara-cara yang digariskan syariat islam, yang nilai-nilai keadilan dan menghindari kedzaliman.<sup>11</sup> Islam mendesak untuk pengikutnya tidak melampaui kebutuhan hidup halnya di dalam akhirat dan menghimbau mereka untuk bekerja dengan giat, terutama berdagang dan menganggap laba sebagai murahan Allah.

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

لُوْا۟لِكَ الَّذِيْنَ لَشْتَرُوْا لِلضَّلٰلَةِ بِاَلْهُدٰى فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوْا مُهْتَدِيْنَ

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

Maksud dari penjelasan ayat di atas adalah mereka lebih menyukai kesesatan daripada petunjuk, mereka menganggap kesesatan yang dilakukannya adalah hidayah dari Allah. Oleh karena itu perniagaan yang yang mereka lakukan

<sup>11</sup>Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya pada Aktivitas Ekonomi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 124.

dengan jalan kesesatan tersebut adalah perniagaan yang mereka lakukan kesesatan yang tidak akan mendatangkan keuntungan ataupun tidak akan mendapatkan laba. Mereka juga tidak akan mendapatkan petunjuk dari Allah SWT.

## **2. Volume Penjualan**

### **a. Pengertian Volume Penjualan**

Volume penjualan juga sangat berpengaruh terhadap laba perusahaan, dimana penjualan adalah jumlah omset barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar kecilnya penjualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan bisnis.

Sementara itu, jumlah barang yang dijual maksudnya adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan memengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan.<sup>12</sup>

Berubahnya jumlah kuantitas (volume) barang yang dijual, artinya perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya. Sama seperti harga jual perubahan jumlah barang yang terjual, misalnya dari jumlah yang ditargetkan yang di jual 1.000 unit, namun hanya terjual 900 unit atau sebaliknya naik menjadi 1.100 unit jelas akan mengakibatkan perubahan peroleh dari nilai jual tersebut.

Volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh

<sup>12</sup>Ahmad Ifham, *Ekonomi Syariah*, (Jakarta: Gramedia, 2013), hlm. 57.



perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan.

Dasar hukum yang menjadi landasan volume penjualan ini terdapat pada surah An-Nisa ayat 29 beserta artinya:

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

"Hai orang-orang yang beriman , janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu". (Q.S. An-nisa': 29)

Adapun maksud dari ayat di atas menjelaskan supaya orang-orang yang beriman untuk tidak berbuat zolim kepada sesama dengan cara memakan harta mereka secara batil. Jika hendak mengambil keuntungan dari harta orang lain mesti dilakukan dengan cara yang dibenarkan oleh syari'ah seperti melakukan transaksi perniagaan yakni jual beli, sewa menyewa, kerja sama bagi hasil dengan cara lainnya. Cara menghindari memakan harta orang lain secara batil dan mengembangkan harta dengan perniagaan.<sup>13</sup>

Oleh karena itu, jual beli harus dilandasi dengan keikhlasan dan keridhoan artinya tidak ada kezoliman, penipuan, pemaksaan, dan hal- hal yang merugikan kedua belah pihak.

Volume penjualan dipengaruhi oleh permintaan, dimana hukum permintaan menyatakan bahwa ketika harga suatu barang atau jasa meningkat

<sup>13</sup>Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 60.

maka jumlah permintaan barang atau jasa itu akan menurun. Ini dipengaruhi beberapa faktor diantaranya yaitu:<sup>14</sup>

- 1) Harga barang itu sendiri
- 2) Harga barang yang terikat
- 3) Tingkat pendapatan
- 4) Selera masyarakat
- 5) Jumlah penduduk
- 6) Promosi

Kedua yaitu penawaran, dimana hukum penawaran menyatakan bahwa ketika harga suatu barang atau jasa meningkat maka jumlah penawaran barang atau jasa tersebut juga akan meningkat. Faktor yang mempengaruhi penawaran itu sendiri yaitu:<sup>15</sup>

- 1) Harga Produk atau jasa
- 2) Biaya Produksi
- 3) Jumlah Produsen
- 4) Kebijakan Pemerintah
- 5) Faktor Alam

#### **b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan**

Harga jual merupakan harga satuan, unit atau per kilogram dan produk lainnya yang dijual di pasaran. Penyebab perubahan harga jual adalah perubahan harga nilai jual persatuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi

<sup>14</sup>Johar, *Perencanaan Bisnis*, (Jakarta: Gramedia, 2015), hlm. 141.

<sup>15</sup>Supriadi, *Ekonomi Harga dalam Islam*, (Jakarta: Media Global Edukasi, 2007).

dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

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

### **3. Harga Pokok Penjualan**

#### **a. Pengertian Harga Pokok Penjualan**

Harga pokok penjualan atau HPP adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Harga pokok penjualan suatu produk banyak dipengaruhi oleh:<sup>16</sup>

- 1) Harga bahan baku
- 2) Upah tenaga kerja
- 3) Serta kenaikan harga secara umum

Perubahan harga pokok penjualan dari yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya. Perubahan ini disebabkan adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya, misalnya kenaikan atau penurunan harga bahan baku dan juga biaya yang dibebankan sebelumnya.

<sup>16</sup>Gusti Putu, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Anggota IKAPI, 2019), hlm. 80.

Sebagai contoh, perubahan harga jual yang tinggi akan mengakibatkan kemungkinan turunnya jumlah barang yang dijual atau sebaliknya. Hal ini disebabkan kemungkinan konsumen akan berpindah ke produk yang lain yang harganya relatif lebih murah.<sup>17</sup>

#### b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

##### 1) Harga pokok rata-rata

Perubahan harga pokok rata-rata satuan atau unit atau perkilogram atau lainnya produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik maka laba kotor dapat turun segitu juga dengan sebaliknya, apabila harga pokok rata-rata turun maka laba kotor dapat meningkat.

##### 2) Jumlah barang yang dijual

Harga pokok penjualan rata-rata juga ikut dipengaruhi jumlah (Volume). Jika jumlah penjualan meningkat kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Begitu juga sebaliknya, jika jumlah penjualan menurun kemungkinan laba kotor akan turun.

##### 3) Harga pokok barang yang ada pada awal periode atau persediaan awal.

##### 4) Harga pokok barang yang dibeli selama periode atau harga pokok.

##### 5) Harga pokok barang belum terjual dan ada dalam persediaan akhir periode.

<sup>17</sup>Sentot, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2018), hlm. 50.

### 3. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor

Laba kotor adalah laba yang dipengaruhi sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Dalam artian laba keseluruhan yang pertama kali diperoleh oleh perusahaan. Laba kotor adalah selisih antara penjualan dalam periode tertentu. Laba kotor juga disebut dengan *gross margin*.<sup>18</sup>

Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh bahan baku, upah tenaga kerja, dan kenaikan harga secara umum. Setiap kenaikan faktor ini akan menaikkan harga pokok penjualan. Dengan demikian laba kotor akan dipengaruhi oleh bahan baku, upah tenaga kerja, dan juga kenaikan harga secara umum. Jika faktor-faktor yang lainnya tidak berubah, maka setiap harga bahan baku, upah tenaga kerja maka, laba kotor akan mengalami penurunan.<sup>19</sup>

### 4. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini merupakan penelitian yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti mengenai pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor. Dalam penelitian terdahulu ini terdapat beberapa kesamaan dan perbedaan masalah yang akan dibahas, adapun penelitian terdahulu terdapat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 3**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama & Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Rini Mustika Skripsi, IAIN Padangsidempuan	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor	Harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba

<sup>18</sup>Emi Eryanie, *Akuntansi Biaya*, (Bandung: Poliban Press, 2019), hlm. 51.

<sup>19</sup>Hantono & Namira, *Pengantar Akuntansi*, (Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2018), hlm. 20.

	(2017)	Pada PT. Mayora Indah Tbk.	kotor sebesar 75,4%.
2.	Putu Agus Semiri, Skripsi, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, (2015)	Pengaruh Biaya Promosi dan Harga Jual terhadap laba bersih pada UD. Dupa Putra Mas di Desa Bulian.	Hasil penelitian menunjukkan ada pengaruh yang signifikan antara biaya promosi dan harga jual terhadap laba bersih pada UD. Dupa Putra Mas di Desa Bulian.
3.	Melvin pristyo, (2013)	Pengaruh Produk dan Harga Pokok Penjualan terhadap Volume Penjualan pada UD. Eka Jaya di Surabaya.	Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama yang dilakukan dapat diketahui bahwa produk dan harga pokok penjualan mempunyai pengaruh serempak dan signifikan terhadap volume penjualan diterima kebenarannya. Hal ini dibuktikan dengan uji signifikan atau uji F pengaruh simultan variabel bebas terhadap variabel terikatnya adalah signifikan karena memiliki nilai F hitung sebesar 9.190 lebih besar dari tabel sebesar 3.74. <sup>20</sup>
4.	Putra, Skripsi, UNIMED (2019)	Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Kotor Perusahaan (study pada usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten, Kab. Karanganyar).	Biaya produksi berpengaruh terhadap laba perusahaan, dan penjualan berpengaruh terhadap labakotor perusahaan terbukti dari hasil perhitungan uji t. dari uji F membuktikan biaya produksi dan penjualan berpengaruh

<sup>20</sup>Measurement, *Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT. Prisma Danta Abadi*, (Vol. 11 No. 1, 2017).

			secara bersama-sama terhadap laba kotor perusahaan.
5.	Sarifa Hannum Siregar, Skripsi, IAIN Padangsidimpuan, (2013)	Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan terhadap Laba Kotor Pada Koperasi Agrina Parsalakan.	Hasil penelitian memperoleh bahwa secara parsial terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada Koperasi Agrina Parsalakan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Rini Mustika Siregar adalah sama-sama menggunakan variabel terikat yaitu laba kotor, sedangkan perbedaannya adalah memiliki satu variabel independen, yaitu harga pokok penjualan.

Persamaan penelitian terdahulu yaitu Putu Agus Semara terletak pada variabel (X) yaitu harga pokok penjualan, sedangkan perbedaannya adalah pada variabel (Y) yaitu laba bersih.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Melvi Pristyo adalah sama-sama menggunakan variabel independen, yaitu harga pokok penjualan sebagai variabel independen, sedangkan perbedaannya terletak pada pengaruhnya terhadap volume penjualan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu Putra yaitu terletak pada hasil penelitian terdahulu terdapat pengaruh penjualan terhadap laba kotor, sedangkan perbedaannya adalah pada variabel independennya, yaitu pengaruh biaya produksi.

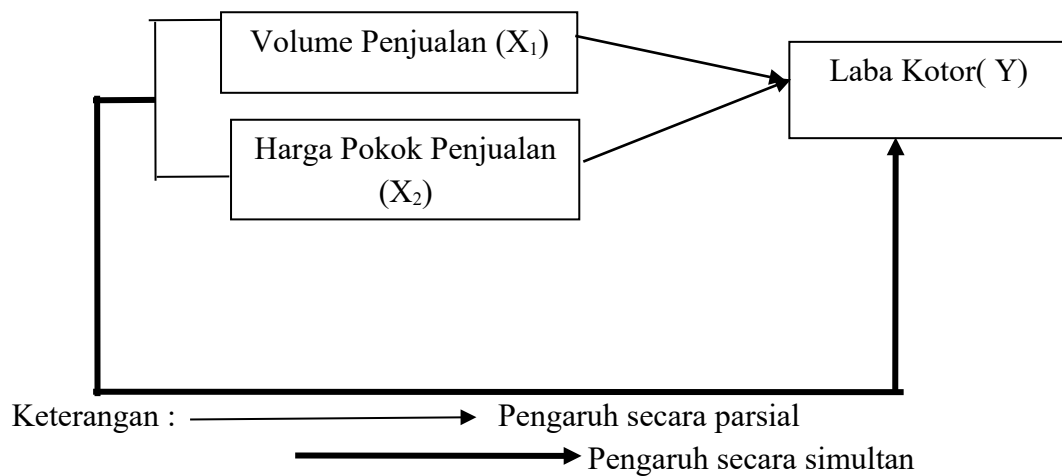
Persamaan penelitian terdahulu yaitu Sarifa Hannum Siregar yaitu secara parsial terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor, sedangkan

perbedaannya adalah tidak terdapat pengaruh harga pokok penjualan dan volume penjualan secara simultan.

#### 4. Kerangka Pikir

Penelitian ini bermaksud untuk membahas ada atau tidaknya pengaruh antarvariabel bebas yaitu volume penjualan dan juga harga pokok penjualan terhadap variabel terikat yaitu laba kotor, secara parsial dan juga secara simultan. Kerangka penelitian menggunakan metode ini untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang di bahas, maka dapat dirumuskan kerangka pikir sebagai berikut:

**Gambar II.1**  
**Kerangka Pikir**



Kerangka pikir di atas menjelaskan bahwa secara parsial, volume penjualan berpengaruh terhadap laba kotor, begitu juga dengan harga pokok penjualan mempunyai pengaruh terhadap laba kotor secara parsial. Kemudian volume penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat yaitu laba kotor.



## 5. Hipotesis

Hipotesis adalah pernyataan yang diterima secara sementara (pernyataan) yang harus dibuktikan keberadaannya, hasil pembuktian ini bisa diterima dan bisa juga ditolak. Diterima atau tidak bukan menjadi suatu persoalan yang mendasar tetapi yang paling penting adalah alasan dari pembuktian tersebut, mengapa diterima atau mengapa ditolak.<sup>21</sup>

Berdasarkan kajian teori yang ada, maka peneliti membuat hipotesis dalam penelitian ini yang dirumuskan sebagai berikut:

H<sub>1</sub> = Terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

H<sub>2</sub> = Terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

H<sub>3</sub> = Terdapat pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

<sup>21</sup>Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011), hlm. 151.

### **BAB III**

#### **METODOLOGI PENELITIAN**

##### **A. Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi pada penelitian ini berada di kawasan Industri Pulogadung, Blok OR 1-2, Pulo Ayang Raya RW.9, Rawa Terate Kec. Cakung, Kota Jakarta Timur. Laporan keuangannya sudah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), berdasarkan situs web yaitu *www.idx.co.id*. Waktu penelitian ini dimulai dari Desember 2021 sampai dengan Maret 2022.

##### **B. Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Dimana data yang diperoleh berdasarkan data yang berbentuk angka serta dilakukan untuk menguji sebuah hipotesis. Data kuantitatif merupakan jenis data untuk observasi atau mengukur dengan angka-angka.

Menurut Sugiyono, penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivis, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu. Teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan.<sup>22</sup>

<sup>22</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 13.

## C. Populasi dan Sampel

### a. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jadi populasi bukan hanya orang, tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain.<sup>23</sup> Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada objek/subjek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh objek/subjek itu.

Populasi juga merupakan kelompok elemen yang lengkap, yang biasanya berupa orang, objek, transaksi atau kejadian dimana kita tertarik untuk mempelajari atau menjadikan objek penelitian. Populasi penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Astra Agro Lestari Tbk dari awal laporan keuangan terbuka yakni tahun 1995 sampai dengan sekarang, yaitu laporan keuangan PT. Astra Agro Lestari Tbk Tahun 2014-2021 per triwulan. Secara keseluruhan jumlah sampel selama 8 tahun dengan jumlah 32 sampel.

### b. Sampel

Sampel adalah suatu himpunan bagian dari populasi. Menurut Muhammad teguh teknik sampel yang digunakan adalah *purposive sampling* yang digunakan dengan kriteria khusus terhadap sampel.<sup>24</sup> Pada metode *purposive sampling* ini penelitian menghubungkan dan melakukan pengumpulan datanya atas dasar strategi kecakapan ataupun pertimbangan pribadi semata.<sup>25</sup>

<sup>23</sup>Sugiyono, *Statistik untuk Penelitian*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm. 61.

<sup>24</sup>Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam dan Pendekatan Kuantitatif*, (Jakarta: Rajali Pers, 2008), hlm. 177.

<sup>25</sup>Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), hlm. 125.

Tujuan penggunaan *Purposive sampling* yaitu agar sampel yang dipilih memiliki kriteria yang dapat mewakili populasi. Kriteria pengumpulan sampel pada penelitian ini adalah:

- a) Laporan triwulan laba rugi PT. Astra Agro lestari Tbk periode 2014-2021.
- b) Salah satu perusahaan perkebunan yang memproduksi minyak kelapa sawit yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

Sampel yang dipilih dalam penelitian ini agar sesuai dengan kriteria laporan yaitu laporan keuangan PT. astra Agro Lestari Tbk tahun 2014-2021 per triwulan. Secara keseluruhan jumlah sampel selama 8 tahun dengan jumlah 32 sampel.

#### **D. Sumber Data Penelitian**

Sumber data penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh peneliti dari subjek penelitiannya. Data sekunder biasanya berwujud dokumentasi atau data laporan yang telah tersedia.<sup>26</sup>

Data yang diambil peneliti bersumber melalui website *www.idx.co.id*. Dalam penelitian ini terdapat 3 variabel yaitu volume penjualan ( $X_1$ ), harga pokok penjualan ( $X_2$ ) sebagai variabel bebas dan laba kotor ( $Y$ ) sebagai variabel terikat.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dokumentasi, dimana data yang dikumpulkan yaitu laporan yang terdiri dari laporan laba rugi,

<sup>26</sup>Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), hlm. 91.

catatan atas laporan keuangan dan informasi lainnya yang diperoleh dari PT. Astra Agro Lestari Tbk, melalui website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

Dokumentasi adalah pengumpulan data untuk melihat data dengan jelas dan berhubungan dengan penelitian tentang perusahaan yang diteliti. Metode ini digunakan untuk mencari data dari perusahaan dengan meneliti sumber-sumber tertulis yang berkaitan dengan objek penelitian dan gambaran umum data yang diperoleh dari dokumentasi adalah:

- a. Sejarah PT. Astra Agro Lestari Tbk.
- b. Data laporan keuangan dan data laba kotor PT. Astra Agro lestari Tbk periode 2014-2021.

## **F. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang dilakukan untuk mengolah hasil penelitian guna memperoleh suatu kesimpulan. Untuk pengolahan dan analisis data data telah dikembangkan dengan prosedur-prosedur tertentu.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis kuantitatif yaitu alat analisis bersifat kuantitatif untuk menghitung pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk, dengan alat bantu *statistical product service solution* (SPSS) versi 23.0. Adapun analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Uji Statistik Deskriptif**

Uji statistik deskriptif adalah uji yang berfungsi untuk mendiskripsikan atau member gambaran terhadap objek yang diteliti

melalui data sampel atau populasi sebagaimana adanya, tanpa melakukan analisis dan membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Pengamatan yang dilakukan oleh peneliti digunakan untuk menggambarkan tentang ringkasan-ringkasan data seperti *mean*, standar deviasi, modus, dan lain-lain.<sup>27</sup>

## 2. Uji Statistik Normalitas

Uji normalitas pada model regresi digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat berdistribusi secara normal atau tidak. Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan *Kolmogorof Smirnow*, pada taraf signifikan 0,1. Dasar pengambilan keputusan uji normalitas adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila  $\text{sig} > 0,1$  maka berdistribusi dan bersifat normal.
- 2) Apabila  $\text{sig} < 0,1$  maka berdistribusi tidak normal.<sup>28</sup>

## 3. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk menguji apakah ada hubungan yang linear antara variabel terikat dalam model regresi ini. Jika ada kolerasi yang tinggi diantara variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas dan akan terganggu.

<sup>27</sup>Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2013), hlm.264.

<sup>28</sup>Duwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS 22*, (Jakarta: CV. Andi Offset, 2012), hlm. 50.

#### **4. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dapat digunakan untuk mengetahui besarnya sumbangan atau kontribusi dari keseluruhan variabel dependen terhadap variabel independen. Sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan kedalam model.

Model dianggap baik jika koefisien determinasi sama dengan satu atau mendekati satu. Dalam penelitian ini pengujian menggunakan SPSS 23.0. Alasan peneliti menggunakan SPSS 23.0, selain peneliti telah mempelajarinya sebelum penelitian ini, agar peneliti juga lebih mudah dalam mengelola data dengan aplikasi SPSS versi terbaru.

#### **5. Uji Hipotesis (Uji t)**

Uji hipotesis merupakan bagian yang sangat penting didalam penelitian. Bagian ini menentukan apakah penelitian yang dilakukan cukup ilmiah atau tidak. Pembuktian hipotesis diajukan dalam pembuktian. Pembuktian yang pertama yaitu pembuktian hipotesis secara parsial (Uji t) dan secara simultan (Uji F).

##### **1) Uji Parsial (Uji t)**

Uji hipotesis (Uji t) pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh dua variabel penjelas secara individual dalam menerangkan variabel terikat. Pada prinsipnya pengujian hipotesis ini adalah membuat kesimpulan sementara untuk melakukan penyanggahan atau pembenaran dari permasalahan yang akan ditelaah.

Sebagai wahana untuk menetapkan kesimpulan sementara tersebut kemudian ditetapkan hipotesis nol dan hipotesis *alternative*.<sup>29</sup>

Berdasarkan nilai  $t_{hitung}$  dapat disimpulkan dengan menginterpretasikan hasilnya dengan berlaku ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika  $t_{hitung} >$  dari  $t_{tabel}$  dengan  $< a (0,1)$ , maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b. Jika  $t_{hitung} <$  dari  $t_{tabel}$  maka dengan  $> a (0,1)$ , maka variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

## 2) Uji Simultan (Uji F)

Uji F bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan kedalam model secara simultan atau bersama-sama mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen. Uji ini dilakukan dengan membandingkan  $F_{hitung}$  dan  $F_{tabel}$ . Pengujian menggunakan taraf signifikan 10%, dengan derajat kebebasan.

## 6. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan variance dan residual satu pengamatan kepengamatan yang lain. Adapun model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan variance dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain tetap atau disebut homokedastisitas. Kriteria pengujian yaitu apabila signifikan hasil kolerasi  $< 0,1$  maka persamaan

<sup>29</sup>Andi Supangat, *Statistik dalam Kajian Deskriptif, Infrensi dan Nonparametrik*, (Jakarta: Kencana, 2010), hlm. 70.



regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas. Namun, apabila signifikan hasil kolerasi  $> 0,1$  maka persamaan regresi tersebut tidak mengandung heteroskedastisitas.

### **7.Uji Analisis Regresi Berganda**

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh apa atau hubungan secara linear antara dua atau lebih variabel independen dengan satu variabel dependen. Perbedaan dengan regresi linear sederhana adalah hanya menggunakan satu variabel independen dalam satu model regresi, sedangkan regresi linear berganda menggunakan dua atau lebih variabel independen dalam satu model regresi.<sup>30</sup>

<sup>30</sup>Duwi Priyatno, *SPSS Pengelola Data Terpraktis*, (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2014).hlm. 32.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Perusahaan**

##### **1. Sejarah Perusahaan PT. Astra Agro Lestari Tbk**

PT. Astra Agro Lestari Tbk merupakan salah satu anggota Astra Business Group atau Astra International Group dimana perusahaan ini bergerak dalam bidang perkebunana tanaman kelapa sawit, karet, cokelat, dan teh. Pada awalnya PT. Astra Agro Lestari Tbk dikenal sebagai PT. Astra Agro Niaga. Perusahaan bergabung (Merger) dengn PT. Surya Raya Bahtera yang mana kemudian juga sebagai anggota Astra Business Group, adapun tujuan merger ini adalah untuk menyatukan perkebunan dan proses operasi perusahaan dalam satu kelompok bisnis. Pada tahun yang sama pula perusahaan menggantikan namanya menjadi PT. Astra Agro Lestari Tbk.

PT.Astra Agro Lestari Tbk merupakan salah satu penghasil terbesar kelapa sawit mentah atau CPO (*Crude Palm Oil*) di Indonesia. Dengan sekitar 92% atau sekitar 177,976 habagian lahan perkebunan ditanami dengan kelapa sawit dan sisanya 14,782 ha bagian yang ditanami dengan karet, cokelat, dan teh. Pada awalnya produksi hanya ditujukan untuk pasar domestic, namun di tahun 1999 produksi kelapa sawit mentah meningkat menjadi 307,374 ton.

PT. Astra Agro Lestari Tbk saat ini telah memiliki saham mayoritas pada 42 anak perusahaan yang mana semua anak perusahaan

tersebut beroperasi pada sektor yang sama dengan PT. Astra Agro Lestari Tbk, sampai pada tahun 1999 perusahaan berusaha melakukan pengawasan terhadap 192,758 hektar ladang perkebunan yang mereka miliki, yang mana sebagian besarnya berlokasi di Sumatera dengan luas 93,932 ha, di Kalimantan dengan luas 55,577 ha, di Sulawesi dengan luas 38,695 ha, dan di Jawa seluas 5,554 ha.

## **2. Visi dan Misi Perusahaan**

Visi adalah gambaran besar, tujuan utama, dan cita-cita suatu perusahaan, instansi, pribadi atau organisasi dimasa depan. Visi berupa cita-cita jangka panjang dan berorientasi kedepan. Misi berupa cita-cita jangka pendek dan berorientasi masa kini. Adapun visi dan misi di PT. Astra Agro Lestari Tbk sebagai berikut.

Visi :Menjadi Perusahaan agrobisnis yang paling produktif dan paling inovatif di Dunia.

Misi :Menjadi panutan dan berkontribusi untuk pembangunan serta kesejahteraan bangsa.

## **3. Aktivitas Perusahaan**

PT. Astra Agro Lestari Tbk bergerak pada sektor perkebunan yang sampai saat ini total luas lahan perkebunan yang perusahaan miliki yaitu seluas 203,780 ha. Adapun jenis tanaman yang menjadi prioritas perusahaan sampai saat ini adalah perkebunan kelapa sawit yang mana mencapai 92,7% dari total lahan yang dimiliki.

PT. Astra Agro Lestari Tbk setiap tahunnya selalu berusaha melakukan perluasan usaha. Hal ini dapat dilihat dari adanya langkah-langkah penting yang dilakukan perusahaan, antara lain yaitu perusahaan melakukan merger dan selanjutnya diikuti dengan usaha perusahaan melakukan *go public* yang terwujud dengan terdaftarnya perusahaan pada Bursa Efek Indonesia (BEI).

Selanjutnya ekspansi lain yang dilakukan perusahaan yaitu perusahaan melakukan perluasan pada tahun 2000 dengan melakukan perluasan kelapa sawit dari 127,000 ha menjadi 158,000 ha. Usaha perluasan lahan itu terus dilakukan secara berkesinambungan dan pada akhirnya saat ini lahan perkebunan PT. Astra Agro Lestari Tbk sudah seluas 188,831 ha dari total lahan perkebunan 203,780 ha.

#### **4. Struktur Organisasi Perusahaan**

Dalam suatu organisasi atau perusahaan pimpinan adalah kedudukan tertinggi yang merupakan hasil penentuan dalam rapat anggota. Seorang pemimpin harus dapat mengawasi bawahannya dan menciptakan suasana kerja yang kondusif bagi karyawannya.

Seorang pemimpin yang baik tidak akan melakukan pekerjaan sendiri tanpa ada bantuan dari orang lain. Setiap elemen atau bagian yang ada dalam perusahaan harus bekerja sama sehingga dengan demikian tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan akan tercapai.

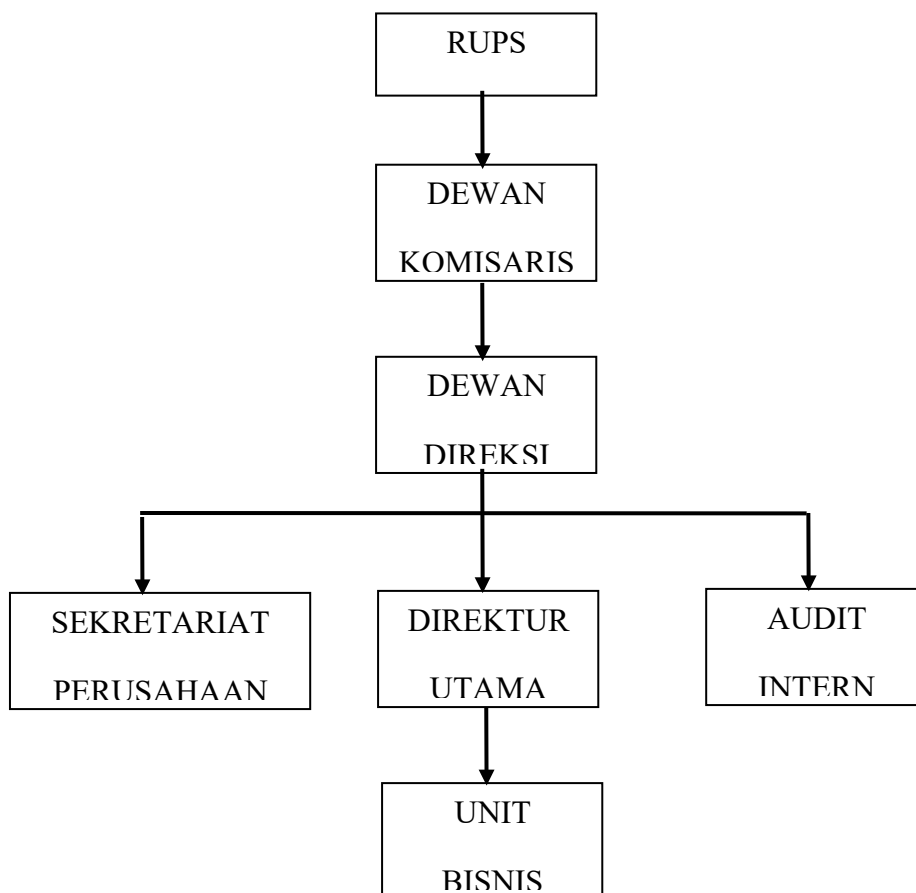
Struktur organisasi merupakan bagian sistematis yang menunjukkan kedudukan atau jenjang yang telah ditentukan untuk menunjukkan gambaran

hubungan tugas dan tanggung jawab, fungsi dan wewenang dari masing-masing individu atau bagian sehingga pekerjaan dapat dilakukan dengan baik.

Dengan struktur organisasi dapat diketahui tugas, wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam organisasi, sehingga memudahkan pemimpin untuk mengawasi bawahannya serta untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama.

Adapun struktur organisasi PT. Astra Agro Lestari Tbk adalah sebagai berikut:

**Gambar IV. 1**  
**Struktur Organisasi PT. Astra Agro Lestari Tbk**



## B.Deskripsi Data Penelitian

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari laporan keuangan publikasi PT. Astra Agro Lestari Tbk yang diakses dari website resmi PT. Astra Agro Lestari Tbk yaitu *www. AALI. Com*. Data yang digunakan berupa laporan keuangan dan laporan laba rugi secara triwulan yang akan digunakan untuk melihat volume penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor perusahaan. Data penelitian sebagai berikut:

### 1. Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk

Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Astra Agro Lestari Tbk, dilihat dari laba kotor data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka data yang didapatkan bahwa nilai kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk mulai tahun 2014-2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel IV. 1**  
**Data Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk**  
**Periode 2014-2021 Secara Triwulan**

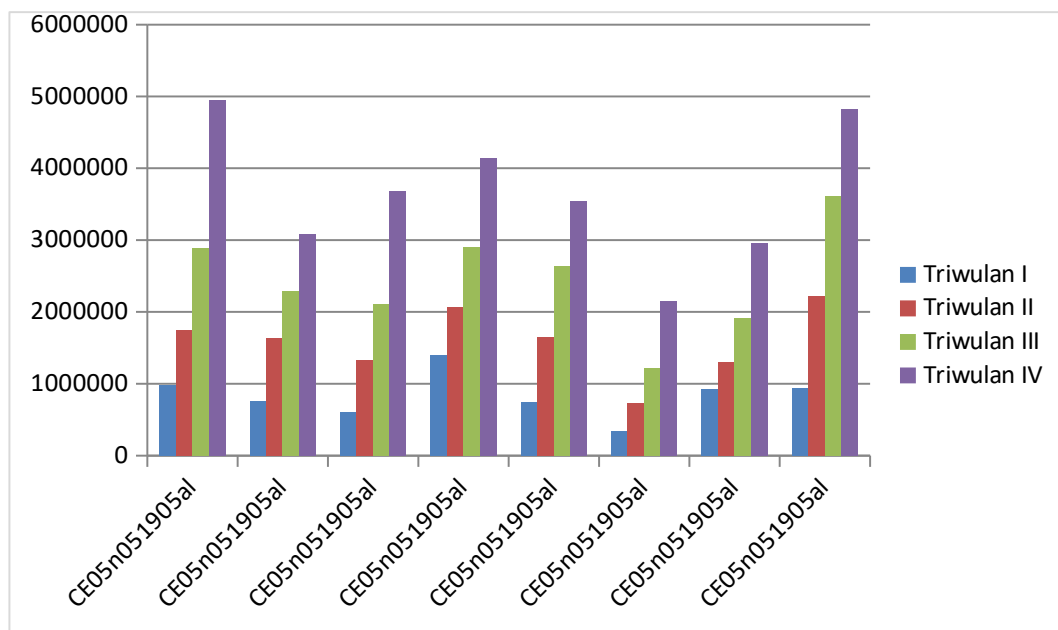
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2014	Rp. 973.585	Rp. 1.751.051	Rp. 2.890.153	Rp. 4.951.794
2015	Rp. 763.621	Rp. 1.640.534	Rp. 2.287.525	Rp. 3.082.098
2016	Rp. 601.127	Rp. 1.334.270	Rp. 2.113.090	Rp. 3.676.014
2017	Rp. 1.396.813	Rp.2.061.673	Rp. 2.904.362	Rp. 4.145.250
2018	Rp. 745.514	Rp. 1.651.338	Rp. 2.643.769	Rp. 3.539.506
2019	Rp. 333.239	Rp. 729.162	Rp. 1.215.576	Rp. 2.144.506
2020	Rp. 926.791	Rp. 1.303.517	Rp. 1.916.914	Rp. 2.962.891
2021	Rp. 932.185	Rp. 2.214.032	Rp. 3.611.195	Rp. 4.830.014

Berdasarkan tabel IV.1 di atas dapat dilihat perkembangan laba kotor yang diperoleh PT. Astra Agro Lestari Tbk dari tahun 2014 triwulan I sampai

dengan tahun 2021 triwulan IV yang mengalami fluktuasi. Pada tabel tabel IV di atas selisih tertinggi laba kotor sebesar Rp. 2.061.641 yaitu pada tahun 2014 triwulan III ke triwulan IV. Kemudian laba kotor terendah sebesar Rp. 395.923 yaitu pada tahun 2020 triwulan I ke triwulan II.

Perkembangan laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk periode 2014-2021 dengan data per triwulan, untuk lebih jelasnya disajikan dalam bentuk grafik sebagai berikut:

**Grafik IV.1**  
**Perkembangan Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk**  
**Periode 2014 -2021 Secara Triwulan**



## 2. Volume Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk

Ketika perusahaan melakukan penjualan produknya, maka akan diperoleh pendapatan. Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Astra Agro Lestari Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka

data yang didapatkan bahwa nilai penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk mulai tahun 2014-2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel IV.2**  
**Data Volume Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk**  
**Periode 2014-2021 Secara Triwulan**

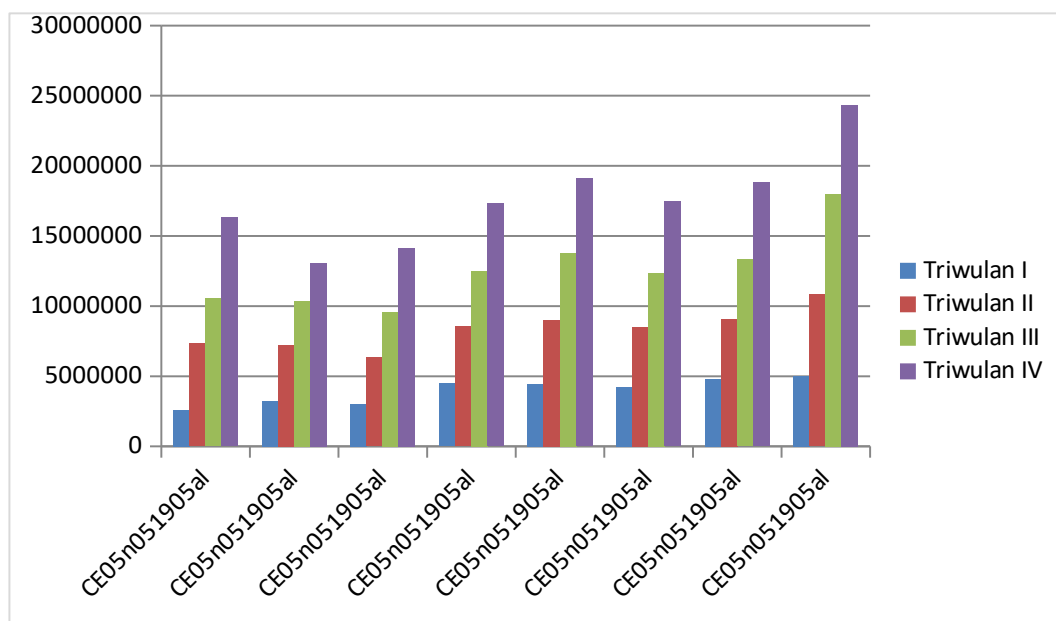
Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2014	Rp. 2.579.042	Rp. 7.322.935	Rp. 10.539.223	Rp. 16.305.831
2015	Rp. 3.233.359	Rp. 7.229.196	Rp. 10.347.130	Rp. 13.059.216
2016	Rp. 3.017.916	Rp. 6.344.601	Rp. 9.587.103	Rp. 14.121.374
2017	Rp. 4.490.671	Rp. 8.546.154	Rp. 12.492.805	Rp. 17.305.688
2018	Rp. 4.446.535	Rp. 9.021.481	Rp. 13.761.630	Rp. 19.084.387
2019	Rp. 4.232.857	Rp. 8.526.444	Rp. 12.386.474	Rp. 17.452.736
2020	Rp. 4.796.084	Rp. 9.081.017	Rp. 13.323.744	Rp. 18.807.043
2021	Rp. 5.035.167	Rp.10.832.079	Rp. 18.014.469	Rp. 24.322.048

Berdasarkan tabel IV.2 di atas dapat dilihat perkembangan volume penjualan yang diperoleh PT. Astra Agro Lestari Tbk dari tahun 2014 triwulan I sampai tahun 2021 triwulan IV yang mengalami fluktuasi. Pada tabel tabel IV.2 di atas selisih tertinggi volume penjualan terjadi pada tahun 2021 triwulan III ke triwulan IV sebesar Rp. 6.307.579. Kemudian volume penjualan terendah sebesar Rp. 2.712.086 yaitu pada tahun 2015 triwulan III ke triwulan IV.

Perkembangan volume penjualan pada PT. astra Agro Lestari Tbk periode 2014-2021 dengan data per triwulan, untuk lebih jelasnya disajikan dalam bentuk grafik sebagai berikut:



**Grafik IV.2**  
**Perkembangan Volume Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk**  
**Periode 2014-2021 Secara Triwulan**



### 3. Harga Pokok Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk

Harga pokok penjualan merupakan acuan untuk menentukan harga jual, hal ini bertujuan untuk mengukur biaya yang sesungguhnya dalam memproduksi barang atau jasa yang terjual untuk periode tertentu. Berdasarkan laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Astra Agro Lestari Tbk, dilihat dari data laporan laba rugi perusahaan tersebut, maka data yang didapatkan bahwa nilai harga pokok penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk mulai tahun 2014-2021.

Berikut data laporan harga pokok penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk Periode 2014-2021 per triwulan adalah sebagai berikut:

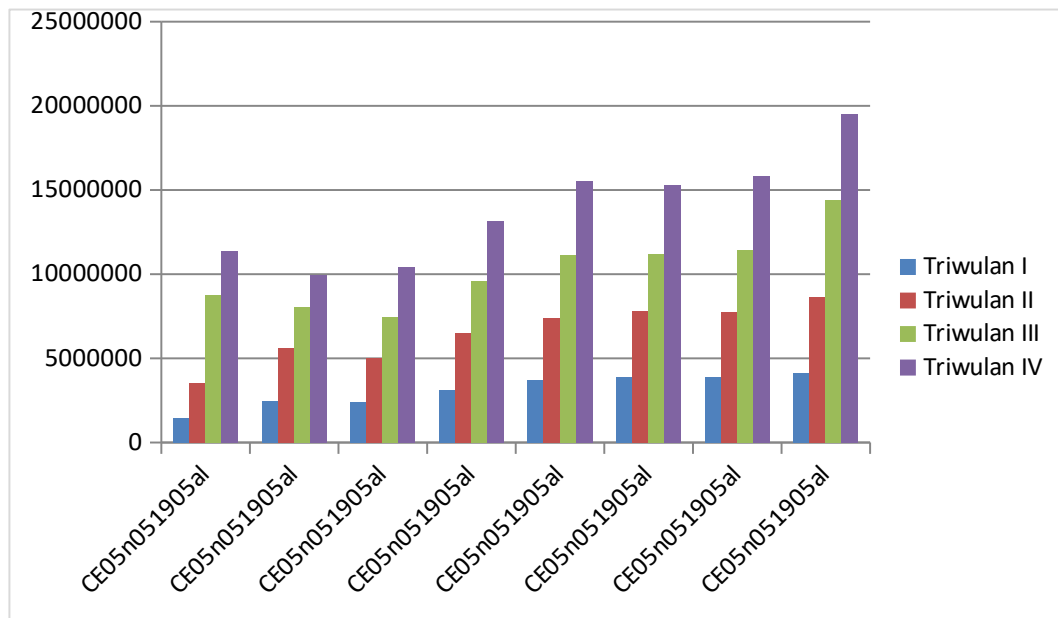
**Tabel IV.3**  
**Data Harga Pokok Penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk**  
**Periode 2014-2021 Secara Triwulan**

Tahun	Triwulan			
	I	II	III	IV
2014	Rp.1.450.591	Rp.3.549.831	Rp.8.769.519	Rp.11.354037
2015	Rp.2.469.738	Rp.5.588.662	Rp.8.059.605	Rp.9.977.118
2016	Rp.2.416.789	Rp.5.010.331	Rp.7.474.013	Rp.10.445.360
2017	Rp.3.093.858	Rp.6.484.481	Rp.9.588.443	Rp.13.160.438
2018	Rp.3.700.802	Rp.7.370.143	Rp.11.117.861	Rp.15.544.881
2019	Rp.3.899.618	Rp.7.797.282	Rp.11.170.898	Rp.15.308.230
2020	Rp.3.869.293	Rp.7.777.500	Rp.11.406.830	Rp.15.844.152
2021	Rp.4.102.982	Rp.8.618.047	Rp.14.403.274	Rp.19.492.048

Berdasarkan 4.3 di atas dapat dilihat perkembangan harga pokok penjualan yang diperoleh PT. Astra Agro Lestari Tbk dari tahun 2014 triwulan I sampai tahun 2021 triwulan IV yang mengalami fluktuasi. Pada tabel 4.3 di atas selisih tertinggi harga pokok penjualan terjadi pada tahun 2021 triwulan III ke triwulan IV sebesar Rp. 6.307.579. Kemudian harga pokok penjualan terendah sebesar Rp. 2.712.086 yaitu pada tahun 2015 triwulan III ke triwulan IV.

Perkembangan harga pokok penjualan PT. Astra Agro Lestari Tbk periode 2014-2021 dengan data per triwulan, untuk lebih jelasnya disajikan dalam bentuk grafik sebagai berikut:

**Grafik 4.3**  
**Perkembangan Harga Pokok Penjualan PT. Astra Agro Lestri Tbk**  
**Periode 2014-2021 Secara Triwulan**



### C. Analisa Data Penelitian

#### 1. Uji Statistik Deskriptif

Adapun hasil uji statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel 4.4**

#### Uji Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume_Penjualan	32	2579042	24322048	10613951.22	5567388.835
Harga_Pokok_Penjualan	32	1450591	19492048	8447395.47	4596863.307
Laba_Kotor	32	333239	4951794	2133534.66	1242296.381
Valid N (listwise)	32				

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk variabel volume penjualan, harga pokok penjualan, laba kotor dan

jumlah (N) adalah 32, dengan volume penjualan minimum Rp. 2.579.042, dan maksimal Rp. 24.322.048, volume penjualan rata-rata Rp. 10.613.951,22, sedangkan standar deviasinya senilai Rp. 5.567.388,835. Kemudian variabel harga pokok penjualan minimum Rp. 1.450.591, dan maksimal Rp. 19.492.048, harga pokok penjualan rata-rata Rp. 8.447.395,47, sedangkan standar deviasinya senilai Rp.459.6863,307, sementara itu variabel nilai minimum laba kotor yaitu Rp.333.239, dan maksimal Rp. 4.951.794, nilai rata-rata laba kotor yaitu Rp. 2.133.534,66, sedangkan standar deviasinya senilai Rp. 1.242.296,381.

## 2. Uji Normalitas

Berdasarkan publikasi laporan keuangan PT. Astra Agro Lestari Tbk dilakukan uji normalitas untuk mengetahui apakah data itu berdistribusi normal atau tidak. Metode yang digunakan adalah *Kolmogrov-Smirnov* (KS). Berikut hasil uji normalitas data penelitian.

**Tabel IV.5**  
**Uji Normalitas**  
**Metode Kolmogorov-Smirnov (KS)**

	Volume Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor
N	32	32	32
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	10613951.22	8447395.47
	Std. Deviation	5567388.835	4596863.307
Most Extreme Differences	Absolute	.092	.109
	Positive	.092	.109
	Negative	-.074	-.064
Test Statistic	.092	.109	.107
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>

Sumber: Data diolah dari SPSS versi 23.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi untuk variabel volume penjualan adalah 0,200, begitu juga dengan hasil

variabel harga pokok penjualan 0,200, kemudian hasil variabel laba kotor senilai 0,200 dapat dilihat bahwa nilai signifikansi untuk seluruh variabel lebih besar dari taraf signifikansi uji Kolmogorov-Smirnov (K-S) yaitu 0,05 maka dapat disimpulkan data variabel volume penjualan, harga pokok penjualan dan laba kotor  $> 0,05$  artinya berdistribusi normal.

### 3. Uji Autokolerasi

Adapun hasil dari uji Durbin-Watson (DW) dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel IV.6**  
**Uji Autokolerasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.960 <sup>a</sup>	.921	.915	361379.035	1.766

Sumber: Data diolah dari SPSS versi 23.

Berdasarkan tabel IV.6 dari uji autokolerasi di atas, diketahui nilai Durbin-Watson (DW) sebesar 1,766 sehingga nilai DW berada diantara -2 sampai +2 dapat disimpulkan berarti tidak terjadi autokolerasi. Dengan demikian data ini layak untuk diuji.

### 4. Uji Multikolinieritas

Adapun untuk melihat terjadi atau tidak multikolinieritas dapat dilihat dari nilai *Tolerance* atau nilai VIF (*Variance Inflation Factor*). Berikut tabel uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel IV.7 sebagai berikut:

**Tabel I.7**  
**Uji Multikolinieritas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-58682.070	140417.006		-.418	.679		
Volume Penjualan	.765	.073	3.430	10.487	.000	.260	3.192
Harga Pokok Penjualan	-.702	.088	-2.598	-7.944	.000	.260	3.192

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui nilai *tolerance* menunjukkan bahwa variabel bebas volume penjualan memiliki nilai *tolerance* lebih dari 0,010 yaitu  $0,260 > 0,10$  dan harga pokok penjualan senilai  $0,260 > 0,10$ . Hasil perhitungan VIF untuk variabel volume penjualan juga menunjukkan nilai VIF  $3,192 < 10,00$ . Harga pokok penjualan senilai  $3,192 < 10,00$  artinya tidak terjadi multikolinieritas.

## 5. Uji Heteroskedastisitas

Adapun hasil dari uji Heteroskedastisitas menggunakan uji glejser dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel IV.8**  
**Uji Heteroskedastisitas**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	148321.357	76137.419		1.948	.061
Volume_Penjualan	.030	.040	.868	.755	.457
Harga_pokokpenjualan	-.034	.048	-.808	-.703	.488

Sumber : Data diolah dari spss versi 23.

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai uji glejser dari volume penjualan memiliki nilai sebesar 0,457, kemudian nilai uji glejser dari harga pokok penjualan memiliki nilai sebesar 0,488. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, karena nilai volume penjualan dan harga pokok penjualan  $>0,05$ .

## 6. Uji Hipotesis

Untuk membuktikan hipotesis diterima atau ditolak dilakukan pengujian hipotesis, yaitu terdiri dari uji parsial (uji t) dan uji simultan (uji F hitung).

### a. Uji Parsial (t)

Adapun hasil dari uji parsial (uji t) dapat dilihat pada tabel di bawah ini: sebagai berikut:

**Tabel IV.9**  
**Uji Parsial (Uji t)**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-58682.070	140417.006		-.418	.679
Volume_Penjualan	-.702	.088	-2.598	-7.944	.000
Harga_pokokpenjualan	.765	.073	3.430	10.487	.000

Sumber : Data diolah dari SPSS versi 23.

Berdasarkan tabel IV.9 di atas menunjukkan hasil dari uji signifikansi parsial (uji t) dapat diketahui sebagai berikut:

- a. Nilai  $t_{hitung}$  pada variabel volume penjualan sebesar -7,944, sedangkan  $t_{tabel}$  (diketahui dari lampiran  $t_{tabel}$ ) yaitu sebesar 2,045,  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya terdapat pengaruh negatif yang sangat signifikan antara volume penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk secara parsial.
- b. Nilai  $t_{hitung}$  pada variabel harga pokok penjualan sebesar 10,487, sedangkan  $t_{tabel}$  (diketahui dari lampiran  $t_{tabel}$ ) yaitu sebesar 2,045,  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang sangat signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk secara parsial.

#### **b. Uji Simultan (F)**

Adapun taraf signifikansi yang digunakan adalah 0,05 ( $\alpha = 5\%$ ) dengan cara membandingkan  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$  dengan kriteria pengujian:

1. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berarti ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas (X) secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Y).
2. Jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, berarti tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas (X) secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Y).



Adapun hasil dari uji simultan dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel IV.10**  
**Uji Simultan (Uji F)**

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	44055059855859.766	2	22027529927929.883	168.671	.000 <sup>b</sup>
	Residual	3787249410901.437	29	130594807272.463		
	Total	47842309266761.200	31			

Sumber : Data diolah dari SPSS versi 23.

Berdasarkan uji signifikansi simultan (uji F) diketahui nilai dari  $F_{hitung}$  sebesar 168,671 dan nilai  $F_{tabel}$  yaitu sebesar 3,33, artinya ( $168,671 > 3,33$ ), sedangkan nilai signifikan pada uji ini diketahui adalah sebesar 0,000 artinya  $< 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

### 7. Koefisien Determinasi (R)

Adapun hasil uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

**Tabel IV.11**  
**Koefisien Determinasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.960 <sup>a</sup>	.921	.915	361379.035

Sumber : Data diolah dari SPSS versi 23.

Berdasarkan tabel di atas diperoleh nilai  $R^2$  (*R Square*) sebesar 0,915 atau (91,5%). Hal ini menunjukkan bahwa variasi variabel dependen dipengaruhi variabel independen sebesar 91,5%, sedangkan sisanya 8,5% laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk dipengaruhi oleh faktor dari luar yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

### 8. Analisis Regresi Linier Berganda

Adapun hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Tabel IV.12**  
**Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	-58682.070	140417.006	
Volume_Penjualan	-.702	.088	-2.598
Harga_pokokpenjualan	.765	.073	3.430

Sumber : Data diolah dari SPSS versi 23.

Dari hasil tabel di atas dapat dilihat pada kolom *Unstandardized Coefficients* dan B menyatakan untuk nilai regresi dengan  $a = -58682.070$ ,  $bX_1 = -0,702$  dan  $bX_2 = 0,765$ , sehingga didapat persamaan:

$$Y = a + bX_1 + bX_2$$

$$Y = -58682,070 + (-0,702) + 0,765$$

Berdasarkan persamaan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

- a. Konstanta (a) sebesar -58682,070 artinya apabila volume penjualan ( $X_1$ ) dan harga pokok penjualan ( $X_2$ ) adalah 0, maka laba (Y) yang diperoleh PT. Astra Agro Lestari Tbk adalah sebesar -58682,070.
- b. Koefisien  $X_1$  (b) = Koefisien regresi variabel independen terhadap variabel dependen sebesar -0,702. Hal tersebut mempunyai arti bahwa jika volume penjualan mengalami kenaikan sebesar 1% maka laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk akan berkurang sebesar 1,9%.
- c. Koefisien  $X_2$  (b) = Koefisien regresi variabel independen terhadap variabel dependen sebesar 0,765. Hal tersebut mempunyai arti bahwa jika harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar 1% maka laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk mengalami kenaikan sebesar 90,5%.

#### **D. Pembahasan Hasil Penelitian**

Penelitian ini berjudul Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk. Bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari volume penjualan ( $X_1$ ) dan harga pokok penjualan ( $X_2$ ) terhadap laba kotor (Y) pada PT. Astra Agro Lestari Tbk dengan periode pengamatan dimulai tahun 2014-2021. Setelah melakukan analisis regresi dengan menggunakan SPSS versi 23 dapat diperoleh persamaan uji regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = -58682,070 + (-0,702) + 0,765$$

#### **1. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Kotor**

Hasil penelitian ini menunjukkan volume penjualan berpengaruh terhadap laba kotor, ini dapat dibuktikan dengan hasil uji t yang menunjukkan

adanya pengaruh, yaitu dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $-7,944 > 2,045$ ), kesimpulannya  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya terdapat pengaruh negatif yang sangat signifikan antara volume penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk secara parsial.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Kasmir dimana ketika volume penjualan meningkat maka laba perusahaan yang diperoleh juga akan meningkat begitu juga dengan sebaliknya, artinya volume penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.<sup>31</sup> Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nurul widyawati dimana hasil uji t dalam penelitian, yaitu  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $6,784 > 1,997$ ) berarti penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

## **2. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor**

Hasil penelitian ini menunjukkan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor, hal ini dapat dibuktikan dengan hasil uji t yang menunjukkan adanya pengaruh, yaitu dengan nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $10,487 > 2,045$ ) maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang sangat signifikan antara harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Jumingan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.<sup>32</sup> Penelitian yang dilakukan oleh peneliti sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh

<sup>31</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: GRAMEDIA, 2015), hlm. 306.

<sup>32</sup> Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011), hlm. 210.

Astri Fitri Hartini S, yaitu nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $10,487 > 2,045$ ), dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

### **3. Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan volume penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor. Hal ini dibuktikan berdasarkan uji signifikan simultan (uji F) diketahui nilai dari  $F_{hitung}$  adalah sebesar 168,671 dan nilai  $F_{tabel}$  yaitu sebesar 3,33, artinya ( $168,671 > 3,33$ ), sedangkan nilai signifikan pada uji ini diketahui adalah sebesar 0,000 artinya  $< 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk. Jadi kesimpulannya terdapat pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

Berdasarkan koefisien determinasi pada penelitian ini adalah sebesar 0,915 atau sama dengan 91,5% yang diambil dari *R Square*, artinya bahwa variabel bebas (volume penjualan dan harga pokok penjualan) mampu menjelaskan variabel terikat (laba kotor) sebesar 91,5% sedangkan sisanya sebesar 8,5% faktor dari luar yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini. Dalam arti lain bahwa masih ada variabel lain yang di luar model yang mempengaruhi laba kotor.

Penelitian yang dilakukan peneliti sejalan dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Farida Hanum dengan nilai  $F_{hitung}$  sebesar adalah sebesar

168,671 dan nilai  $F_{\text{tabel}}$  yaitu sebesar 3,33, artinya ( $168.671 > 3,33$ ), sedangkan nilai signifikan pada uji ini diketahui adalah sebesar 0,000 artinya  $<0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

#### **E. Keterbatasan Hasil Penelitian**

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan langkah-langkah yang sedemikian rupa agar hasil yang diperolehan sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapatkan hasil yang sempurna tidaklah mudah, sebab dalam pelaksanaan ini terdapat beberapa keterbatasan.

Diantara keterkaitan yang dihadapi peneliti selama proses penelitian dalam menyusun skripsi diantaranya adalah:

1. Keterbatasan pada referensi yang digunakan dalam penelitian ini, sehingga kurang mendukung teori maupun masalah yang diajukan.
2. Temuan dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa selain volume penjualan dan harga pokok penjualan terdapat variabel lain yang dapat mempengaruhi laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.
3. Keterbatasan mengambil data dan dalam penelitian ini yang berbentuk data sekunder, dimana peneliti hanya mengambil data data seperlunya.
4. Keterbatasan dalam mengambil variabel yang digunakan dalam penelitian yaitu variabel yang hanya berfokus pada variabel volume penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor.

5. Populasi dalam penelitian ini hanya laporan keuangan yang terdapat dalam *website* : [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id), yaitu pada PT. Astra Agro Lestari Tbk.

Walaupun demikian, keterbatasan yang dihadapi peneliti tidak mengurangi makna dan tujuan dalam penelitian ini. Akhirnya dengan segala upaya, kerja keras, dan bantuan semua pihak serta karunia Allah SWT skripsi ini dapat terselesaikan.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dari penelitian ini yang berjudul: "Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Asta Agro Lestari Tbk".

1. Secara parsial volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

Dimana nilai T hitung negative (-7,944) yang artinya volume penjualan berpengaruh negative yaitu jika volume penjualan menurun maka laba kotor yang diperoleh juga akan menurun begitu juga dengan sebaliknya.

2. Secara parsial harga pokok penjualan memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

Dimana nilai T hitung positif (10,487) yang artinya harga pokok penjualan berpengaruh positif, yaitu jika harga pokok penjualan meningkat maka laba kotor yang diperoleh akan menurun begitu juga dengan sebaliknya.

3. Secara simultan volume penjualan, harga pokok penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap laba kotor dengan nilai F hitung sebesar 3,33 dan semua variabel independen yakni volume penjualan dan harga pokok penjualan mampu menjelaskan laba kotor sebesar 91,5%, sedangkan sisanya 8,5% laba kotor pada PT. Astra Agro Lestari Tbk dipengaruhi oleh faktor dari luar penelitian ini.



## **B. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti ingin mengemukakan beberapa saran untuk pihak-pihak yang berkepentingan di masa yang akan datang demi mencapai manfaat yang optimal dan pengembangan dari hasil penelitian ini. Adapun saran-saran peneliti sebagai berikut:

### **a. Bagi Pihak PT. Astra Agro Lestari Tbk**

Peneliti berharap semoga penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pihak PT. Astra Agro Lestari Tbk untuk meningkatkan kualitas laba dan meningkatkan volume penjualan.

### **b. Bagi Para Pembaca dan Peneliti Selanjutnya**

Peneliti berharap semoga penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber inspirasi, motivasi dan menambah wawasan serta ilmu pengetahuan. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian dengan variabel di luar penelitian ini agar hasil yang diperoleh lebih bervariasi yang dapat menggambarkan hal-hal apa saja yang dapat mempengaruhi laba kotor.

### **c. Bagi Universitas**

Peneliti berharap semoga penelitian ini bermanfaat bagi pihak Universitas terutama UIN Syahada Padangsidimpuan baik dalam kearsipan atau sebagai referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian penelitian yang berkaitan dengan pengaruh volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor PT. Astra Agro Lestari Tbk, disamping itu

peneliti juga berharap kajian ini dapat digunakan Universitas lain yang memiliki tujuan menyelesaikan penelitiannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Ifham, *Ekonomi Syariah*, Jakarta: Gramedia, 2013.
- Andi Supangat, *Statistik Dalam Kajian Deskriptif, Infrensi dan Nonparametrik*, Jakarta: Kencana, 2010.
- Basu Swasta & Ibnu sukotjo, *Pengantar Bisnis Modren*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1993.
- Duwi Priyatno, *Mandiri Belajar SPSS 22*, Jakarta: CV. Andi Offset, 2012.
- , *SPSS Pengelola Data Terpraktis*, Yograkarta: CV. Andi Offest, 2014.
- Dwi Suwiknyo, *Kompilasi Tafsir Ayat-Ayat Ekonomi Islam*, Yograkarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Emi Eryanie, *Akuntansi Biaya*, Bandung: Poliban Press, 2019.
- Gusti Putu, *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Anggota IKAPI, 2019.
- Hantono & Namira, *Pengantar Akutansi*, Yogyakarta: CV. Budi Utama, 2018.
- Horngren Harisson, *Akuntansi*, Jakarta: Erlangga, 2007.
- Johar, *Perencanaan Bisni*, Jakarta: Gramedia, 2015.
- Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2011.
- Moh. Nazir, *Metode Penelitian*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2011.
- Muhammad Teguh, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam dan Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: Rajali Pers, 2008.
- Reschiwati, *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*, Jakarta: IN MEDAN, 2016.
- Rozalinda, *Ekonomi Islam Teori dan Aplikasinya Pada Aktivitas Ekonomi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, Yograkarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Sentot, *Pengantar Bisnis*, Jakarta: Kencana, 2018.

Sofyan Syafri Harahap, *Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta, 2012.

———, *Statistik Untuk Penelitian*, Bandung: Alfabeta, 2007.

Suharsimi Arikunto, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2007.

———, *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta, 2013.

Sumadi Suryabrata, *Metode Penelitian Cet. Kesebelas*, Jakarta: RT. Raja Grafindo Persero, 1998.

Supriadi, *Ekonomi Harga dalam Islam*, Jakarta: Media Global Edukasi, 2007.

Walter T. Harrison Jr., dkk, *Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012

## Lampiran 1

**Tabel Uji Statistik Deskriptif**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume_Penjualan	32	2579042	24322048	10613951.22	5567388.835
Harga_Pokok_Penjualan	32	1450591	19492048	8447395.47	4596863.307
Laba_Kotor	32	333239	4951794	2133534.66	1242296.381
Valid N (listwise)	32				

## Lampiran 2

**Uji Normalitas  
Metode Kolmogorov-Smirnov (KS)**

	Volume Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Laba Kotor
N	32	32	32
Normal Parameters <sup>a,b</sup> Mean	10613951.22	8447395.47	2133534.66
Std. Deviation	5567388.835	4596863.307	1242296.381
Most Extreme Absolute Differences	.092	.109	.107
Positive	.092	.109	.107
Negative	-.074	-.064	-.077
Test Statistic	.092	.109	.107
Asymp. Sig. (2-tailed)	.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>	.200 <sup>c,d</sup>

## Lampiran 3

**Uji Autokolerasi**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.960 <sup>a</sup>	.921	.915	361379.035	1.766

## Lampiran 4

### Uji Heteroskedastisitas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	148321.357	76137.419		1.948	.061
	Volume_Penjualan	.030	.040	.868	.755	.457
	Harga_pokokpenjualan	-.034	.048	-.808	-.703	.488

## Lampiran 5

### Uji Parsial (Uji t)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-58682.070	140417.006		-.418	.679
	Volume_Penjualan	-.702	.088	-2.598	-7.944	.000
	Harga_pokokpenjualan	.765	.073	3.430	10.487	.000

## Lampiran 6

### Uji Simultan (Uji F)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	44055059855859.766	2	22027529927929.883	168.671	.000 <sup>b</sup>
	Residual	3787249410901.437	29	130594807272.463		
	Total	47842309266761.200	31			

## Lampiran 7

### Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.960 <sup>a</sup>	.921	.915	361379.035

## Lampiran 8

### Uji Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	-58682.070	140417.006	
	Volume_Penjualan	-.702	.088	-2.598
	Harga_pokokpenjualan	.765	.073	3.430

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **A. IDENTITAS PRIBADI**

- 1. Nama Lengkap : Doarni
- 2. Jenis Kelamin : Perempuan
- 3. Tempat/Tgl. Lahir : Pagaran Malaka, 15 Mei 2000
- 4. Anak Ke : 1 dari 6 bersaudara
- 5. Kewarganegaraan : Indonesia
- 6. Status : Mahasiswa
- 7. Agama : Islam
- 8. Alamat Lengkap : Desa Pagaran Malaka, Kec. Lubuk Barumun, Kab. Padang Lawas
- 9. No Telepon/HP : 0822-6235-4228
- 10. Email : doarnihasibuan849@gmail.com

### **B. IDENTITAS ORANG TUA**

- 11. Nama Ayah : Sulaiman Hasibuan
- 12. Pekerjaan Ayah : Petani
- 13. Nama Ibu : Erina Murni Nasution
- 14. Pekerjaan Ibu : Petani
- 15. Alamat : Desa Pagaran Malaka, Kec. Lubuk Barumun, Kab. Padang Lawas

### **C. PENDIDIKAN**

- 16. 2006-2012 : SD N 0303 Hutanopan
- 17. 2012-2015 : Mts Negeri Sibuhuan
- 18. 2015-2018 : SMK Swasta Al-Fajar Barumun
- 19. 2018 sampai sekarang: UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary

### **D. MOTTO HIDUP**

Dimana Ada Kemauan Disitu Ada Jalan, Jangan sia-siakan hidup ini hanya berdiam dan berpangku tangan