



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP  
LABA BERSIH DENGAN TOTAL HUTANG  
SEBAGAI VARIABEL MODERATING  
PADA PT. SIANTAR TOP Tbk**

**SKRIPSI**

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

**Oleh**

**NOFIYANTI PASARIBU  
NIM. 18 402 00124**

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



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP  
LABA BERSIH DENGAN TOTAL HUTANG  
SEBAGAI VARIABEL MODERATING  
PADA PT. SIANTAR TOP Tbk**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**NOFIYANTI PASARIBU  
NIM. 18 402 00124**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

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



**PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP  
LABA BERSIH DENGAN TOTAL HUTANG  
SEBAGAI VARIABEL MODERATING  
PADA PT. SIANTAR TOP Tbk**

**SKRIPSI**

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

**Oleh:**

**NOFIYANTI PASARIBU  
NIM. 18 402 00124**

**PEMBIMBING I**

**H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si  
NIP. 196301071999031002**

**PEMBIMBING II**

**Ananda Anugrah Nasution, S.E., M.Si  
NIP. 199110172020121008**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH**

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



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

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

Padangsidimpuan, 17 Januari 2023  
Kepada Yth:  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Islam UIN SYAHADA Padangsidimpuan  
Di-  
Padangsidimpuan

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n. Nofiyanti Pasaribu yang berjudul "**Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating**" 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 saudari tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggungjawabkan skripsinya dalam sidang munaqasyah.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama dari Bapak kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

**PEMBIMBING I**

H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si.  
NIP. 19630107 199903 1 002

**PEMBIMBING II**

Ananda Anugrah Nasution, S.E., M.Si.  
NIP. 19911017 202012 1 008

## SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

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

Nama : Nofiyanti Pasaribu  
NIM : 18 402 00124  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : **Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Siantar Top 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 hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidempuan, 17 Januari 2023

Yang Menyatakan,  
  
  
  
D45AKX208996646  
**Nofiyanti Pasaribu**  
**NIM. 18 402 00124**

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

---

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

Nama : Nofiyanti Pasaribu  
NIM : 18 402 00124  
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 Padangsidimpuan. Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Siantar Top Tbk”**.

Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan. berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir Saya selama tetap mencantumkan nama Saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Padangsidimpuan

Pada tanggal : 17 Januari 2023

Saya yang menyatakan,



**NOFIYANTI PASARIBU**  
**NIM. 18 402 00124**




**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

**DEWAN PENGUJI**  
**SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

**NAMA** : NOFIYANTI PASARIBU  
**NIM** : 18 402 00124  
**FAKULTAS/PROGRAM STUDI** : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah  
**JUDUL SKRIPSI** : Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Siantar Top Tbk.

**Ketua**


**Sekretaris**


  
**Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si.**  
**NIP. 197905252006041004**


  
**Sarmiana Batubara, M.A.**  
**NIP. 198603272019032012**

**Anggota**

  
**Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si.**  
**NIP. 197905252006041004**

  
**Sarmiana Batubara, M.A.**  
**NIP. 198603272019032012**

  
**H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si.**  
**NIP. 196301071999031002**

  
**Ananda Anugrah Nasution, S.E., M.Si.**  
**NIP. 199110172020121008**

**Pelaksanaan Sidang Munaqasyah**

**Di**

**: Padangsidempuan**

**Hari/Tanggal**

**: Selasa / 14 Maret 2023**

**Pukul**

**: 14.00 WIB – Selesai**

**Hasil/Nilai**

**: Lulus / 73,75 (B)**



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

## PENGESAHAN

**Judul Skripsi** : **Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Siantar Top Tbk.**

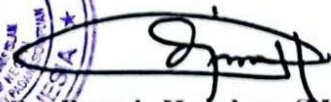
**Nama** : **Nofiyanti Pasaribu**  
**NIM** : **18 402 00124**  
**Indeks Prestasi Kumulatif** : **3, 55**  
**Predikat** : **Pujian**

Telah dapat diterima untuk Memenuhi  
Syarat dalam Memperoleh Gelar  
**Sarjana Ekonomi (S.E)**  
Dalam Bidang Ekonomi Syariah



Padangsidempuan, 07 Juni 2023

Dean,

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



## ABSTRAK

**Nama : Nofiyanti Pasaribu**  
**Nim : 18 402 00124**  
**Judul Skripsi : Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Siantar Top Tbk.**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Siantar Top Tbk. Terjadinya fenomena pada volume penjualan, total hutang dan laba bersih dalam kurun waktu 2013-2021. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa tidak setiap kejadian sesuai dengan teori yang ada. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih dan apakah terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih dan pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori tentang volume penjualan, total hutang dan laba bersih. Teori yang dibahas peneliti berkaitan dengan bidang ilmu Akuntansi dan Keuangan.

Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah sampel jenuh dengan jumlah sampel sebanyak 36 sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan studi kepustakaan dan studi dokumentasi melalui situs resmi [www.idnfinacials.com](http://www.idnfinacials.com). Adapun analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif, uji normalitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier sederhana, uji regresi moderating, uji koefisien determinasi, uji t dan uji F dengan pengolahan data menggunakan software SPSS versi 25.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk, Adapun hasil penelitian menggunakan uji moderating menunjukkan bahwa terbukti terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk dan total hutang memperkuat hubungan volume penjualan terhadap laba bersih dengan jenis variabel moderasi murni.

**Kata Kunci: Volume Penjualan, Total Hutang, Laba Bersih**

## KATA PENGANTAR



*Assalāmu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT karena berkat rahmat, hidayah serta inayahNya, peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating pada PT. Siantar Top Tbk”**. Serta tidak lupa juga shalawat dan salam senantiasa dicurahkan kepada Nabi Besar Muhammad SAW, seorang pemimpin umat yang patut dicontoh dan diteladani kepribadiaannya dan yang senantiasa dinantikan syafaatnya di hari Akhir.

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 penuh rasa syukur dan kerendahan hati, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., selaku Rektor UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan serta Bapak Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Dr. Anhar M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.

2. Bapak Dr. Darwis Harahap, S.HI., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku wakil Dekan I Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Drs. H. Armyn Hasibuan, M.Ag., selaku Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra, Replita M.Si., selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah dan Ibu Rini Hayati Lubis M.P, selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah beserta Bapak dan Ibu Dosen di lingkungan UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Bapak pembimbing I bapak H. Aswadi Lubis, S.E., M.Si, dan bapak Ananda Anugrah Nasution, S.E., M.Si 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 dan para pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku yang peneliti butuhkan dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak serta Ibu dosen UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat

bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

7. Teristimewa kepada keluarga tercinta Ayahanda Karman Pasaribu dan Ibunda Deliwati Situmeang S.Pd.I untuk dukungan materi serta doa-doa mulia yang selalu dipanjatkan yang tiada hentinya diberikan kepada peneliti. Tidak lupa pula nasehat disaat peneliti lemah serta menjadi teladan bagi peneliti untuk memahami arti kesabaran dan keikhlasan, semua demi keselamatan dan keberhasilan peneliti.
8. Kepada adik-adik tercinta Siti Sarah Pasaribu dan Ali Rahman Pasaribu terima kasih telah memberikan semangat, dorongan, canda tawa, suka dan duka yang kalian beri selama penyusunan skripsi ini. Dan terima kasih telah membuat warna dalam kehangatan keluarga Semoga Allah nantinya dapat membalas perjuangan mereka dengan surga firdaus-Nya.
9. Kepada sahabat- sahabat saya Meisa Ananda Putri Nasution, Rani Yanti Pandiangan, Eka Pradina Siregar, dan Mutya Mawaddah yang turut menyemangati peneliti dalam mengerjakan skripsi ini.
10. Kepada kawan seperjuangan di kala suka dan duka selama perkuliahan Siti Ardiyah Gultom dan teman-teman seperjuangan di Ekonomi Syariah Ak-1 mahasiswa angkatan 2018 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang tidak bisa disebutkan peneliti satu persatu., dan juga rekan-rekan mahasiswa KKL Desa Taluk Mandailing Natal Angkatan 2018 yang sama-sama dalam tahap penyelesaian penelitian dan yang selalu memberikan dukungan dan dorongan

sehingga peneliti bisa menyelesaikan karya ini. Serta semoga kelak kita bertemu kembali dengan kabar kesuksesan masing-masing.

11. Kepada sahabat yang sudah seperti keluarga bagi saya Gengs Kontrakan yaitu Ayu Manjalita, Rainaa, Rahimah, Ummatul, Nilda Utul, Mitaa, Rosiana, Maya Sri, Sarida Cako, Rizka, Romaito, Sucay, Lisa, dan Dea yang selalu memberikan semangat dan motivasi kepada peneliti selama proses perkuliahan dan penyusunan skripsi ini.
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.

Disini peneliti mengucapkan rasa syukur kepada Allah SWT, karena atas karunian-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, 17 Januari 2023

Peneliti,

**NOFIYANTI PASARIBU**  
**NIM. 18 402 00124**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

### 1. Konsonan

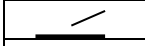
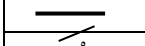
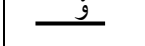
Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan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

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	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 dan ye
ص	šad	š	Es (dengan titik dibawah)
ض	đad	đ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘.	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	..’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

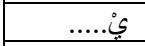
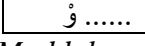
## 2. Vokal

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

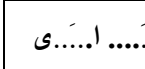
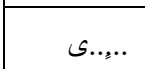
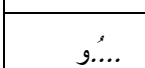
- a. Vokal Tunggal adalah vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

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

- b. Vokal Rangkap adalah vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	Fathah dan ya	Ai	a dan i
	Fathah dan wau	Au	a dan u

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
	Fathah dan alif atau ya	A	a dan garis di atas
	Kasrah dan ya	I	i dan garis di bawah
	Dammah dan wau	U	u dan garis di atas

## 3. Ta Marbutah

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua.

- a. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harakat fathah, kasrah dan dammah, transliterasinya adalah /t/.
- b. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat

harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

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

#### 4. *Syaddah (Tasydid)*

*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 sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

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

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



## 6. *Hamzah*

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

## 7. **Penulisan Kata**

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

## 8. **Huruf Kapital**

Meskipun dalam sistem kata sandang yang 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 capital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau

penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

## **9. Tajwid**

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

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

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING</b>	
<b>SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI</b>	
<b>HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI</b>	
<b>DEWAN PENGUJI UJIAN MUNAQASYAH SKRIPSI</b>	
<b>HALAMAN PENGESAHAN DEKAN</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>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xvi</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.....	8
F. Tujuan Penelitian .....	9
G. Kegunaan penelitian.....	10
H. Sistematika Pembahasan.....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Kerangka Teori.....	13
1. Trade Off Teory.....	13
2. Laba Bersih.....	15
a. Pengertian Laba Bersih.....	15
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih. ....	16
c. Indikator Laba Bersih .....	16
d. Jenis-Jenis Laba .....	17
e. Laba Dalam Pandangan Islam .....	17
3. Volume Penjualan .....	19
a. Pengertian Volume Penjualan. ....	19
b. Faktor-Faktor Volume Penjualan .....	20
c. Indikator Volume Penjualan.....	20
d. Cara Meningkatkan Volume Penjualan.....	21
e. Jenis-Jenis Penjualan .....	21
f. Penjualan Dalam Perspektif Islam.....	23
4. Total Hutang.....	25
a. Pengertian Total Hutang.....	25
b. Jenis-Jenis Total Hutang.....	26
c. Karakteristik Hutang.....	29

d. Indikator Total Hutang .....	29
e. Total Hutang Dalam Perspektif Islam. ....	30
5. Hubungan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih .....	31
6. Hubungan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating .....	32
B. Penelitian Terdahulu .....	33
C. Kerangka Pikir.....	39
D. Hipotesis.....	40
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	42
B. Jenis Penelitian .....	42
C. Populasi Dan Sampel .....	43
D. Sumber Data .....	44
E. Teknik Pengumpulan Data .....	44
F. Teknik Analisis Data .....	45
1. Uji Statistik Deskriptif.....	46
2. Uji Normalitas .....	46
3. Uji Asumsi Klasik. ....	46
a. Uji Multikolinearitas.....	46
b. Uji Autokolerasi.....	47
c. Uji Heteroskedastisitas .....	47
4. Analisis Regresi linier Sederhana .....	48
5. Analisis Regresi Moderasi.....	49
6. Uji Hipotesis .....	52
a. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	52
b. Uji Parsial ( Uji t).....	52
c. Uji Simultan (Uji F).....	53
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>	
A. Gambaran Objek Penelitian. ....	54
1. Sejarah Berdirinya PT. Siantar Top Tbk.....	54
2. Produk perusahaan .....	56
3. Visi dan Misi. ....	57
4. Struktur Organisasi .....	57
B. Deskripsi Data Penelitian.....	59
1. Laba Bersih .....	59
2. Volume Penjualan .....	62
3. Total Hutang.....	65
C. Hasil Analisis Data Penelitian.....	67
1. Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	67
2. Hasil Uji Normalitas.....	69
3. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	70
a. Hasil Uji Multikolinearitas. ....	70
b. Hasil Uji Autokolerasi.....	71
c. Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	71
4. Hasil Uji Regresi Linear Sederhana.....	72

5. Hasil Uji Regresi Moderasi .....	73
6. Hasil Uji Hipotesis .....	75
a. Hasil Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	75
b. Hasil Uji Parsial ( Uji t).....	76
c. Hasil Uji Simultan (Uji F).....	77
D. Pembahasan Hasil Penelitian. ....	78
E. Keterbatasan Penelitian. ....	82
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan. ....	84
B. Saran .....	86
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Volume Penjualan, Total Hutang, dan Laba Bersih.....	4
Tabel I. 2 Definisi Operasional Variabel. ....	8
Tabel II. 1 Penelitian Terdahulu.....	33
Tabel IV. 1 Laba Bersih PT. Siantar Top Tbk Tahun 2013-2021.....	59
Tabel IV. 2 Volume Penjualan PT. Siantar Top Tbk Tahun 2013-2021 . ...	62
Tabel IV. 3 Total Hutang PT. Siantar Top Tbk Tahun 2013-2021.....	65
Tabel IV. 4 Hasil Uji Statistik Deskriptif. ....	67
Tabel IV.5 Hasil Uji Normalitas. ....	69
Tabel IV.6 Hasil Uji Multikolinearitas.....	70
Tabel IV.7 Hasil Uji Autokolerasi. ....	71
Tabel IV.8 Hasil Uji Heterokedastisitas.....	71
Tabel IV.9 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana .....	72
Tabel IV.10 Hasil Uji Regresi Moderasi.....	73
Tabel IV.11 Hasil Uji Klasifikasi Variabel moderating.....	75
Tabel IV.12 Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	75
Tabel IV.13 Hasil Uji t.....	76
Tabel IV.14 Hasil Uji F .....	77
Tabel IV.15 Variabel ditolak dan diterima .....	82

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar II.1 : Kerangka Pikir.....	40
Gambar IV.1 : Struktur Organisasi. ....	58
Gambar IV.2: Perkembangan Laba Bersih PT. Siantar Top Tbk .....	61
Gambar IV.3: Perkembangan Volume Penjualan PT. Siantar Top Tbk.....	64
Gambar IV.4: Perkembangan Total Hutang PT. Siantar Top Tbk.....	66

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 : Data laporan keuangan PT. Siantar Top Tbk Tahun 2013-2021
- Lampiran 2 : Hasil Output SPSS 25.
- Lampiran 3 : Tabel Nilai Signifikansi 5% Uji t
- Lampiran 4 : Tabel Nilai Signifikansi 5% Uji F



## **BAB I PENDAHULUAN**

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

Di era sekarang ini, perkembangan dunia usaha dan kemajuan perekonomian yang semakin meningkat, mengakibatkan persaingan antar perusahaan perdagangan, jasa, dan industri yang semakin ketat mendorong manajemen perusahaan untuk bersaing agar dapat menampilkan kinerja yang baik untuk menarik para investor dan mengungguli para pesaingnya. Dalam menghadapi perkembangan dan persaingan tersebut, pihak manajemen dituntut untuk mampu meningkatkan kinerja perusahaan, dan memiliki strategi yang baik sehingga perusahaan dapat bertahan dalam kondisi perekonomian yang tidak menentu serta mampu mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba yang optimal.

Menurut Kasmir laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan perolehan laba yang besar setiap periode, hal ini dibuktikan dari adanya target yang harus tercapai.<sup>1</sup> Penentuan target sangat penting agar para manajemen perusahaan termotivasi untuk bekerja secara maksimal, dalam mengelola sumber daya yang ada. Pencapaian target yang ditetapkan sudah merupakan prestasi tersendiri bagi perusahaan, namun jika target tidak tercapai merupakan sebuah kesalahan yang harus dicari solusinya. Laba yang diperoleh perusahaan terdiri dari dua macam yaitu laba kotor dan laba bersih.

---

<sup>1</sup> Kasmir, Analisis Laporan Keuangan, ( Rajawali: Depok, 2015), hal. 21

Menurut Dini Novianti laba bersih menjadi bagian penting dalam sebuah perusahaan. Hal ini karena laba bersih mencerminkan hasil dari kegiatan inti perusahaan.<sup>2</sup> Perusahaan yang memiliki laba bersih yang tinggi menunjukkan bahwa hasil dari kegiatan unit perusahaan tersebut tinggi. Begitu juga sebaliknya. Laba bersih yang dapat digunakan sebagai landasan untuk menentukan kinerja manajemen selama satu tahun. Laba bersih juga digunakan manajemen, dalam perencanaan penggunaan dana untuk perusahaan di masa yang akan datang atau masa selanjutnya, serta untuk mengambil langkah-langkah yang akan dilakukan manajemen di masa selanjutnya. Laba bersih dihasilkan dari kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam laporan laba rugi.

Perolehan laba bersih perusahaan setiap periode tidak sama besarnya. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, salah satunya dipengaruhi oleh volume penjualan. Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai atau kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Volume penjualan yang meningkat berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan, jika volume penjualan meningkat maka laba bersih perusahaan juga akan meningkat demikian pula sebaliknya.

---

<sup>2</sup>Dini Novianti. “ Pengaruh Penjualan, Total Hutang, Modal Kerja Terhadap Laba Bersih”, *Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi*, Vol2, No.2 (2022), hal.173

Hutang adalah suatu kewajiban yang harus dibayar kepada pihak lain dalam jangka waktu tertentu. Kewajiban ini dikelompokkan menjadi dua macam yaitu hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang.<sup>3</sup> Total hutang adalah gabungan hutang jangka pendek dan hutang jangka panjang. Total hutang menjadi salah satu faktor dalam meningkatnya atau menurunnya laba yang dihasilkan perusahaan setiap tahun. Ketika hutang semakin tinggi maka kemungkinan perusahaan untuk memperoleh laba akan semakin besar, karena hutang tersebut digunakan sebagai modal kerja untuk mendanai kegiatan operasional perusahaan, dengan begitu pendapatan bagi perusahaan akan semakin besar, begitu pun sebaliknya ketika hutang kecil kemungkinan perusahaan memperoleh laba juga akan semakin kecil.

Dalam penelitian ini peneliti akan memilih PT. Siantar Top Tbk sebagai objek penelitian. PT. Siantar Top Tbk didirikan pada 12 mei 1987 dan mulai beroperasi secara komersial pada bulan september 1989. Ruang lingkup kegiatan PT. Siantar Top Tbk terutama bergerak dalam bidang industri makanan ringan, yaitu cemilan seperti twistko, tictic, gorio-rio, gopotato, dan lain lain. PT. Siantar Top Tbk merupakan pelopor industri makanan ringan di jawa timur, dengan pabrik berlokasi di sidoardjo, medan, bekasi, dan makassar. Berikut ini gambaran volume penjualan, total hutang dan laba bersih dari PT. Siantar Top Tbk periode 2013-2021.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>Abdul Nasser Hasibuan, dkk, *Belajar Mudah Akuntansi* (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2019).hal.33

<sup>4</sup>[www.idnfinancials.com](http://www.idnfinancials.com), Diakses Pada 15 Juli 2022 Pukul 21.19 WIB.

**Tabel I.1**  
**Volume Penjualan, Total Hutang dan Laba Bersih**  
**PT. Siantar Top Tbk Periode 2013-2021**  
**(Dalam Miliar Rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Volume penjualan</b>	<b>Total Hutang</b>	<b>Laba bersih</b>
2013	1.694.935.468.814	775.930.985.779	114.437.068.803
2014	2.170.464.194.350	884.693.224.635	123.635.526.965
2015	2.544.277.844.656	910.758.598.913	185.705.201.171
2016	2.629.107.367.897	1.168.695.057.385	174.176.717.866
2017	2.825.409.180.889	957.660.374.836	216.024.079.834
2018	2.826.957.323.397	984.801.863.078	255.088.886.019
2019	3.512.509.168.853	733.556.075.974	482.590.522.840
2020	3.846.300.254.825	775.696.860.738	628.628.879.549
2021	4.241.856.914.012	618.395.061.219	617.573.766.863

Sumber: [www.idnfinancials.com](http://www.idnfinancials.com)

Dari data diatas dapat diketahui pada tahun 2016 volume penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 84.829.523.241,- dari tahun sebelumnya, namun laba bersihnya mengalami penurunan sebesar Rp.11.528.483305,- dari tahun sebelumnya. Sama halnya pada tahun 2021 volume penjualan juga mengalami peningkatan sebesar Rp. 395.556.659.187,- dari tahun sebelumnya, namun laba bersihnya mengalami penurunan sebesar Rp.11.055.112.686 ,- dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan fenomena yang ditemukan dari data diatas maka bertentangan dengan teori yang dikemukakan Budi Rahardjo bahwa “semakin

tinggi jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka semakin tinggi laba bersih yang dihasilkan”.<sup>5</sup>

Total utang pada tahun 2016 mengalami kenaikan sebesar Rp. 257.936.458.472,- dari tahun sebelumnya, namun laba bersih mengalami penurunan sebesar Rp.11.528.483.305,- dari tahun sebelumnya. Pada tahun 2017, total hutang mengalami penurunan sebesar Rp. 211.034.682.549,- dari tahun sebelumnya, namun laba bersih mengalami peningkatan sebesar Rp.41.847.361.968,- dari tahun sebelumnya. Dan pada tahun 2019 total hutang mengalami penurunan sebesar Rp.251.245.787.104,- dari tahun sebelumnya, namun laba bersihnya mengalami peningkatan sebesar Rp.227.501.636.821,- dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan fenomena yang ditemukan dari data diatas maka bertentangan dengan teori yang dikemukakan Nafarin bahwa “ketika total hutang meningkat maka perusahaan dapat meningkatkan laba bersih”<sup>6</sup>

Berdasarkan informasi keuangan PT. Siantar Top Tbk, dapat dilihat bahwa volume penjualan, total hutang dan laba bersih mengalami fluktuasi dari tahun ketahun. Fluktuasi yang terjadi kemungkinan diakibatkan oleh faktor-faktor tertentu baik itu faktor eksternal maupun internal.

Penelitian yang dilakukan oleh Pandan Maywulan Megawati, dkk menyatakan bahwa:

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, modal kerja dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih sedangkan total hutang tidak berpengaruh terhadap laba

---

<sup>5</sup>Budi Rahardjo, *Memahami Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009). hal.33

<sup>6</sup>Nafarin, *Penganggaran perusahaan ( Edisi-1)* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), hal. 52.

bersih. Secara simultan variabel modal kerja, volume penjualan dan total hutang berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.<sup>7</sup>

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Masliannur, dkk. menyatakan bahwa:

Berdasarkan dari hasil penelitian bahwa secara parsial total hutang berpengaruh negatif terhadap laba pada perusahaan hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019. Modal kerja berpengaruh positif terhadap laba pada perusahaan hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019 dan penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019. Secara simultan, total hutang, modal kerja dan penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019.<sup>8</sup>

Untuk meningkatkan kinerja operasional perusahaan, maka diperlukan modal yang besar. Salah satu cara yang bisa digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan modal perusahaan adalah dengan meningkatkan total hutang perusahaan dengan tujuan agar kegiatan operasional akan meningkat. Dengan meningkatnya kinerja operasional dari dana hutang yang diterima perusahaan, maka laba bersih perusahaan juga dapat meningkat.

Dengan bertambahnya modal perusahaan yang berasal dari total hutang perusahaan, maka tingkat produksi perusahaan akan bertambah. Hal ini akan berakibat pada tingkat volume penjualan yang meningkat. Melalui

---

<sup>7</sup>Pandan Maywulan Megawati, dkk, "Pengaruh Modal Kerja, Volume Penjualan, dan Total Hutang Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Subsektor Batubara Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021," *SEIKO: Journal Of Management & Business* Vol.5, No. 1 (2022). hal.480

<sup>8</sup>Masliannur, dkk, "Pengaruh Total Hutang, Modal Kerja, dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada perusahaan hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019," *Jurnal Ekonomi bisnis manajemen dan akuntansi (EBMA)* Vol.3, No.2 (2022). hal.493

peningkatan volume penjualan perusahaan, maka laba bersih yang diperoleh perusahaan dapat meningkat.

Dari latar belakang masalah yang diketahui di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terhadap PT. Siantar Top Tbk dengan judul **“PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH DENGAN TOTAL HUTANG SEBAGAI VARIABEL MODERATING PADA PT. SIANTAR TOP TBK”**.

### **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang sudah tertera di atas maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Volume penjualan yang mengalami fluktuasi setiap periode dapat berpengaruh terhadap laba bersih.
2. Penurunan total hutang pada tahun 2017 dan 2019 tidak diikuti dengan penurunan laba bersih.
3. Volume penjualan, total hutang, dan laba bersih mengalami fluktuasi pada PT. Siantar Top Tbk.

### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas dan berdasarkan identifikasi yang ada, penelitian ini lebih memfokuskan dan pembatasan dalam penelitian ini ialah “Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Siantar Top Tbk”.

#### D. Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil dari latar belakang di atas yang menjadi perumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021?
2. Apakah terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021?

#### E. Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional adalah sebuah batasan-batasan yang diberikan oleh peneliti terhadap variabel penelitiannya sendiri sehingga variabel penelitiannya dapat di ukur<sup>9</sup>. Adapun yang menjadi definisi operasional variabel dalam penelitian ini adalah:

**Tabel I.2**  
**Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Volume Penjualan (X)	Volume penjualan merupakan jumlah penjualan atau barang yang berhasil dijual atau yang ingin dijual oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. <sup>10</sup>	Volume penjualan = Kuantitas atau Total penjualan.	Rasio
Total Hutang (Z)	Total hutang adalah kewajiban yang harus dibayar kepada pihak lain.	Total Hutang = Hutang jangka panjang+ hutang	Rasio

<sup>9</sup>Syahrum dan Salim, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Citapustaka Media, 2014), hal. 109.

<sup>10</sup>Alimiyah dan Padji, *Kamus istilah akuntansi* (Bandung : Yrama Widya, 2003), hal. 24.



	Untuk kewajiban atau utang-utang yang jatuh tempo dalam waktu kurang dari satu tahun dikelompokkan sebagai kewajiban atau utang jangka pendek. Sementara kewajiban atau utang-utang yang jatuh tempo lebih dari setahun dikelompokkan sebagai kewajiban atau utang jangka panjang. <sup>11</sup>	jangka pendek.	
Laba Bersih (Y)	Laba bersih adalah laba yang diperoleh dari menjumlahkan seluruh pendapatan perusahaan dikurangi dengan seluruh biaya baik biaya administrasi maupun biaya operasional pabrik termasuk pajak. <sup>12</sup>	Laba Bersih = laba sebelum pajak - pajak penghasilan.	Rasio

## F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disusun, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Agar dapat memahami pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.
2. Agar dapat memahami apakah total hutang mampu memoderasi hubungan antara volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.

<sup>11</sup>Samryn,. *Pengantar Akuntansi* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hal. 37.

<sup>12</sup>Abdul Nasser Hasibuan, dkk, *Akuntansi Keuangan Menengah Pendekatan Teori dan Praktik* (Jakarta: Kencana, 2020).59.

## **G. Kegunaan Penelitian**

### 1. Bagi Peneliti

Untuk peneliti lebih mengetahui apa pengaruh total hutang terhadap laba bersih dengan volume penjualan sebagai variabel moderating pada suatu perusahaan. Dan diharapkan penelitian ini dapat memperluas wawasan dan ilmu serta pengalaman yang berguna di masa yang akan datang.

### 2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan referensi untuk kebijakan-kebijakan perusahaan pada periode-periode selanjutnya seperti menjadi bahan informasi dan pertimbangan kepada pimpinan perusahaan dalam pihak manajemen untuk menolong masalah kebijakan perusahaan dalam menata keuangan perusahaan secara baik dan untuk pengambilan keputusan dalam hal meningkatkan laba.

### 3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai alat perbandingan para peneliti selanjutnya dan yang membuat judul atau referensi yang sama juga. Dan dapat di jadikan sebagai bahan masukan untuk memperoleh pola pikir, ilmu pengetahuan, kemudian juga memberikan sebuah masukan pikiran.

## **H. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan bertujuan untuk mempermudah dikukuhnya suatu penelitian dengan cara menyesuaikan permasalahan yang ada. Sistematika pembahasan dilakukan agar suatu laporan penelitian menjadi

sistematis, mudah dipahami, dan jelas. Penelitian ini terdiri dari beberapa sub- bab yaitu:

Bab I Pendahuluan membahas tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, definisi operasional variabel, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, serta sistematika pembahasan.

Bab II Landasan Teori yang terdiri dari: landasan teori yang menjelaskan uraian-uraian tentang teori atau konsep yang berkaitan dengan penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pikir, dan hipotesis penelitian. Secara umum kerangka teori menjelaskan variabel-variabel penelitian dan peneliti membandingkan dengan penelitian terdahulu.

Bab III Metode Penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian yang menjelaskan tentang dimana tempat penelitian dilakukan dan waktu pelaksanaan penelitian, jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif, populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Siantar Top Tbk dari tahun 2013-2021 dan sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan per triwulan PT. Siantar Top Tbk dari tahun 2013-2021 sebanyak 36 sampel, sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder, teknik pengumpulan data berdasarkan studi kepustakaan dan dokumentasi, serta analisis data yang sesuai dengan masalah yang diteliti oleh peneliti.

Bab IV Hasil Penelitian dan pembahasan menjelaskan tentang gambaran umum objek penelitian yang dilakukan peneliti serta berisikan

paparan data atau hasil penelitian dan pembahasan yang tersusun atas hasil-hasil penelitian yang merupakan kumpulan data-data yang diperoleh peneliti dan pembahasan yang merupakan hasil analisis peneliti terhadap permasalahan yang telah dirumuskan dalam penelitian.

Bab V Penutup terdiri dari kesimpulan dan saran.

## **BAB II** **LANDASAN TEORI**

### **A. Kerangka Teori**

#### **1. *Trade Off Theory***

*Trade Off Theory* pertama kali diperkenalkan pada tahun 1963 oleh Modigliani dan Miller pada sebuah artikel *American Economic Review* 53 dengan judul *Corporate Income Taxes on the Cost of Capital: A Correction*. Dalam teori ini menjelaskan tentang seberapa banyak hutang perusahaan dan berapa banyak ekuitas perusahaan sehingga terjadi keseimbangan antara biaya yang dikeluarkan dengan keuntungan. Esensi *trade-off theory* dalam struktur modal adalah menyeimbangkan manfaat dan pengorbanan yang timbul sebagai akibat penggunaan hutang. Apabila manfaatnya lebih besar, maka tambahan hutang masih diperbolehkan. Apabila pengorbanan karena penggunaan hutang sudah lebih besar, maka tambahan hutang sudah tidak diperbolehkan.

Teori ini mengasumsikan bahwa struktur modal perusahaan merupakan dari keuntungan pajak dengan menggunakan hutang dengan biaya yang akan timbul sebagai akibat penggunaan hutang tersebut. Esensi *trade off theory* dalam struktur modal adalah menyeimbangkan manfaat dan pengorbanan yang timbul sebagai akibat penggunaan hutang. Sejauh manfaat lebih besar, tambahan hutang masih

diperkenankan. Apabila pengorbanan karena penggunaan hutang sudah lebih besar, maka tambahan hutang sudah tidak diperbolehkan.

Teori ini menjelaskan sebuah perusahaan yang struktur modalnya tanpa menggunakan hutang dengan keseluruhan menggunakan hutang adalah perusahaan yang dalam keadaan buruk. Perusahaan tanpa menggunakan hutang dalam modalnya akan membayar pajak yang lebih besar daripada perusahaan yang menggunakan hutang. Hal tersebut akan mempengaruhi nilai perusahaan. Nilai perusahaan dengan menggunakan hutang akan lebih besar dibanding perusahaan tanpa menyertakan hutang dalam modalnya. Perusahaan dengan modal keseluruhan hutang dikatakan buruk karena dalam setiap hutang terdapat bunga hutang yang dibayarnya. Dengan keseluruhan hutang dalam modal perusahaan, dalam setiap keuntungan perusahaan tersebut akan menggunakan labanya untuk membayar bunga. Tentu keadaan tersebut tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan.<sup>1</sup>

Perusahaan dapat melakukan perhitungan mengenai struktur modal optimal dengan mempertimbangkan peningkatan nilai perusahaan dan biaya yang akan muncul. *Trade-off theory* pada struktur modal dapat menjelaskan perbedaan struktur modal yang ditargetkan antara perusahaan. Teori ini menyatakan bahwa tingkat profitabilitas mengimplikasikan hutang yang lebih besar karena lebih tidak berisiko

---

<sup>1</sup>Dithya Kusuma Sansoethan dan Bambang Suryono, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Makanan dan Minuman". *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol.5, No. 1. (2016). hal.5

bagi para pemberi hutang. Selain itu, kemampuan perusahaan untuk membayar bunga menunjukkan kapasitas hutang yang lebih besar. Perusahaan lebih memilih struktur keuangan berbasis hutang untuk meningkatkan nilai pemegang saham karena pemotongan pajak, yang menjadikannya aset yang optimal. Laba dan hutang memiliki hubungan yang positif dimana apabila laba pada perusahaan mengalami peningkatan maka hutang pada perusahaan tersebut juga akan meningkat.

## **2. Laba Bersih**

### **a. Pengertian Laba Bersih**

Laba bersih adalah laba bersih yang telah dikurangi biaya biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak. Laba bersih diperoleh jika jumlah pendapatan lebih besar dari pada jumlah beban.<sup>2</sup>

Laba bersih adalah laba yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama waktu periode tertentu.<sup>3</sup>

Maka dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah laba yang diperoleh dari seluruh penghasilan dikurangi dengan seluruh biaya. Jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. Sebaliknya, apabila pendapatan lebih rendah dari beban berarti perusahaan mengalami rugi.

---

<sup>2</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2008), hal. 302.

<sup>3</sup>Zaki Baridwan, *Intermediate Accounting* (Yogyakarta: PFE, 2012), hal. 29.

## **b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih**

Beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih adalah:

- 1) Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.
- 2) Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkatan hara dan efisiensi operasi dalam perusahaan.
- 3) Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang di beli atau di produksi atau di jual dan harga pembelian per unit atau harga pokok perunit.
- 4) Naik turunnya pos penghasilan atau biaya non operasional.
- 5) Naik turunnya pajak.
- 6) Adanya perubahan dalam metode akuntansi.Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang merikat dalam kegiatan produksi dan penyebaran barang jasa).

## **c. Indikator Laba Bersih**

Menurut Hery dalam tulisanMarimiati dan Agung Azhar Ziddan indikator laba bersih adalah sebagai berikut<sup>4</sup>:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak-Pajak Penghasilan}$$

---

<sup>4</sup>Marismiati dan Agung Azhar Ziddan, "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2022," *Land Journal*, Vol.3, No. 1 (2022). hal.33



#### **d. Jenis-Jenis Laba**

- 1) Laba bruto adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.
- 2) Laba ditahan jumlah akumulasi laba bersih sebuah perseroan terbatas dikurangi dis
- 3) tribusi laba yang dilakukan.
- 4) Laba bersih adalah angka akhir dalam laporan laba rugi adalah laba bersih. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Sebaliknya, apabila perusahaan menderita rugi, angka terakhir dalam laporan laba rugi adalah rugi bersih.<sup>5</sup>

#### **e. Laba Dalam Pandangan Islam**

Keuntungan adalah pendapatan yang diperoleh melalui aktivitas perdagangan. Tujuan utama seseorang dalam menjalankan sebuah usaha bukan hanya semata-mata untuk memperoleh keuntungan semata, tetapi juga bagaimana agar usaha yang dijalankan bisa berkembang dan memberikan manfaat bagi diri sendiri dan orang lain. Laba merupakan selisih antara pendapatan dan beban, sehingga laba dapat mengukur masukan (dalam bentuk beban yang diukur dengan biaya), dan keluaran ( dalam bentuk pendapatan yang diperoleh).

Dalam ekonomi islam keuntungan diartikan sebagai tambahan dari hasil jual beli atau hasil yang berkaitan dari setiap

---

<sup>5</sup>Triani Anis, dkk, "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih," *Jurnal Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi* 8, No. 2 (2020), hal. 4.

pekerjaan yang dilakukan. Keuntungan yang didapat adakalanya diberikan kepada pemilik barang atau diberikan kepada barang itu sendiri. Laba yang diperkenankan dalam islam adalah laba atau keuntungan yang diperoleh dengan cara-cara yang digariskan syariat yaitu mengandung nilai-nilai keadilan dan menjauhi kedzaliman. .Motif laba merangsang seseorang untuk menabung dan berinvestasi.

Dalam Al-Quran juga terdapat ayat yang mengatur umat islam dalam memperoleh laba, yaitu terdapat dalam surah Huud ayat 85-86 sebagai berikut:

وَيَقَوْمٌ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۗ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعْتُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿٨٥﴾ بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٨٦﴾ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِحَفِيظٍ ﴿٨٦﴾

“Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.”<sup>6</sup>

Tafsir Quran Surah Huud ayat 85-86 dari ayat di atas adalah menjelaskan bahwa laba halal yang tersisa untuk kalian setelah menakar dan menimbang dengan semestinya adalah lebih baik bagi kamu dari pada barang yang diambil dengan jalan curang, atau dengan cara-cara haram yang semisalnya, jika kamu adalah orang-orang beriman dengan sesungguhnya. Karena iman itu mensucikan

<sup>6</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya* (CV Penerbit Jumanatul Ali-Art, 2004).hal.3

jiwa dari kerendahan, tamak, dan menggantikannya dengan sifat keutamaan berupa kedermawanan dan kemurahan.<sup>7</sup>

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

## **2. Volume Penjualan**

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

Besarnya volume penjualan dapat dilihat dari banyaknya jumlah produk yang terjual. Volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual”.<sup>8</sup>

Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan juga ikut meningkat<sup>9</sup> Tujuan dari volume penjualan adalah untuk

---

<sup>7</sup>Ahmad Musafa Al- Maraghi, *Tafsir Al- Maraghi 12* (Semarang: CV. Toha Putra Semarang). hal.129

<sup>8</sup>Daryono, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: CV. Yrama Widya, 2011), hal. 187.

<sup>9</sup> Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication* (Jakarta: PT .Gramedia Pustaka Utama, 2009), hal. 39.

memperkirakan besarnya keuntungan yang diterima dengan menjual produk kepada konsumen serta biaya yang sudah dikeluarkan<sup>10</sup>.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan jumlah produk barang atau jasa yang terjual yang di dalamnya terdapat strategi penjualan serta pelayanan yang baik untuk memperkirakan keuntungan yang diterima.

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

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan antara lain:

- 1) Produk
- 2) Harga
- 3) Penyaluran (distribusi)
- 4) Promosi

### **c. Indikator Volume Penjualan**

Menurut Basu Swastha dan Irawan dalam tulisan Indra Sasangka dan Rahmat Rusmayaditerdapat beberapa indikator dari volume penjualan, antara lain:<sup>11</sup>

- 1) Mencapai Volume Penjualan
- 2) Mendapatkan Laba Tertentu
- 3) Menunjang Pertumbuhan Perusahaan

Volume Penjualan = Kuantitas atau total penjualan
---

<sup>10</sup>Nurwaliah Septi, dkk, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Bersih ( Cv. Nj Food Industries)," *Jurnal Proaksi*, Vol. 2, No. 2 (2020), hal. 6.

<sup>11</sup>Indra Sasangka dan Rahmat Rusmayadi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart'90 Bandung," *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi* Vol.2, No.1 (2018).

#### d. Cara Meningkatkan Volume Penjualan

Ada beberapa cara meningkatkan volume penjualan yaitu:<sup>12</sup>

- 1) Menjajakan produk dengan sedemikian rupa sehingga konsumen melihatnya.
- 2) Menempatkan dan peraturan yang teratur sehingga produk tersebut akan menarik perhatian konsumen.
- 3) Mengadakan analisis pasar.
- 4) Menentukan calon pembeli atau konsumen yang potensial.
- 5) Mengadakan pameran.
- 6) Mengadakan diskon atau potongan harga.

#### e. Jenis-Jenis Penjualan

Penjualan dikelompokkan menjadi beberapa jenis yaitu<sup>13</sup>:

##### 1) *Trade selling*

*Trade Selling* dapat terjadi bilamana produsen dan perdagangan besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, perdagangan, persediaan dan produk-produk baru.

##### 2) *Missionary Selling*

*Missionary Selling* penjualan usaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur

---

<sup>12</sup>Priatna Husaeri, "Pengaruh Biaya Pemeliharaan Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Pt Pln (Persero) Apj Majalaya," *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, Vol. 6, No. 1 (2017), hal. 23.

<sup>13</sup>Basu Swastha, *Manajemen Penjualan Edisi 3* (Yogyakarta: BPFE, 2015).hal.11

perusahaan. Wiraniaga lebih cenderung pada penjualan penyalur. Jadi, wiraniaga sendiri tidak menjual secara langsung produk yang ditawarkan.

### 3) *Technical Selling*

*Technical Selling* berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli dari barang dan jasanya. Dalam hal ini, tugas utama wiraniaga adalah mengidentifikasi masalah dan menganalisis masalah-masalah yang dihadapi pembeli, serta menunjukkan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.

### 4) *New Business Selling*

*New Business Selling* berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

### 5) *Responsive Selling*

Setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus kepada pembelian ulang, contohnya para pengemudi menghantarkan susu, roti, gas untuk keperluan rumah tangga dan lain-lain.

Dari jenis-jenis penjualan di atas peneliti menyimpulkan bahwa setiap poin memiliki perbedaan dalam cara-cara menawarkan barang dan jasa yang dijual namun memiliki satu tujuan. Ada dengan cara agen ke agen, ada penjualan secara tidak langsung ada penjualan secara langsung.

#### **f. Penjualan dalam Perspektif Islam**

Penjualan adalah jual beli dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Penjualan merupakan transaksi yang paling kuat dalam dunia perdagangan bahkan secara umum adalah bagian terpenting dalam kegiatan usaha. Dalam konsep islam, menjual tidak saja berarti menjual sesuatu untuk mendapatkan uang tapi juga mengandung arti membeli segala keperluan dengan uang. Dalam ekonomi islam penjualan adalah suatu transaksi untuk sistem barter dengan suka rela antara keduanya sesuai dengan kesepakatan menurut sya'ra. Penjualan atau perniagaan harus berdiri dengan adil berdasarkan prinsip persaingan yang bebas tanpa ada tekanan dari pihak lain, saling suka sama suka dan tidak ada pihak yang terpaksa atau tertipu pada tingkat harga tertentu.

Dalam Al-Qur'an dapat kita lihat ketentuan mengenai penjualan sebagaimana yang telah tercantum dalam surah An-Nisa Ayat 29 yang berbunyi:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu[287]; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”<sup>14</sup>

Tafsir Quran Surah An-Nisa Ayat 29 di atas adalah bahwa Allah melarang orang beriman memakan harta orang lain dengan cara yang batil, sebagaimana Allah juga melarang orang beriman memakan harta mereka sendiri dengan cara yang batil. Maksud memakan harta sendiri dengan batil adalah dengan cara memanfaatkannya untuk kemaksiatan. Manakala yang dimaksud dengan memakan harta orang lain dengan batil adalah dengan melakukan transaksi-transaksi perekonomian yang dilarang oleh syari’at seperti praktek riba, judi dan mengurangi timbangan. Makanlah harta benda dengan cara perniagaan yang dilakukan atas dasar suka sama suka sesuai dengan yang ditetapkan syara’.<sup>15</sup>

Dalam ayat tersebut ditegaskan bahwa Allah melarang umat muslim dari melakukan kemungkinan melakukan usaha ekonomi atau penjualan yang dikemudian memakan dan menikmati hasilnya

<sup>14</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*.hal.83

<sup>15</sup>Wahbah az-Zuhaili, *Tafsir Al- Munir* (Depok: Gema Insani, 2005).hal.55



dengan cara yang batil. Dari ayat diatas dapat disimpulkan juga bahwa bahwa setiap perniagaan yang dilakukan manusia harus dilakukan atas dasar suka sama suka meliputi jenis barang yang diperdagangkan dan saling ridho dalam hal penentuan harga. Sesungguhnya Allah maha penyayang kepada setiap makhluknya.

### **3. Total Hutang**

#### **a. Pengertian Total Hutang**

Hutang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain untuk membayar sejumlah uang atau menyerahkan barang atau jasa pada tanggal tertentu.<sup>16</sup> Menurut Munawir “Hutang adalah semua kewajiban keuangan perusahaan kepada pihak lain yang belum terpenuhi dimana hutang ini merupakan sumber dana atau modal perusahaan yang berasal dari kreditur”.<sup>17</sup>

Kewajiban atau hutangbisa disebut juga sebagai modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan “hutang” yang pada saatnya harus di bayar kembali.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup>Jumingan, *Analisis Laporan Keuangan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2017). hal.25

<sup>17</sup>Munawir, *Analisis Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty, 2007), hal. 18.

<sup>18</sup>Amelia Luck Bringg Jholant, Dkk, “Pengaruh Penjualan, Biaya Operasional, Total Hutang, Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Periode 2014-2017,” *Jurnal Riset Dan Akuntansi Multiparadigma*, Vol. 6, No. 2 (2019): hal. 12.

Maka peneliti menyimpulkan bahwa hutang adalah sumber dana perusahaan yang berasal dari pihak luar atau kreditor dan dapat digunakan untuk kemajuan perusahaan.

#### **b. Jenis-Jenis Total Hutang**

Secara umum hutang terbagi menjadi menjadi dua kelompok, yaitu:

##### 1) Hutang Jangka Pendek (*Short Term Liabilities*)

Hutang jangka pendek atau hutang lancar adalah hutang yang digunakan untuk mendanai kebutuhan yang sifatnya mendukung aktivitas perusahaan yang segera dan tidak bisa ditunda. Dan utang jangka pendek ini akan jatuh tempo dalam satu tahun dalam satu siklus kegiatan perusahaan.<sup>19</sup>

Yang termasuk hutang jangka pendek adalah sebagai berikut:<sup>20</sup>

##### a) Hutang Dagang

Hutang dagang adalah hutang yang timbul karena pembelian barang-barang dagangan secara kredit. Pinjaman tersebut akan dikembalikan dalam jangka waktu satu tahun atau kurang dari satu tahun.

##### b) Wesel Bayar

Wesel bayar atau sering disebut dengan hutang wesel merupakan promes tertulis dari perusahaan untuk membayar sejumlah uang atau perintah pihak lain pada tanggal tertentu yang telah ditetapkan. Promes dapat diberikan kepada bank

---

<sup>19</sup>Sigit Hermawan, *Akuntansi Perusahaan Manufaktur* (Yogyakarta: Graha Ilmu).hal.179

<sup>20</sup>Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan* (Bandung, 2017),hal.25

perusahaan meminjam uang, kepada kreditur untuk pembelian barang dagangan secara kredit.

c) Penghasilan yang ditangguhkan

Penghasilan yang diterima lebih awal merupakan penghasilan yang sebenarnya belum menjadi hak perusahaan. Pihak lain telah menyerahkan uang terlebih dahulu kepada perusahaan sebelum perusahaan menyerahkan barang atau jasanya. Penghasilan baru direalisasi bila jasa-jasa telah dipenuhi atau transaksi penjualan telah selesai. Yang termasuk penghasilan yang ditangguhkan adalah sewa diterima di muka dan uang langganan majalah yang diterima lebih dahulu.

d) Hutang Dividen

Hutang dividen adalah bagian dari laba perusahaan yang diberikan sebagai dividen kepada pemegang saham tapi belum dibayarkan pada waktu neraca ditentukan.

e) Hutang Pajak

Hutang pajak adalah pajak yang masih harus dibayar. Biasanya pajak keuntungan perusahaan, pajak bumi dan bangunan, pajak, upah dan sebagainya. Hutang pajak tersebut segera dilunasi pada periode berikutnya.

f) Kewajiban Yang Masih Harus Dipenuhi

Kewajiban yang timbul karena jasa-jasa yang diberikan kepada perusahaan selama jangka waktu tertentu, tetapi pembayarannya belum dilakukan., misalnya upah, bunga, sewa, pensiun, lain-lain.

## 2) Hutang Jangka Panjang (*Long Term Liabilities*)

Hutang jangka panjang merupakan kewajiban perusahaan kepada pihak lain yang memiliki jangka waktu lebih dari 1 tahun. Penggunaan hutang jangka panjang digunakan untuk investasi yang juga lebih dari satu tahun<sup>21</sup>.

Hutang jangka panjang terbagi menjadi 2 jenis yaitu:<sup>22</sup>

### a) Hutang Hipotik

Hutang hipotik adalah hutang yang timbul berkaitan dengan perolehan dana dari pinjaman yang dijamin dengan harta tetap. Dalam perjanjian tersebut disebutkan harta peminjam yang dijadikan sebagai jaminan yaitu berupa tanah ataupun gedung.

### b) Hutang Obligasi

Hutang Obligasi merupakan hutang yang timbul berkaitan dengan dana yang di dapat melalui pengeluaran surat-surat obligasi. Pihak pembeli obligasi disebut dengan pemegang obligasi. Dalam surat obligasi tercantum nilai

---

<sup>21</sup>Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan.*, hal.40

<sup>22</sup>V.Wiratna Sujarweni, *Pengantar Akuntansi 2* (Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2020).hal.169

nominal obligasi, tanggal pelunasan obligasi, bunga per tahun serta ketentuan lain.

### c. Karakteristik Hutang

Hutang atau kewajiban mempunyai tiga karakteristik sebagai berikut:<sup>23</sup>

- 1) Hutang mewujudkan suatu tugas atau tanggung jawab kepada satu atau lebih kesatuan usaha, yang memerlukan penyelesaian dengan kemungkinan transfer atau penggunaan aktiva pada tanggal tertentu, dengan terjadinya peristiwa tertentu atau dengan permintaan.
- 2) Tugas atau tanggung jawab tersebut mewujudkan suatu perusahaan untuk melakukan pengorbanan dimasa yang akan datang sehingga perusahaan tersebut tidak memiliki sama sekali atau hanya memiliki pertimbangan sedikit untuk menghindari diri dari pengorbanan tersebut.
- 3) Transaksi atau peristiwa yang mewajibkan entitas untuk melakukan pengorbanan telah terjadi.

### d. Indikator Total Hutang

Menurut Fahmi dalam tulisan Dini Novianti, Carolyn Lukita, Devi Astriani indikator total hutang adalah sebagai berikut<sup>24</sup>:

$\text{Total Hutang} = \text{Hutang Jangka Pendek} + \text{Hutang Jangka Panjang}$
--

<sup>23</sup>Hamonangan Siallagan, *Teori Akuntansi* (Medan: LPPM UHN Press, 2020).hal.180

<sup>24</sup>Dini Novianti, Carolyn Lukita, Devi Astriani, "Pengaruh Penjualan, Total Hutang , Modal Kerja Terhadap Laba Bersih," *Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi* Vol.2, No. 2 (2022).hal. 174

### e. Hutang Dalam Perspektif Islam

Secara terminologi hutang adalah sejumlah uangsesuatu yang dapat dinilai dengan uang yang diterima dari pihak lain berdasarkan persetujuan dengan kewajiban mengembalikan atau melunasi (*debt*). Dalam ekonomi islam, utang merupakan akadatau transaksi ekonomi antar dua pihak yang mengandung nilai ta'awun atau tolong menolong. Dimana pihak pertama memberikan uang atau barang kepada pihak kedua untuk dimanfaatkan dengan ketentuan bahwa uang atau barang tersebut harus dikembalikan dengan tenggat waktu yang telah disepakati. Dengan demikian utang dapat dikatakan sebagai ibadah sosial dikarenakan dapat membantu antar sesama bagi yang tidak mampu secara ekonomi atau sedang membutuhkan.

Adapun ayat Al-Qur'an yang mencakup kepada hutang, firman Allah dalam Q.S. Al-Baqarah Ayat 280:

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٢٨٠﴾

“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup>Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahnya*.hal.47

Tafsir Quran Surah Al baqarah ayat 280 menjelaskan Apabila ada seseorang yang berada dalam situasi sulit, atau akan terjerumus dalam kesulitan bila membayar hutangnya, maka tangguhkan penagihan sampai dia lapang. Jangan menagihnya jika kamu mengetahui dia sempit, apalagi memaksanya membayar dengan sesuatu yang amat dia butuhkan.<sup>26</sup>

Ayat di atas menjelaskan bahwa dalam berhutang hendaknya pemberi pinjaman memberikan tenggang waktu bagi peminjam untuk membayar hutangnya sampai dia berkelapangan untuk membayar hutangnya tersebut dan menyedekahkan hutang akan lebih baik niscaya akan memperoleh pahala dari Allah SWT. Pencatatan disyaratkan, supaya mereka mudah dalam menuntut pihak yang berhutang untuk melunasi hutangnya apabila sudah jatuh temponya. Di samping disyariatkan secara tertulis, dalam utang-piutang itu juga diperlukan adanya saksi. Untuk menjaga agar jangan sampai terjadi perselisihan di kemudian hari.

#### **4. Hubungan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih**

Keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari tingkat laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut karena tujuan utama dari perusahaan adalah memperoleh laba bersih yang sebesar besarnya dan laba bersih merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Perubahan Volume Penjualan terhadap laba bersih memiliki

---

<sup>26</sup>M. Quraish Shihab, *Tafsir Al-Mishbah*.hal.559

hubungan yang erat, karena hal ini dapat diketahui bahwa keuntungan akan muncul apabila penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba bersih diperoleh dari penjumlahan semua pendapatan perusahaan dan kemudian dikurangi biaya-biaya.

Pendapatan diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan. Dengan meningkatnya volume penjualan perusahaan ternyata membawa keberuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hubungan volume penjualan dengan laba bersih diperkuat dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Putu Rustami bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.<sup>27</sup>

##### **5. Hubungan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating.**

Untuk meningkatkan kinerja operasional perusahaan, maka diperlukan modal yang besar. Modal perusahaan berasal dari dalam dan luar perusahaan. Salah satu cara yang bisa digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan modal perusahaan adalah dengan meningkatkan total hutang perusahaan dengan tujuan agar kegiatan operasional akan meningkat. Dengan meningkatnya kinerja operasional dari dana hutang yang diterima perusahaan, maka laba bersih perusahaan juga dapat meningkat.

---

<sup>27</sup>Putu Rustami,dkk, "Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan volume penjualan terhadap laba pada perusahaan kopi bubuk Banyuwatis," *E-Jurnal Bisma Universitas Pendidikan Ganeshha*, Vol.2,No.1, (2014).hal.



Dengan bertambahnya modal perusahaan yang berasal dari total hutang perusahaan, maka tingkat produksi perusahaan akan bertambah. Hal ini akan berakibat pada tingkat volume penjualan yang meningkat pula. Melalui peningkatan volume penjualan perusahaan, maka laba bersih yang diperoleh perusahaan pula dapat meningkat.

## B. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian yang berhubungan dengan judul yang diteliti oleh peneliti, beberapa penelitian tersebut akan digambarkan pada tabel berikut:

**Tabel II.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama / Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Leny Suzan dan Nikita Melisa Siallagan (Riset & Jurnal Akuntansi Vol. 6, No. 1, 2022)	Pengaruh Biaya Operasional, Total Hutang dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih.	Hasil penelitian ini dapat dilihat dari pengujian secara parsial menunjukkan bahwa, biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih kearah negatif, hal ini dapat dilihat dari hasil koefisien sebesar - 1,593456. Total utang tidak berpengaruh terhadap laba bersih, hal ini dapat dilihat dari hasil koefisien sebesar -0,178970. Dan Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih kearah positif, hal ini dapat dilihat dari hasil koefisien sebesar 0,208165. <sup>28</sup>

<sup>28</sup>Leny Suzan dan Nikita Melisa Siallagan, "Pengaruh Biaya Operasional, Total Hutang dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih," *Riset & Jurnal Akuntansi*, Vol. 6, No. 1 (2022), hal. 10.

2.	Eko Purwanto, (Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita Desember, Vol.10, No.2, 2021)	Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pajak penghasilan berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Sedangkan volume penjualan dan biaya produksi tidak berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Penelitian ini dapat menjadi referensi bagi investor dalam memilih perusahaan pada sektor makanan dan minuman. <sup>29</sup>
3.	Diana, dkk, (Jurnal Manajemen, Vol. 7 No. 1, 2021)	Pengaruh Hutang, Modal Kerja, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Sektor Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2014-2018.	Hasil uji penelitian ini menunjukkan hutang dan penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih, sedangkan modal kerja berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih. Secara simultan hutang, modal kerja dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Hasil uji koefisien determinasi menunjukkan sebesar 81,3% dari variasi laba bersih dapat dijelaskan oleh variabel bebas, sisanya 18,7% dijelaskan oleh variabel lain misalnya biaya operasional dan pertumbuhan penjualan. <sup>30</sup>
4.	Astrin Kusumawardani, (Jurnal Indonesia Membangun, Vol. 19, No.3, 2020)	Analisis Biaya Produksi Dan Hutang terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan	Hasil penelitian pada uji t, menunjukkan bahwa biayaoperasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Nilai thitung variabel tersebut lebih kecil dari t tabel sebesar 2,002. Dimana t hitung, biaya operasional sebesar 1,780. Sedangkan biaya produksi, hasil penjualan

<sup>29</sup>Eko Purwanto, "Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia," *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, Vol. 10, No. 2 (2021), hal. 11.

<sup>30</sup>Diana, "Pengaruh Hutang, Modal Kerja, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Sektor Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2014-2018," *Jurnal Manajemen*, Vol. 7, No. 1 (2021): hal. 31.

		minuman yang terdaftar di bursa efek indonesia(BEI ) Periode 2010-2018.	dan hutang berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. <sup>31</sup>
5.	Yogi Ginanjar, (Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Sistem Informasi, Vol.1 No. 1, 2020)	Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Pengaruh Laba Bersih Dengan Biaya Promosi	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Selain itu, didapatkan juga hasil penelitian bahwa volume penjualan merupakan variabel moderasi, yaitu volume penjualan memoderasi hubungan pengaruh antara biaya promosi terhadap laba bersih. <sup>32</sup>
6.	Elvira Rosa (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Skripsi, 2020)	Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan dan volume penjualan menunjukkan pengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan, selain itu diketahui bahwa volume penjualan tidak memoderasi

<sup>31</sup>Astrin Kusumawardani, "Analisis Biaya Produksi Dan Hutang Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode 2010-2018," *Jurnal Indonesia Membangun* 19, no. 3 (2020): Hal: 7.

<sup>32</sup>Yogi Ginanjar, "Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Pengaruh Laba Bersih Dengan Biaya Promosi," *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Sistem Operasi* 1 (2020). hal.112

		Variabel Moderating Pada Perusahaan Tekstil Dan Garment Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019.	pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih perusahaan. <sup>33</sup>
7.	Siti Hairani (IAIN Padangsidimpuan, Skripsi, 2019)	Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Sierad Produce Tbk.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel volume penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih. Dengan nilai signifikansi $0,826 > 0,05$ . <sup>34</sup>
8.	Fipin Hidayanti, (Jurnal Ekonomi, Vol.1 No.1, 2018)	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Mananan dan Minuman yang Terdaftar di	Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk variabel volume penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, variabel biaya operasi berpengaruh terhadap laba bersih. dengan koefisien determinasi (adjustedR2 ) diperoleh pada 0,842. Ini berarti bahwa variabel independen (volume penjualan dan biaya operasional) mampu menjelaskan laba bersih perusahaan sebesar 84%, sedangkan sisanya dijelaskan oleh faktor lain. <sup>35</sup>

<sup>33</sup>Elvira Rosa, "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Tekstil dan Garment Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019," *Skripsi, Jurusan Akuntansi, UMSU*, 2020.

<sup>34</sup>Siti Hairani Siregar, "Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Sierad Produce Tbk," *Skripsi, Jurusan Ekonomi Syariah, FEBI IAIN Padangsidimpuan*, 2019

<sup>35</sup>Fipin Hidayanti, dkk, "Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Mananan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016)," *Jurnal ekonomi* Vol. 1, No. 1 (2018), hal. 13.

		Bursa Efek Indonesia Tahun 2012- 2016)	
--	--	---	--

Dari penelitian terdahulu diatas terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini adapun persamaan dan perbedaannya ialah:

- 1) Leny Suzan dan Nikita Melisa Siallagan menggunakan biaya operasional, total hutang, dan volume penjualan sebagai variabel X serta tanpa menggunakan variabel moderating sedangkan peneliti hanya menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan menggunakan variabel moderating yaitu total hutang persamaan penelitian ini dengan Leny Suzan Dan Nikita Melisa Siallagan yaitu sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.
- 2) Eko Purwanto menggunakan volume penjualan, biaya produksi, dan pajak sebagai variabel X serta tanpa menggunakan variabel moderating sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan menggunakan variabel moderating yaitu total hutang persamaan penelitian ini dengan Eko Purwanto yaitu sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.
- 3) Diana menggunakan hutang, modal, dan penjualan sebagai variabel X serta tanpa menggunakan variabel moderating sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan menggunakan variabel moderating yaitu total hutang persamaan penelitian ini dengan Diana yaitu sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.

- 4) Astrin Kusumawardani, menggunakan biaya produksi dan hutang sebagai variabel X serta tanpa menggunakan variabel Moderating sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan menggunakan variabel moderating yaitu total hutang dan persamaan penelitian ini dengan Astrin Kusumawardani yaitu sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.
- 5) Yogi Ginanjar menggunakan biaya promosi sebagai variabel X , laba bersih sebagai variabel Y, dan Volume penjualan sebagai variabel moderating sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan total hutang sebagai variabel moderating. Dan persamaan penelitian ini dengan Yogi Ginanjar yaitu sama-sama menggunakan variabel moderating dan sama-sama menggunakan variabel laba bersih sebagai variabel Y.
- 6) Elvira Rosa menggunakan biaya produksi sebagai variabel X dan volume penjualan sebagai variabel moderating sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan total hutang sebagai variabel moderating. dan persamaan penelitian ini dengan Elvira Rosa yaitu sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.
- 7) Siti Hairani Siregar tidak menggunakan variabel moderating sedangkan peneliti menggunakan variabel moderating yaitu total hutang. Dan persamaan penelitian ini dengan Siti Hairani Siregar yaitu sama-sama menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.

- 8) Fipin Hidayanti menggunakan volume penjualan dan biaya operasional sebagai variabel X serta tanpa menggunakan variabel moderating, sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan sebagai variabel X dan menggunakan variabel moderating yaitu total hutang. Persamaan penelitian ini dengan Fipin yaitu sama-sama menggunakan laba bersih sebagai variabel Y.

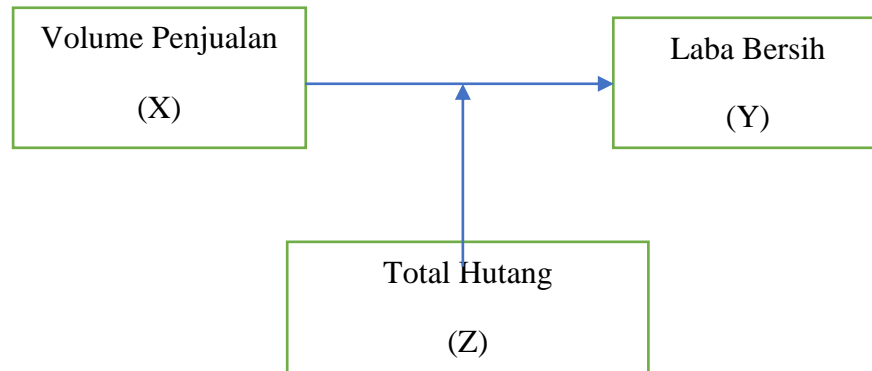
### C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai persoalan penting. Kerangka pikir menjelaskan secara teoretis hubungan antara variabel yang akan diteliti dan menjadi sintesa tentang variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan.<sup>36</sup> Penelitian ini mengaitkan variabel volume penjualan dengan variabel laba bersih dan total hutang dijadikan sebagai variabel moderating. Dengan asumsi bahwa total hutang akan memperkuat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih. Berikut uraian kerangka pikir dari penelitian ini digambarkan sebagai berikut.

---

<sup>36</sup>Imam Santoso & Harries Madiistriyatno, *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (Tangerang: Indigo Media, 2021), hal: 29.

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



Keterangan:

Berdasarkan skema di atas, dapat disimpulkan bahwa variabel volume penjualan dipertimbangkan dapat mempengaruhi laba bersih. Adapun total hutang sebagai variabel moderating, dimana total hutang akan memperkuat atau memperlemah hubungan volume penjualan terhadap laba bersih. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh hubungan antara variabel bebas yaitu volume penjualan terhadap variabel terikat yaitu laba bersih dengan total hutang sebagai variabel moderating.

#### **D. Hipotesis**

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya masih perlu diuji secara nyata. Hipotesis dalam sebuah penelitian merupakan jawaban yang paling mungkin diberikan karena memiliki tingkat yang lebih tinggi daripada opini atau yang tidak mungkin dilakukan dalam penelitian. Hipotesis hanya diajukan sebagai saran untuk



memecahkan masalah di mana hasil penelitianlah yang membenarkan diterima atau ditolaknya.

Berdasarkan dari hasil pengertian di atas maka kerangka pemikiran dan permasalahan di atas, dapat dirumuskan hasil penelitian hipotesis ini antara lain:

$H_{a1}$ = Terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.

$H_{01}$ = Tidak terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.

$H_{a2}$ = Terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.

$H_{02}$  = Tidak terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

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

Lokasi yang dilakukan oleh peneliti ini berada di Jl. Tambak Sawah No. 21-23 Waru Sidoarjo 61256 pada PT. Siantar Top Tbk yaitu salah satu perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) berdasarkan situs web yaitu [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan September 2022 s/d Januari 2023.

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

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif deskriptif. Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menggunakan data yang diukur dalam suatu skala angka (numerik).<sup>1</sup> Apabila kita ingin menghitung bukti dalam perhitungan hasil yang tinggi sehingga hasilnya dapat diketahui atau kegiatan yang menggambarkan pola-pola yang konsisten dalam bukti sehingga hasilnya dapat dipelajari dan diartikan secara singkat dan bermakna merupakan penjelasan dari analisis deskriptif. Penelitian ini dilaksanakan untuk menambah wawasan ilmu yang didapat dengan memakai laporan keuangan sebagai alat untuk mengetahui pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih dengan total hutang sebagai variabel moderating pada PT. Siantar Top Tbk.

---

<sup>1</sup>Mudharaj Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 2009), hal. 271.

## C. Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Populasi adalah jumlah keseluruhan dari objek suatu penelitian yang beragam seperti manusia, hewan nilai peristiwa, tumbuh-tumbuhan serta sikap hidup. Kemudian objek ini menjadi sumber data bagi peneliti.<sup>2</sup>

Jadi berdasarkan pengertian di atas dapat diketahui populasi yang digunakan pada penelitian adalah laporan keuangan PT.Siantar Top Tbk mulai tahun 2013-2021 yang berjumlah 9 tahun per triwulan yaitu 36 triwulan.

### 2. Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang dijadikan sebagai bahan penelaahan dengan harapan sampel yang diambil dari populasi tersebut dapat mewakili terhadap populasinya.<sup>3</sup>

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh yaitu teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel.<sup>4</sup> Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Siantar Top Tbk selama kurun waktu 9 tahun dari tahun 2013 sampai tahun 2021 yaitu sebanyak 36 sampel.

---

<sup>2</sup>Burhan Bungin, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Pustaka Media, 2005), hal. 53.

<sup>3</sup>M. Askari Zakariah, Vivi Afriana, *Analisis Statistik Dengan SPSS Untuk Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Yayasan Pondok pesantren Al Mawaddah Warahmah, 2021), hal. 59.

<sup>4</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan R & D* (Bandung: C.V. Alfabeta, 2017). hal.85.

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

Sumber data yang terdapat dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dengan cara tidak langsung atau melalui perantara, di mana data yang diperoleh telah tersedia dan siap diolah secara langsung<sup>5</sup>. Data ini adalah data dari laporan keuangan dengan melihat jumlah volume penjualan, total utang dan laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk secara Triwulan. Data yang diperoleh melalui website [www.idnfinancials.com](http://www.idnfinancials.com)

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

Teknik pengumpulan data merupakan teknik atau cara yang dilakukan peneliti untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Pemanfaatan data yang sudah diolah dengan menggunakan data sekunder merupakan instrumen data yang dilakukan. Data sekunder yang digunakan dalam gambaran data berkala (*timeseries*) yaitu data yang secara kronologis disusun menurut waktu pada suatu variabel tertentu. Data *timeseries* digunakan untuk melihat pengaruh perubahan data dalam rentang waktu tertentu<sup>6</sup> Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Studi kepustakaan**

---

<sup>5</sup>Megasari Gusandra Saragih, Liharman Saragih, dkk, *Metode Penelitian Kuantitatif Dasar-Dasar Memulai Penelitian* (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), hal. 27.

<sup>6</sup>Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi Edisi 4*. (Jakarta: Erlangga, 2017), hal.146

Studi kepustakaan yaitu teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur, catatan, dan laporan- laporan yang ada hubungannya dengan penelitian yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan.

## 2. Teknik dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan pada subjek penelitian namun memperoleh data melalui dokumen-dokumen yang terkait dengan keseluruhan data yang diperlukan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan perusahaan PT. Siantar Top Tbk tahun 2013-2021 melalui website [www.idnfinancials.com](http://www.idnfinancials.com).

## F. Teknik Analisis Data

Untuk melihat bagaimana mengimplementasikan data kita harus melalui metode dari proses pengolahan data. Kemudian menganalisis data dari yang sudah tertera pada tahap hasil pengelolaan data inilah yang disebut analisis data.<sup>7</sup> Dari jumlah pengumpulan data sesudah data terkumpul maka akan di jalankan analisis data atau pengolahan data. Peneliti memakai SPSS (*statistical product and services solution*) versi 25 untuk pengelolaan analisis statistik. SPSS merupakan aplikasi terkenal yang di gunakan dalam menganalisis data.

Tahap-tahap untuk menganalisis data :

---

<sup>7</sup>Bambang Prasetyo dan Lina Miftahul Jannah, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2005), hal. 184.

## 1. Uji Statistik Deskriptif

Uji statistik deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.<sup>8</sup>

## 2. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diambil berasal dari populasi yang berdistribusi normal atau tidak.<sup>9</sup> Uji normalitas juga digunakan untuk mengetahui apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Untuk melakukan uji normalitas dapat dilakukan dengan menggunakan *KolmogorovSmirnov*. pada taraf signifikan 0,05.

Apabila  $\text{sig} > 0,05$  maka berdistribusi dan bersifat normal.

Apabila  $\text{sig} < 0,05$  maka berdistribusi tidak normal.

## 3. Uji Aumsi Klasik

### a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas adalah sebuah alat uji model regresi untuk menemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen.<sup>10</sup> Cara untuk mengetahui ada tidaknya multikolinieritas pada suatu model regresi adalah dengan melihat nilai tolerance dan VIF (*Variance Inflation Factor*).

---

<sup>8</sup>Moh. Nazir, *Metode Penelitian* (Bogor: Ghalia Indonesia, 2017), hal. 43.

<sup>9</sup>Juliansyah Noor, *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah Edisi Pertama* (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2011).hal.174

<sup>10</sup>Perdana dan Echo, *Olah Data Skripsi dengan SPSS 22* (Bangka Belitung: LAB KOM Manajemen FEUBB, 2016), hal.47

- 1) Jika nilai tolerance  $> 0,05$  dan  $VIF < 5$ , maka dapat diartikan bahwa tidak terdapat multikolinieritas pada penelitian tersebut.
- 2) Jika nilai tolerance  $< 0,05$  dan  $VIF > 5$ , maka terjadi gangguan multikolinieritas pada penelitian tersebut.

#### **b. Uji Autokorelasi**

Uji autokorelasi adalah uji yang digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pada periode  $t_1$  (sebelumnya). Persamaan regresi yang baik adalah yang tidak memiliki masalah autokorelasi, jika terjadi autokorelasi maka persamaan tersebut menjadi tidak baik atau tidak layak dipakai prediksi. Uji asumsi klasik autokorelasi dilakukan untuk data *timeseries*. Ukuran yang menentukan ada atau tidaknya masalah autokorelasi dengan melihat hasil uji *DurbinWatson* (DW) dengan ketentuan sebagai berikut<sup>11</sup>:

- 1) Terjadi autokorelasi positif, jika nilai DW dibawah -2 ( $DW < -2$ )
- 2) Tidak terjadi autokorelasi, jika nilai DW berada diantara -2 dan +2 atau  $-2 < DW < +2$
- 3) Terjadi autokorelasi negatif jika DW di atas + 2 atau  $DW > +2$ .

#### **c. Uji Heteroskedastisitas**

Uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dan residual satu pengamatan ke pengamatan

---

<sup>11</sup>Danang Sunyoto, *Metodologi Penelitian Akuntansi* (Bandung: PT. Refika Aditama, 2013).hal.98

lain Adapun model regresi yang memenuhi syarat adalah yang di mana terdapat kesamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut homokedastisitas. Kriteria pengujian yaitu apabila signifikan hasil korelasi  $< 0,05$  maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas. Namun, apabila signifikan hasil korelasi  $> 0.05$  maka persamaan regresi tersebut tidak mengandung Heteroskedastisitas.<sup>12</sup>

### 3. Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linear sederhana adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini, analisis yang digunakan adalah uji regresi linier sederhana. Adapun persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut :

$$\hat{y} = a + bX + e$$

Keterangan:

$\hat{y}$  = Variabel Laba Bersih

$a$  = Koefisien Konstanta

$b$  = Koefisien Regresi

$X$  = Volume Penjualan

$e$  = Standar *Error*

Berdasarkan persamaan regresi linier sederhana di atas, maka persamaan yang terbentuk dalam penelitian ini adalah:

---

<sup>12</sup>Ajat Rujakat, *Pendekatan Penelitian Kuantitatif* (Yogyakarta: Deepublish, 2018), hal. 16-17.



$$LB = \alpha + \beta VL + e$$

Keterangan:

LB : Laba Bersih

$\alpha$  : Konstanta

$\beta$  : Koefisien regresi variabel independen

VL : Volume Penjualan

e : Standar *Error*

#### 4. Analisis Regresi Moderasi (*Moderated Regression Analysis*)

Variabel moderating adalah variabel independen yang memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen lainnya terhadap variabel dependen. Variabel moderating dalam penelitian ini adalah total hutang. Variabel moderating bertujuan untuk mengetahui apakah total hutang merupakan variabel yang memoderasi hubungan volume penjualan dengan laba bersih digunakan uji interaksi, yaitu uji yang persamaan regresinya mengandung unsur interaksi (perkalian dua atau lebih variabel independen) dengan rumus persamaan sebagai berikut<sup>13</sup> :

$$\hat{y} = \alpha + b_1X + b_2Z + b_3(XZ) + e$$

Keterangan :

$\hat{y}$  : Variabel Laba Bersih

$\alpha$  : Konstanta

$b_1$ - $b_3$  : Koefisien Regresi

---

<sup>13</sup>Dedi Rianto Rahadi, M.Mftah Farid, *Analisis Variabel Moderating* (Bekasi: CV. Lentera Ilmu Mandiri, 2021). hal. 29.

X	: Volume Penjualan
Z	: Total Hutang
XZ	: Interaksi Antara Volume Penjualan Dengan Total Hutang
e	: Standar <i>Error</i>

Jika variabel Z merupakan variabel moderating, maka nilai koefisien  $b_3$  harus signifikan pada tingkat signifikansi yang ditentukan yaitu  $< 0,05$ . Variabel moderating dapat diklasifikasikan menjadi 4 jenis yaitu:

1) *Quasi Moderator* (Moderasi semu)

*Quasi moderator* adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien  $b_2$  dan  $b_3$  dalam persamaan yaitu jika koefisien  $b_2$  dinyatakan signifikan dan koefisien  $b_3$  signifikan secara statistika. *Quasimoderasi* merupakan variabel yang memoderasi hubungan antara variabel independen dan variabel dependendimana variabel moderasi semu berinteraksi dengan variabel independen sekaligus menjadi variabel independen..

2) *Pure Moderator* (Moderasi Murni)

*Pure Moderator* adalah jenis variabel moderator yang dapat diidentifikasi melalui koefisien  $b_2$  dan  $b_3$  dalam persamaan yaitu apabila koefisien  $b_2$  dinyatakan tidak signifikan tetapi koefisien  $b_3$  signifikan secara statistik. *Pure moderasi* merupakan variabel yang memoderasi hubungan antara variabel independen dan variabel

tergantung dependen dimana variabel moderasi murni berinteraksi dengan variabel independen tanpa menjadi variabel independen.

### 3) *Prediktor Moderator*

*Prediktor Moderator* adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien  $b_2$  dan  $b_3$  dalam persamaan yaitu jika koefisien  $b_2$  dinyatakan signifikan dan koefisien  $b_3$  tidak signifikan secara statistika. Artinya variabel moderasi ini hanya berperan sebagai variabel independen dalam model hubungan yang dibentuk.

### 4) *Homologizer Moderator*

*Homologizer Moderator* (Moderasi Potensial) adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien  $b_2$  dan  $b_3$  dalam persamaan yaitu jika koefisien  $b_2$  dinyatakan tidak signifikan dan koefisien  $b_3$  tidak signifikan secara statistika. *Homologisermoderasi* merupakan variabel yang potensial menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi kekuatan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Variabel ini tidak berinteraksi dengan variabel independen dan tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan variabel tergantung atau dependen.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup>Solimun, *Analisis Variabel Moderasi dan Mediasi* (Malang: Program Studi Statistika FMIPA Universitas Brawijaya, 2011). hal. 33-34

Kriteria pengambilan keputusan untuk klasifikasi jenis variabel moderasi yaitu pada persamaan regresi moderasi dilihat signifikansi koefisien  $b_2$  dan koefisien  $b_3$ , jika  $< 0,05$  signifikan dan  $> 0,05$  tidak signifikan.

## 5. Uji Hipotesis

### a. Uji Koefisien Determinasi (*R Square*)

Uji ini digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. koefisien determinasi dapat digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi dari keseluruhan variabel independen terhadap variabel dependen, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lainnya tidak dimasukkan ke dalam model. Semakin besar nilai  $R^2$  sama dengan 1 atau mendekati 1, maka ketepatannya semakin baik.<sup>15</sup>

### b. Uji Parsial ( Uji t)

Uji t adalah uji yang digunakan untuk menguji masing-masing variabel penelitian. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikan 0,05. Untuk mempermudah penelitian ini, data di analisis menggunakan SPSS. Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

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

---

<sup>15</sup> Setiawan & Dewi Endah Kusriani, *Ekonometrika* (Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010), hal. 64-65.

**c. Uji Simultan ( Uji F)**

Uji F pada dasarnya bertujuan untuk membuktikan secara statistik bahwa keseluruhan variabel independen berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Adapun taraf signifikan yang digunakan adalah 0,05 ( $\alpha = 5\%$ ) dengan cara membandingkan  $F_{hitung}$  dengan  $F_{tabel}$  dengan kriteria pengujiannya sebagai berikut:

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

## **BAB IV HASIL PENELITIAN**

### **A. Gambaran Objek Penelitian**

#### **1. Sejarah Berdirinya PT. Siantar Top Tbk**

PT Siantar Top Tbk, pertama kali didirikan pada tahun 1972. Sebagai pelopor industri makanan ringan di Jawa Timur, pada tahun 1996 Siantar Top tercatat sebagai perusahaan publik di Bursa Efek Indonesia. Saat ini PT. Siantar Top terus berkembang dan memperkuat posisinya sebagai perusahaan garda terdepan yang bergerak di bidang *manufacturing* makanan ringan. PT. Siantar Top mulai melebarkan sayapnya, melakukan ekspansi di beberapa kawasan Asia, salah satunya Cina.

Seiring dengan berjalannya waktu, PT. Siantar Top terus melakukan pembenahan dalam segi kualitas produk sehingga bisa diterima di berbagai kalangan, dan karena kualitas produknya, kini berbagai macam produk PT. Siantar Top dapat dinikmati oleh konsumen yang tersebar di mancanegara. Berusaha meningkatkan inovasi produk dengan penambahan investasi baru di kategori produk biskuit dan wafer. Meningkatkan kinerja distribusi untuk penetrasi pasar luas berusaha untuk mendekati diri ke pasar meningkatkan *softskill* (integritas dan inisiatif) dari SDM menggunakan teknologi R & D dan teknologi mesin dari Jepang dan Korea.

Perjalanan kesuksesan PT Siantar Top tidak lepas dari segala arah melintang yang menyakitkan dan kisah inspiratif dari seseorang yang

gigih untuk meraih mimpi besar. Beliau adalah ShindoSumidomo yang dilahirkan pada tahun 1953 di Pematang Siantar, Sumatera Utara. Shindo kecil yang tumbuh di keluarga dengan latar belakang usaha makanan memang memiliki keingintahuan yang sangat besar di bidang *culinary*. Sejak kecil, beliau melakukan berbagai macam riset dan eksperimen untuk menciptakan makanan yang enak. Sehingga akhirnya ide untuk memulai usaha makanannya sendiri tercetus.

Pada tahun 1972, beliau yang saat itu masih berusia 19 tahun mulai merantau dan memutuskan untuk menetap di Surabaya. Dengan mengadopsi pepatah Cina “Rakyat utamakan makan, makan utamakan rasa”, beliau mulai merintis usaha rumahan yang bergerak di bidang makanan ringan. Karena keyakinan, semangat pantang menyerah, inovasi, dan juga kecintaan yang dimiliki, akhirnya usahanya berkembang pesat.

Pada tahun 1987 usaha rumahan ShindoSumidomo berkembang menjadi PT Siantar Top Industri. 2 tahun kemudian, tepatnya pada tahun 1989 beliau mendirikan pabrik baru seluas 25.000 m<sup>2</sup> yang berlokasi di Tambak Sawah, Sidoarjo. dan pada tahun 1996 PT. Siantar Top berhasil tercatat sebagai perusahaan publik di Bursa Efek Indonesia, dan menjadi PT. Siantar Top Tbk.

Perluasan usaha juga terus dilakukan oleh PT. Siantar Top Tbk. Dimulai di tahun 1998 dengan mendirikan pabrik baru di Medan, tahun

2002 mendirikan pabrik di Bekasi, dan yang terbaru pada tahun 2011 mendirikan pabrik di Makassar.<sup>1</sup>

## 2. Produk Perusahaan

Produk yang dihasilkan perusahaan PT. Siantar Top Tbk dapat dikelompokkan menjadi 3 jenis bagian:

### a. Crackers (kerupuk)

Jenis makanan ringan yang diolah dari bahan baku berupa pelet (kerupuk mentah) dengan cara penggorengan. Yang termasuk di dalam jenis *crackers* yaitu : Mr Pop Ayam Special, Dendeng Sapi & Rumput Laut, French Fries, Mr. Kentang Goreng, Mr. Keren, Potato tube, Potato BBQ, Potato Sambal Balado, Mr. Yoki Udang Mexico, semua jenis produk di atas dikemas dalam dus.

### b. Mie

Jenis makanan ringan dalam bentuk mien snack yaitu: Mie Goreng, Mie Olala, Mie Gemez ayam dan ayam goreng, Mini Mie Special dan ayam panggang mie instant. Semua jenis produk di atas dikemas dalam plastik ball.

### c. Biskuit

Jenis makanan ringan yang diolah dari bahan baku kentang maupun tepung terigu yang diolah dengan cara mixer, ekstruder dan dryer. Yang termasuk di dalam jenis Biskuit yaitu : GO! Potato, Oriorio Vanila, Oriorio Coklat, Oriorio Tiramisu.

---

<sup>1</sup><https://siantartop.co.id>, Diakses Pada 19 November 2022 Pukul 22.19 WIB.



### 3. Visi dan Misi PT. Siantar Top Tbk

Setiap perusahaan memiliki visi dan misi guna mencapai tujuan dari perusahaan tersebut. Begitu juga dengan PT. Siantar Top Tbk, berikut merupakan visi dan misi PT. Siantar Top Tbk:

Visi: Menjadi perusahaan terkemuka yang terus tumbuh dan berkembang demi kepuasan bersama.

Misi:

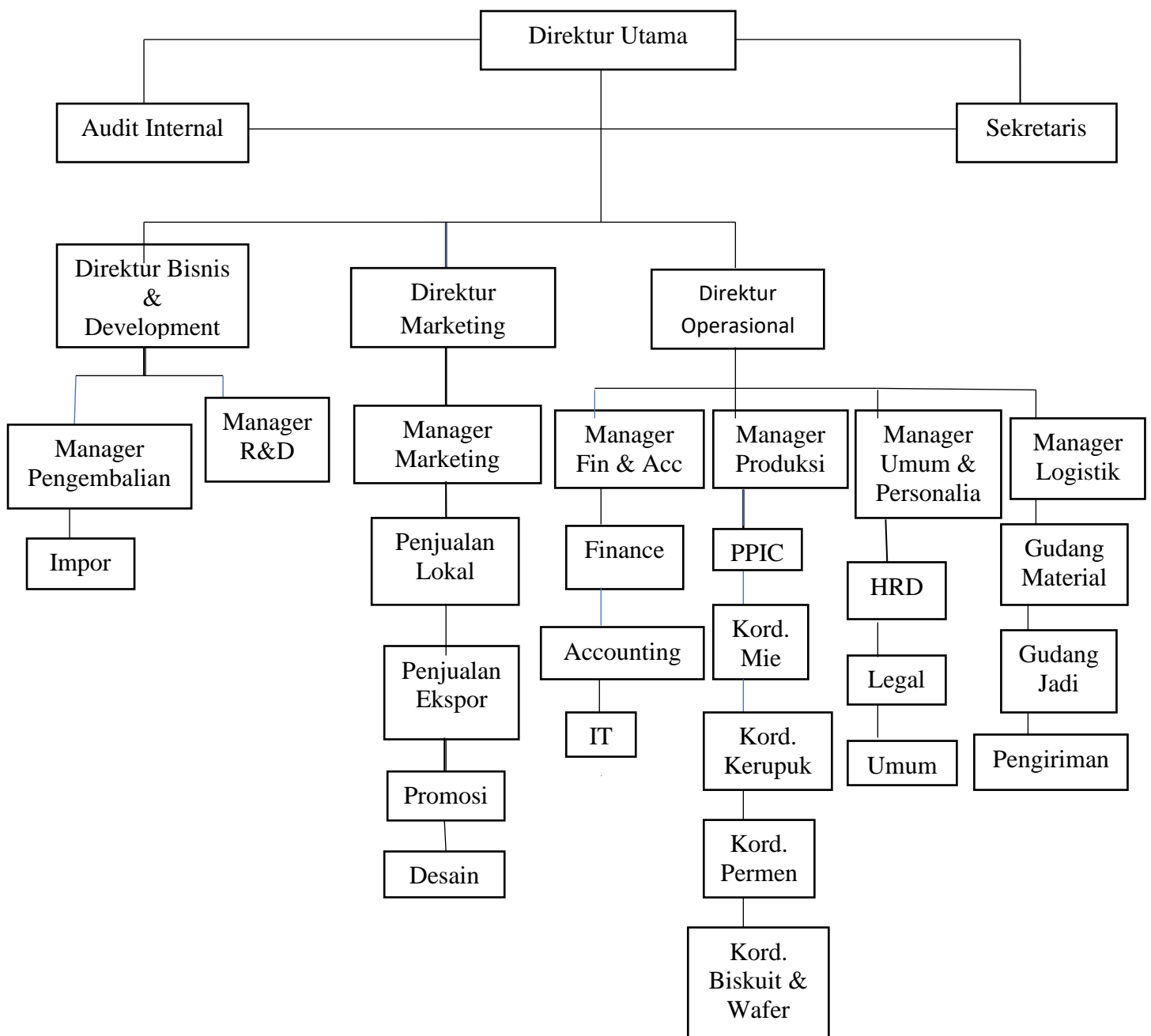
- a. Menjadi perusahaan pelopor produk-produk dengan *TASTE SPECIALIST*.
- b. Menyediakan produk yang kompetitif harganya, terjamin mutu, halal dan legalitasnya.
- c. Memberikan kontribusi bagi kesejahteraan bersama (stakeholder, karyawan, dan masyarakat).
- d. Mengembangkan keragaman produk/usaha sesuai perkembangankebutuhan pasar atau konsumen.
- e. Membuka kesempatan untuk pihak lain(investor) untuk bekerja sama dengan mensinergikan kemampuan yang dimiliki untuk memperkuat dalam mengembangkan usaha.

### 4. Struktur Organisasi PT. Siantar Top Tbk

Organisasi adalah suatu kerangka hubungan kerja antara suatu individu dengan individu lainnya dalam rangka mencapai satu tujuan dengan menggunakan aturan-aturan yang telah disepakati bersama. Struktur organisasi merupakan hal yang sangat penting dalam mencapai

tujuan, hal ini di karenakan dalam struktur organisasi tersebut ada pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab yang jelas. Adapun struktur organisasi PT. Siantar Top Tbk ialah:

**Gambar IV.1**  
**Struktur Organisasi PT. Siantar Top Tbk**



## B. Deskripsi Data Penelitian

Data dalam penelitian ini dikumpulkan dari laporan keuangan publikasi PT. Siantar Top Tbk yang diakses website: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). Peneliti memperoleh data triwulan I Maret 2013-triwulan IV Desember 2021 dalam bentuk laporan laba bersih, volume penjualan, dan total hutang.

### 1. Laba Bersih

Laba bersih merupakan keuntungan yang diperoleh perusahaan setelah menjumlahkan seluruh pendapatan perusahaan dikurangi dengan seluruh biaya baik biaya administrasi maupun biaya operasional pabrik termasuk pajak. Berikut adalah laporan keuangan laba bersih PT. Siantar Top Tbk.

**Tabel IV. 1**  
**Laba Bersih PT. Siantar Top Tbk**  
**Tahun 2013-2021 (Dalam Milyar Rupiah)**

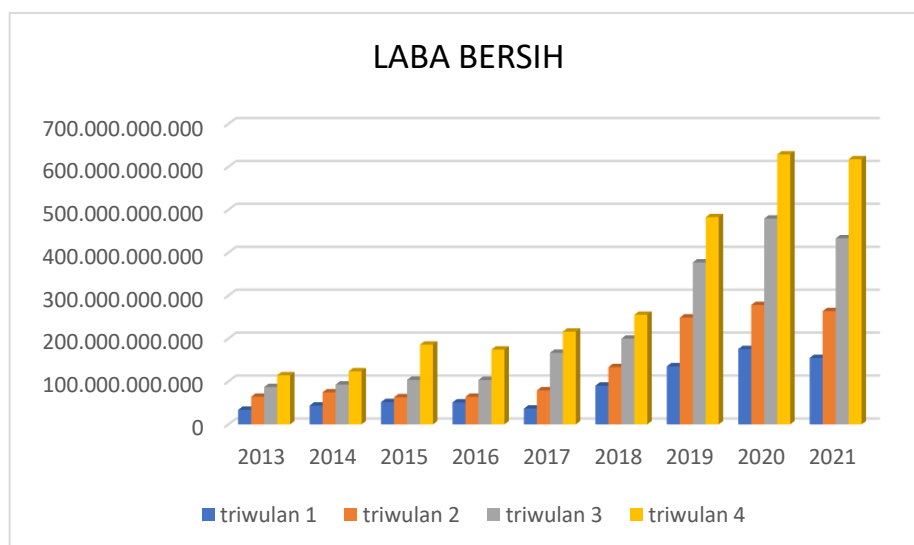
<b>Tahun</b>	<b>Triwulan</b>	<b>Laba Bersih</b>
2013	I	33.860.183.379
	II	64.292.924.708
	III	86.859.006.312
	IV	114.437.068.803
2014	I	43.635.656.499
	II	74.678.660.805
	III	92.666.665.844
	IV	123.465.403.948
2015	I	51.807.807.376
	II	63.174.787.670

	III	103.561.440.456
	IV	185.705.201.171
2016	I	51.149.209.124
	II	64.304.136.022
	III	103.393.245.509
	IV	174.176.717.866
2017	I	36.739.280.328
	II	79.212.420.978
	III	166.568.123.699
	IV	216.024.079.834
2018	I	90.090.532.228
	II	133.408.270.174
	III	199.657.816.415
	IV	255.088.886.019
2019	I	135.197.490.648
	II	248.822.052.124
	III	377.165.594.241
	IV	482.590.522.840
2020	I	175.379.802.775
	II	278.049.706.066
	III	479.355.163.052
	IV	628.628.879.549
2021	I	154.720.292.528
	II	263.705.053.293
	III	433.318.148.120
	IV	617.573.766.863

Sumber : *www.idnfinancials.com*.

Berdasarkan tabel IV. 1 di atas dapat dilihat perkembangan laba bersih yang diperoleh PT. Siantar Top Tbk dari tahun 2013 (Triwulan I) sampai tahun 2021 (Triwulan IV) yang mengalami fluktuasi. Pada tabel IV.1 diatas selisih tertinggi laba bersih sebesar Rp. 201.305.456.986 yaitu pada tahun 2020 triwulan ke II ke triwulan ke III. Kemudian laba bersih terendah sebesar Rp. 11.366.980.294 yaitu pada tahun 2015 triwulan I ke triwulan II.

**GambarIV. 2**  
**Perkembangan Laba Bersih PT. Siantar Top Tbk**  
**Periode 2013 Triwulan I – 2021 Triwulan IV**



## 2. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Berikut adalah laporan penjualan perusahaan yang diteliti:

**Tabel IV. 2**  
**Volume Penjualan PT. Siantar Top Tbk**  
**Tahun 2013-2021 (Dalam Milyar Rupiah)**

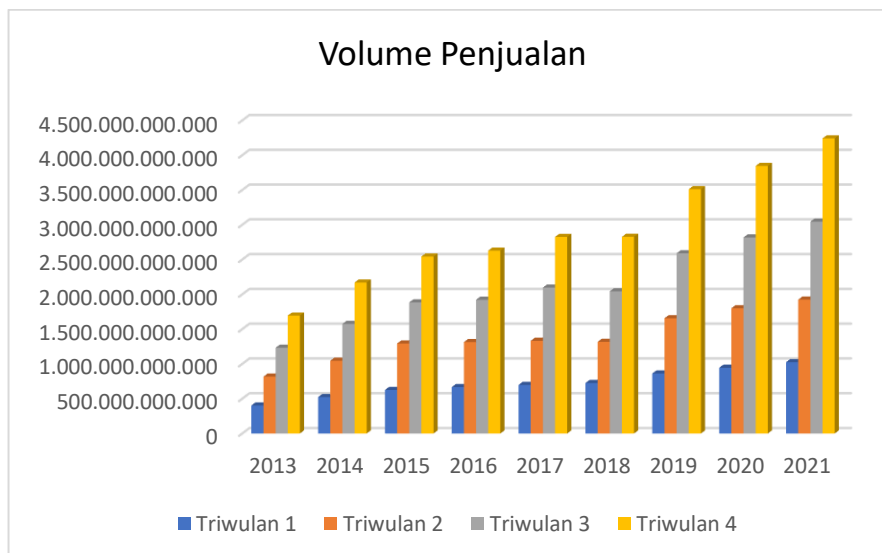
<b>Tahun</b>	<b>Triwulan</b>	<b>Volume Penjualan</b>
2013	I	402.592.604.054
	II	817.247.987.347
	III	1.232.491.374.194
	IV	1.694.935.468.814
2014	I	523.913.250.704
	II	1.045.977.544.330
	III	1.575.417.701.889
	IV	2.170.464.194.350
2015	I	625.304.258.675
	II	1.293.237.481.193
	III	1.884.407.390.941
	IV	2.544.277.844.656
2016	I	667.045.127.602
	II	1.313.849.388.006
	III	1.921.879.861.333
	IV	2.629.107.367.897
2017	I	698.927.392.557
	II	1.332.082.165.275
	III	2.097.848.592.415
	IV	2.825.409.180.889
2018	I	725.573.271.472
	II	1.317.066.239.457
	III	2.044.258.470.994

	IV	2.826.957.323.397
2019	I	862.713.619.821
	II	1.656.646.251.394
	III	2.590.697.913.649
	IV	3.512.509.168.853
2020	I	944.934.127.199
	II	1.800.267.827.154
	III	2.817.969.611.969
	IV	3.846.300.254.825
2021	I	1.025.575.170.971
	II	1.924.393.406.116
	III	3.045.069.878.925
	IV	4.241.856.914.012

Sumber : *www.idnfinancials.com*

Berdasarkan tabel IV. 2 di atas dapat dilihat perkembangan volume penjualan yang diperoleh PT. Siantar Top Tbk dari tahun 2013 (Triwulan I) sampai tahun 2021 (Triwulan IV) yang mengalami fluktuasi. Pada tabel IV.2 diatas selisih tertinggi volume penjualan sebesar Rp. 1.196.787.035.087 pada tahun 2021 triwulan ke III ke trwulan IV. Kemudian volume penjualan selisih terendah sebesar Rp. 414.655.383.293 pada tahun 2013 triwulan II ke triwulan III.

**GambarIV. 3**  
**Perkembangan Volume PenjualanPT. Siantar Top Tbk**  
**Periode 2013 Triwulan I – 2021 Triwulan IV**



### 3. Total Hutang

Total hutang adalah kewajiban yang harus dibayar oleh perusahaan secara tunai dalam jangka waktu tertentu. Total hutang terbagi menjadi dua yaitu utang jangka panjang dan utang jangka pendek.

Berikut adalah laporan keuangan PT. Siantar Top Tbk :

**Tabel IV.3**  
**Total Hutang PT. Siantar Top Tbk**  
**Tahun 2013-2021 (Dalam Milyar Rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Triwulan</b>	<b>Total Hutang</b>
2013	I	729.306.273.127
	II	671.835.867.021
	III	717.579.754.523
	IV	775.930.985.779
2014	I	809.398.002.873



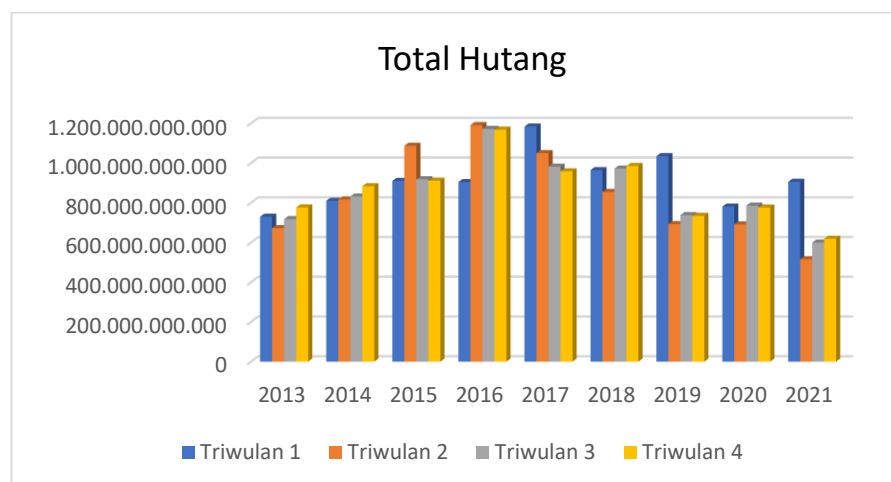
	II	815.744.935.667
	III	830.920.236.052
	IV	882.610.280.834
2015	I	909.381.518.636
	II	1.086.105.269.132
	III	917.865.467.743
	IV	910.758.598.913
2016	I	903.604.586.742
	II	1.190.446.652.474
	III	1.171.370.172.707
	IV	1.167.899.357.271
2017	I	1.183.210.303.070
	II	1.049.675.530.122
	III	981.518.070.192
	IV	957.660.374.836
2018	I	963.897.801.429
	II	853.660.289.762
	III	971.370.131.914
	IV	984.801.863.078
2019	I	1.034.570.964.425
	II	692.397.613.931
	III	737.343.411.136
	IV	733.556.075.974
2020	I	780.154.996.822
	II	690.477.873.250
	III	785.227.896.595

	IV	775.696.860.738
2021	I	905.068.714.961
	II	515.447.293.738
	III	599.218.353.890
	IV	618.395.061.219

Sumber : *www.idnfinancials.com*.

Berdasarkan tabel IV. 3 di atas dapat dilihat perkembangan total hutang yang diperoleh PT. Siantar Top Tbk dari tahun 2013 (Triwulan I) sampai tahun 2021 (Triwulan IV) yang mengalami fluktuasi. Pada tabel IV.3 diatas selisih tertinggi total hutang sebesar Rp. 286.842.065.732 pada tahun 2016 triwulan ke I ke trwulan II. Kemudian total hutang selisih terendah sebesar Rp. 6.346.932.794 pada tahun 2016 triwulan I ke triwulan II.

**Gambar IV. 4**  
**Perkembangan Total Hutang PT.Siantar Top Tbk**  
**Periode 2013 Triwulan I – 2021 Triwulan IV**



## C. Hasil Analisis Data Penelitian

### 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Adapun hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV. 4**  
**Hasil Uji Statistik Deskriptif**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	36	402.592.604.054,00	4.241.856.914.012,00	1.791.089.045.203,5800	980.766.301.135,43700
Laba Bersih	36	33.860.183.379,00	628.628.879.549,00	191.179.555.479,6110	160.801.471.447,14400
Total Hutang	36	515.447.293.738,00	1.190.446.652.474,00	869.558.540.016,0000	171.785.395.842,83800
Valid N (listwise)	36				

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Berdasarkan tabel IV. 4 diatas dapat dilihat bahwa variabel volume penjualan, laba bersih, total hutang dan jumlah (N) sebanyak 36 dengan penjelasan sebagai berikut:

- a. Volume penjualan mempunyai nilai minimum pada tahun 2013 Triwulan I sebesar 402.592.604.054,00, tahun 2014 Triwulan I sebesar 523.913.544.330,00 dan tahun 2015 triwulan I sebesar 625.304258.675,00 dan nilai maksimum pada tahun 2021 Triwulan IV sebesar 4.241.856.914.012,00, tahun 2020 Triwulan IV sebesar 3.846.300.254.825,00 dan tahun 2019 Triwulan IV sebesar 3.512.509.168.853 dengan mean sebesar 1.791.089.045.203,5800, sedangkan untuk standar deviasinya adalah 980.766.301.135,43700.

Standar deviasi <mean menunjukkan bahwa data bersifat homogen, artinya data tidak bervariasi dan sebaran datanya merata.

- b. Laba bersih mempunyai nilai mean 191.179.555.479,6110, dengan standar deviasinya sebesar 160.801.471.447,14400, standar deviasi <mean menunjukkan bahwa data bersifat homogen, artinya data tidak bervariasi dan sebaran datanya merata dan untuk nilai minimum pada tahun 2013 Triwulan I sebesar 33.860.183.379,00, tahun 2017 Triwulan I sebesar 36.739.280.328,00, dan tahun 2014 Triwulan I sebesar 43.635.656.499,00 serta nilai maksimum pada tahun 2020 Triwulan IV sebesar 628.628.879.549,00, tahun 2021 Triwulan IV sebesar 617.573.766.863,00 dan tahun 2019 Triwulan IV sebesar 482.590.522,00.
- c. Total hutang mempunyai standar deviasinya sebesar 171.785.395.842,83800, lalu untuk mean sebesar 869.558.540.016,0000, standar deviasi <mean menunjukkan bahwa data bersifat homogen artinya data tidak bervariasi dan sebaran datanya merata dan nilai minimum pada tahun 2021 Triwulan II sebesar 515.447.293.738,00, tahun 2021 Triwulan IV sebesar 618.395.061.219,00 dan tahun 2021 Triwulan III sebesar 599.447.293.738,00 serta nilai maksimumnya adalah pada tahun 2016 Triwulan II Sebesar 1.190.446.652.474,00, tahun 2017 Triwulan I sebesar 1.183.210.303.070,00, dan tahun 2016 Triwulan III sebesar 1.171.370.172.707,00.

## 2. Hasil Uji Normalitas

Adapun hasil ujnormalitas dengan menggunakan metode KolmogorovSmirnov dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV. 5**  
**Hasil Uji Normalitas**

One-SampleKolmogorov-SmirnovTest		
		UnstandardizedResidual
N		36
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	-0,0000305
	Std. Deviation	64.385.130.530,95390000
MostExtremeDifferences	Absolute	0,061
	Positive	0,061
	Negative	-0,060
TestStatistic		0,061
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 <sup>c,d</sup>
a. Testdistributionis Normal.		
b. Calculatedfrom data.		
c. LillieforsSignificanceCorrection.		
d. Thisis a lowerboundofthetruesignificance.		

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Tabel IV. 5 di atas bahwa nilai signifikan adalah sebesar 0,200. Data dikatakan normal apabila tingkat signifikansinya  $> 0,05$ . maka nilai signifikan dari tabel di atas adalah  $0,200 > 0,05$  berarti dengan uji kolmogravSmirnov dikatakan berdistribusi secara normal.

### 3. Hasil Asumsi Klasik

#### a. Hasil Uji Multikolinieritas

Adapun hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel

berikut:

**Tabel IV. 6**  
**Hasil Uji Multikolinieritas**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	189.488.363.571,867	67.310.480.205,278		2,815	0,008		
	Volume penjualan	0,132	0,012	0,806	11,247	0,000	0,947	1,056
	Total hutang	-0,270	0,067	-0,289	-4,029	0,000	0,947	1,056

a. Dependent Variable: Laba bersih

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Berdasarkan dari tabel IV. 6 di atas dapat diketahui bahwa nilai tolerance dari variabel volume penjualan adalah  $0,947 > 0,05$  dan total hutang adalah  $0,947 > 0,05$  maka dapat disimpulkan nilai tolerance dari kedua variabel di atas lebih besar dari 0,05 sehingga bebas dari multikolinieritas.

Nilai VIF dari volume penjualan adalah  $1,056 < 5$  dan total hutang adalah  $1,056 < 5$ . Maka dapat disimpulkan nilai VIF dari kedua variabel di atas lebih kecil dari 5 sehingga tidak terjadi multikolinieritas.

### b. Hasil Uji Autokorelasi

Adapun hasil uji autokorelasi dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV. 7**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,916 <sup>a</sup>	0,840	0,830	66.307.496.758,86300	1,212
a. Predictors: (Constant), Total hutang, Volume penjualan					
b. Dependent Variable: Laba bersih					

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Berdasarkan Tabel IV. 7 dapat diketahui bahwa nilai Durbin-Watson sebesar 1,212. Sehingga DW berada diantara -2 sampai +2 yaitu  $-2 < 1,212 < +2$  dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi.

### c. Hasil Uji Heterokedastisitas

Adapun hasil uji heterokedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel IV. 8**  
**Hasil Uji Heterokedastisitas**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	25.956.346.987,268	39.172.238.134,101		0,663	0,512
	Volume penjualan	0,010	0,007	0,243	1,401	0,171
	Total hutang	0,009	0,039	0,040	0,228	0,821
a. Dependent Variable: ABS_Residual						

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Dari hasil uji heteroskedastisitas dengan menggunakan uji gletser dapat dilihat bahwa tingkat signifikansi untuk variabel volume penjualan sebesar  $0,171 > 0,05$  maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Dan untuk variabel total hutang sebesar  $0,821 > 0,05$  artinya tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### 4. Hasil Regresi Linier Sederhana

Adapun hasil regresi linier sederhana dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV. 9**  
**Hasil Regresi Linier Sederhana**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-64.966.096.684,667	27.989.853.183,439		-2,321	0,026
	Volume penjualan	0,143	0,014	0,872	10,400	0,000

a. Dependent Variable: Laba bersih

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Secara umum persamaan regresi linier sederhana adalah sebagai berikut:

$$LB = \alpha + \beta_1 VL + e$$

Maka persamaan analisis regresi linear dalam penelitian ini adalah:

$$LB = -64966096684,667 + 0,143 VL$$



Persamaan regresi sederhana tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) -64.966.096.684,667 artinya apabila variabel volume penjualan bernilai konstan atau 0 maka nilai laba bersih adalah sebesar -64.966.096.684,667
- b. Koefisien regresi variabel volume penjualan ( $b$ ) sebesar 0,143 artinya apabila variabel volume penjualan meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,143 - 64.966.096.684,667 = -64.966.096.685$ , dengan asumsi variabel lainnya tetap.

## 5. Hasil Regresi Moderasi

Adapun hasil regresi moderasi dengan menggunakan uji interaksi dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel IV. 10**  
**Hasil Regresi Moderasi**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model				Standardized Coefficients	T	Sig.
				Beta		
1	(Constant )	137.808.649.663,744	114.623.855.030,814		1,202	0,238
	Volume Penjualan	0,307	0,054	1,873	5,733	0,000
	Total Hutang	0,126	0,133	0,135	0,950	0,349
	Interaksi	0,00000000000002175	0,000	1,073	3,329	0,002

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Persamaan regresi moderasi adalah sebagai berikut:

$$\hat{y} = \alpha + b_1X + b_2Z + b_3(XZ) + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

$$\hat{y} = 137.808.649.663,744 + 0,307 + 0,126 + 0,0000000000002175$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) 137.808.649.663,744 artinya apabila variabel volume penjualan, total hutang dan interaksi dianggap konstan atau 0 maka nilai laba bersih adalah sebesar 137.808.649.663,744.
- b. Koefisien regresi variabel volume penjualan ( $b_1$ ) sebesar 0,307 artinya apabila variabel volume penjualan meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,307 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.664,051$  dengan asumsi variabel lain tetap.
- c. Koefisien regresi variabel total hutang ( $b_2$ ) sebesar 0,126 artinya apabila variabel total hutang meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan menurun sebesar  $0,126 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.663,87$  dengan asumsi variabel lain tetap.
- d. Koefisien regresi variabel interaksi ( $b_3$ ) yaitu 0,0000000000002175 artinya apabila variabel interaksi meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,0000000000002175 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.664$  dengan asumsi variabel lain tetap.

Hasil uji regresi moderasi dengan menggunakan uji interaksi dapat dilihat bahwa tingkat signifikansi untuk koefisien  $b_3$  sebesar  $0,002 < 0,05$  maka variabel total hutang merupakan variabel moderating dan termasuk dalam jenis pure moderator (moderator murni).

**Tabel IV.11**  
**Klasifikasi Variabel Moderasi**

Jenis Variabel Moderasi	Koefisien $b_2$	Koefisien $b_3$
Moderasi Semu ( <i>Quasi Moderator</i> )	Signifikan	Signifikan
Moderasi Murni ( <i>Pure Moderator</i> )	Tidak Signifikan	Signifikan
<i>Prediktor Moderator</i>	Signifikan	Tidak Signifikan
<i>Homologizer Moderator</i>	Tidak Signifikan	Tidak Signifikan

## 6. Hasil Uji Hipotesis

### a. Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

**Tabel IV. 12**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,939 <sup>a</sup>	0,881	0,870	58.033.804.112,19890

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat nilai koefisien determinasi antara variabel volume penjualan, total hutang, dan

interaksi antara volume penjualan dengan total hutang terhadap laba bersih adalah sebesar 0,870. Artinya besarnya kontribusi variabel independen dan variabel moderating terhadap variabel dependen yaitu sebesar 87,0 % dimana sisanya adalah sebesar 13% yang dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain.

**b. Hasil Uji t (Parsial)**

**Tabel IV. 13**  
**Hasil Uji t**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	137.808.649.663, 744	114.623.855.03 0,814		1,202	,238
	Volume Penjualan	,307	,054	1,873	5,733	,000
	Interaksi	0,000000000000 175	,000	1,073	3,329	,002

a. Dependent Variable: Laba Bersih

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

1. Nilai  $t_{hitung}$  pada variabel volume penjualan sebesar 5,733 sedangkan  $t_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan derajat kebebasan  $df=n-k-1$ . Maka  $df=36-3-1=32$  jadi  $t_{tabel}= 1,69389$ . Sehingga  $t_{hitung}(5,733) > t_{tabel} (1,69389)$ . Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk.

2. Nilai  $t_{hitung}$  untuk variabel interaksi antara volume penjualan dengan total hutang sebesar 3,329 sedangkan  $t_{tabel}$  dapat dilihat pada tabel statistik dengan derajat kebebasan  $df=n-k-1$ . Maka  $df=36-3-1=32$  jadi  $t_{tabel}= 1,69389$ . Sehingga  $t_{hitung}(3,329) > t_{tabel} (1,69389)$  Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk.

### c. Hasil Uji F (Simultan)

**Tabel IV. 14**  
**Hasil Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	797.225.445.253.376.000.000.000,000	3	265.741.815.084.459.000.000.000,000	78,904	,000 <sup>b</sup>
	Residual	107.773.517.431.458.000.000.000,000	32	3.367.922.419.733.070.000.000,000		
	Total	904.998.962.684.834.000.000.000,000	35			

a. Dependent Variable: laba bersih

b. Predictors: (Constant), interaksi, total hutang, volume penjualan

Sumber: Data diolah dari SPSS Versi 25

Berdasarkan pada tabel di atas, menunjukkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  sebesar 78,904 sedangkan nilai  $F_{tabel}$  dapat dilihat dari tabel statistik dengan derajat kebebasan  $df = n-k-1$  atau  $df = 36-3-1 = 32$ . Maka  $F_{tabel}$  sebesar 2,90 dengan  $df$  untuk pembilang = 1 dan  $df$  untuk penyebut = 34, sehingga  $F_{hitung}(78,904) > F_{tabel} (2,90)$ . Sehingga dapat disimpulkan bahwa model yang digunakan untuk

menguji interaksi variabel volume penjualan dengan total hutang memiliki nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$ . Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk.

#### D. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian yang berjudul pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih dengan total hutang sebagai variabel moderating pada PT. Siantar Top Tbk membentuk persamaan:

$$\hat{y} = \alpha + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3(XZ) + e$$

$$\hat{y} = 137.808.649.663,744 + 0,307 + 0,126 + 0,0000000000002175$$

Berdasarkan persamaan di atas dapat ditarik kesimpulan:

Nilai konstanta ( $\alpha$ ) 137.808.649.663,744 artinya apabila variabel volume penjualan, total hutang dan interaksi dianggap konstan atau 0 maka nilai laba bersih adalah sebesar 137.808.649.663,744. Koefisien regresi variabel volume penjualan ( $b$ ) sebesar 0,307 artinya apabila variabel volume penjualan meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,307 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.664,051$  dengan asumsi variabel lain tetap. Koefisien regresi variabel total hutang ( $b$ ) sebesar 0,126 artinya apabila variabel total hutang meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan menurun sebesar  $0,126 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.663,87$  dengan asumsi variabel lain tetap dan koefisien regresi variabel interaksi ( $b$ ) yaitu 0,0000000000002175 artinya apabila variabel interaksi meningkat 1 satuan,

maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,00000000000002175 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.664$  dengan asumsi variabel lain tetap.

### **1. Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih**

Hasil penelitian ini menunjukkan volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih, ini dapat dibuktikan dengan dilihat dari uji t yaitu nilai  $t_{hitung}(5,733) > t_{tabel} (1.69389)$ . Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Hal ini dapat diartikan secara parsial terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rima Nurul Hikmah, dkk menyatakan bahwa secara parsial variabel volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap variabel laba bersih.<sup>2</sup> Penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan Budi Rahardjo dalam bukunya memahami laporan keuangan bahwasemakin tinggi jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka semakin tinggi laba bersih yang dihasilkan.

Perusahaan yang memiliki volume penjualan yang meningkat menarik investor untuk menanamkan modalnya, karena dianggap memiliki kinerja yang baik, dan memiliki sumber dana yang tidak berisiko sehingga menghasilkan laba bersih yang tinggi. artinya jika volume penjualan naik maka laba bersih akan meningkat.

---

<sup>2</sup>Rima Nurul Hikmah, dkk. "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Produk Makanan Dan Minuman Yang Berlabel Halal Di Indonesia Periode 2014-2018". *Jurnal Ilmiah Pena*, Vol.12, No. 1, (2020). Hal.21

Dalam ekonomi islam melaksanakan penjualan atau transaksi, hendaklah dilaksanakan dengan dasar suka sama suka tanpa adanya paksaan, termasuk dalam penentuan harga, dan barang, harus sesuai keputusan bersama. Tujuan dilaksanakannya penjualan adalah untuk mendapatkan keuntungan, namun tidak sekedar mendapatkan keuntungan tetapi menyebabkan kerugian bagi lain. Laba yang diperkenankan dalam islam adalah laba atau keuntungan yang diperoleh dengan cara-cara yang digariskan syariat yaitu mengandung nilai-nilai keadilan dan menjauhi kedzaliman, contohnya mengurangi takaran atau timbangan. Penjualan yang dilakukan dengan jujur, akan mendatangkan laba yang besar dikarenakan pedagang mendapatkan kepercayaan dari pembeli dan akan membeli terus kepadanya.

## **2. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating**

Hasil analisis regresi moderasi dengan menggunakan uji interaksi menunjukkan interaksi volume penjualan dan total hutang terhadap laba bersih merupakan regresi moderating dengan nilai signifikan, hal ini dapat dilihat dari uji t bahwa  $t_{hitung\text{interaksi}}(XZ)$  adalah 3,329, yang artinya nilai  $t_{hitung}(3,329) > t_{tabel}(1.69389)$  Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Dan nilai signifikan sebesar 0,002. Sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis  $H_{a2}$  yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk terbukti dengan arah positif. Hasil uji ini juga



memiliki arti bahwa total hutang memperkuat hubungan volume penjualan terhadap laba bersih.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Yoga Bimantara yang menyatakan bahwa variabel hutang dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap variabel laba bersih<sup>3</sup>. Penelitian ini sejalan dengan teori *tradeoff theory* bahwa "perusahaan lebih memilih struktur keuangan berbasis hutang untuk meningkatkan nilai pemegang saham karena pemotongan pajak, yang menjadikannya aset yang optimal. Laba dan hutang memiliki hubungan yang positif dimana apabila laba pada perusahaan mengalami peningkatan maka hutang pada perusahaan tersebut juga akan meningkat.

Dalam ekonomi islam, utang merupakan akad atau transaksi ekonomi antar dua pihak yang mengandung nilai ta'awun atau tolong menolong. Dimana pihak pertama memberikan uang atau barang kepada pihak kedua untuk dimanfaatkan dengan ketentuan bahwa uang atau barang tersebut harus dikembalikan dengan tenggat waktu yang telah disepakati. Dengan demikian utang dapat dikatakan sebagai ibadah sosial dikarenakan dapat membantu antar sesama bagi yang tidak mampu secara ekonomi atau sedang membutuhkan.

Untuk meningkatkan kinerja operasional perusahaan, maka diperlukan modal yang besar pula. Perusahaan biasanya kekurangan modal, dan membutuhkan modal dari luar. Yang dengan kata lain

---

<sup>3</sup>Yoga Bimantara, "Pengaruh Hutang Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survei) Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2011-2018". *Jurnal Unikom*, Vol.1, No.1, (2019), Hal.1

adalah melalui hutang. Dengan bertambahnya modal perusahaan yang berasal dari hutang perusahaan, maka tingkat produksi perusahaan akan bertambah. Hal ini akan berakibat pada tingkat volume penjualan yang meningkat pula. Melalui peningkatan volume penjualan perusahaan, maka laba bersih yang diperoleh perusahaan dapat meningkat.

Berdasarkan uji  $R^2$  menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R square* koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang diperoleh sebesar 0,870 menjelaskan bahwa variabel volume penjualan, dan variabel moderating yaitu total hutang mampu menjelaskan atau memberikan sumbangan sebesar 87,0% terhadap laba bersih. Sedangkan 13% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dibahas dalam penelitian ini.

**Tabel IV.15**  
**Variabel ditolak dan diterima**

<b>Variabel</b>	<b>H<sub>a</sub></b>	<b>H<sub>0</sub></b>
Volume Penjualan (X)	H <sub>a</sub> diterima	H <sub>0</sub> ditolak
Volume penjualan x Total Hutang (XZ)	H <sub>a</sub> diterima	H <sub>0</sub> ditolak

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

Pelaksanaan penelitian ini disusun berdasarkan ketentuan yang telah ditentukan agar penelitian dalam penulisan memperoleh hasil yang sebaik mungkin. Namun dalam prosesnya, untuk mendapat hasil yang sempurna sangatlah sulit, sebab dalam pelaksanaannya peneliti ini terdapat beberapa keterbatasan.

Diantara keterbatasan yang dihadapi peneliti selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini, yaitu:

1. Penelitian ini memiliki keterbatasan dalam menggunakan variabel yang diteliti yaitu hanya berfokus pada volume penjualan terhadap laba bersih dengan total hutang sebagai variabel moderating, sementara masih ada faktor-faktor lain yang kemungkinan dapat mempengaruhi variabel dependen dalam penelitian ini.
2. Keterbatasan materi seperti buku-buku referensi yang diperlukan peneliti untuk penulisan skripsi sehingga menyebabkan kendala bagi peneliti untuk melengkapi teori-teori yang diperlukan.
3. Populasi dalam penelitian ini terbatas hanya terdiri dari tahun 2013-2021 sudah termasuk triwulannya.

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 atas izin Allah SWT skripsi ini dapat terselesaikan.

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengolahan data dari penelitian yang berjudul “Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating pada PT. Siantar Top Tbk”, maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis regresi moderasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$\hat{y} = \alpha + b_1 X_1 + b_2 Z + b_3 (XZ) + e$$

$$\hat{y} = 137.808.649.663,744 + 0,307 + 0,126 + 0,00000000000002175$$

Berdasarkan persamaan diatas dapat ditarik kesimpulan:

- a. Nilai konstanta ( $\alpha$ ) 137.808.649.663,744 artinya apabila variabel volume penjualan, total hutang dan interaksi dianggap konstan atau 0 maka nilai laba bersih adalah sebesar 137.808.649.663,744.
- b. Koefisien regresi variabel volume penjualan ( $b$ ) sebesar 0,307 artinya apabila variabel volume penjualan meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,307 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.664,051$  dengan asumsi variabel lain tetap.
- c. Koefisien regresi variabel total hutang ( $b$ ) sebesar 0,126 artinya apabila variabel total hutang meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan menurun sebesar  $0,126 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.663,87$  dengan asumsi variabel lain tetap.

- d. Koefisien regresi variabel interaksi (b) yaitu 0,0000000000002175 artinya apabila variabel interaksi meningkat 1 satuan, maka laba bersih akan meningkat sebesar  $0,0000000000002175 + 137.808.649.663,744 = 137.808.649.664$  dengan asumsi variabel lain tetap.

Hasil uji regresi moderasi dengan menggunakan uji interaksi dapat dilihat bahwa tingkat signifikansi untuk variabel interaksi atau koefisien  $b_3$  sebesar  $0,002 < 0,05$  maka variabel total hutang merupakan variabel moderating dan termasuk *Pure Moderated*.

2. Hasil nilai *Adjust R Square* 0,870 atau 87,0 hal ini menunjukkan bahwa variabel volume penjualan, total hutang, dan interaksi antara volume penjualan dengan total hutang terhadap laba bersih adalah sebesar 0,870. Artinya besarnya kontribusi variabel independen dan variabel moderating terhadap variabel dependen yaitu sebesar 87,0 % dimana sisanya adalah sebesar 13% yang dipengaruhi oleh variabel atau faktor lain.
3. Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial (uji t) menyatakan hasil  $t_{hitung}(5,733) > t_{tabel} (1.69389)$ . Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk.
4. Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial menyatakan hasil  $t_{hitung}(3,329) > t_{tabel} (1.69389)$  Maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak. Dan nilai signifikan sebesar 0,002. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat

pengaruh total hutang memoderasi hubungan volume penjualan terhadap laba bersih pada PT. Siantar Top Tbk terbukti dengan arah positif. Hasil uji ini juga memiliki arti bahwa total hutang memperkuat hubungan volume penjualan terhadap laba bersih.

## **B. Saran**

Setelah peneliti melalui semua tahapan-tahapan, maka peneliti memberikan saran yaitu:

1. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi untuk menambah wawasan dan melakukan pengembangan penelitian khususnya di bidang manajemen keuangan.
2. Bagi peneliti selanjutnya agar dapat menggunakan sampel yang lebih banyak lagi sehingga hasil penelitian akan lebih bagus.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat memperhatikan variabel-variabel yang lain karena masih banyak variabel yang dapat mempengaruhi laba bersih dan disarankan agar kedepannya lebih banyak memahami tentang penelitian yang akan diteliti seperti wawasan dan ilmu pengetahuan dengan cara lebih melengkapi bahan materi seperti referensi, buku, dan jurnal yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi.

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku

- Alimiyah dan Padji. *Kamus istilah akuntansi*. Bandung : Yrama Widya, 2003.
- Az-Zuhaili, Wahbah. *Tafsir Al- Munir*. Depok: Gema Insani, 2002.
- Baridwan, Zaki. *Intermediate Accounting*. Yogyakarta: PFE, 2012.
- Bungin, Burhan. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Pustaka Media, 2005.
- Daryono. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Yrama Widya, 2011.
- Departemen Agama RI. *Al-Quran dan Terjemahnya*. CV Penerbit Jumanatul Ali-Art, 2004.
- Fahmi, Irham. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta, cv, 2017.
- Hasibuan, Abdul Nasser, dkk. *Akuntansi Keuangan Menengah Pendekatan Teori dan Praktik*. Jakarta: Kencana, 2020.
- . *Belajar Mudah Akuntansi*. Jakarta: Prenadamedia Grup, 2019.
- Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Grafindo Persada, 2008.
- . *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana, 2010.
- Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset Untuk Bisnis & Ekonomi*. Jakarta: Erlangga. 2017.
- M. Quraish Shihab. *Tafsir Al-Mishbah*. Jakarta: Lentera Hati, 2002.
- Nafarin, *Penganggaran perusahaan ( Edisi-1)*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia, 2017.
- Noor, Juliansyah. *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, dan Karya Ilmiah Edisi Pertama*. Jakarta: Prenadamedia Grup, 2011.
- Perdana dan Echo, *Olah Data Skripsi dengan SPSS 22*. Bangka Belitung: LAB KOM Manajemen FEUBB, 2016.
- Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2005.

- Rahardjo, Budi. *Memahami Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Rangkuti, Freddy, *Strategi Promosi Yang Kreatif & Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT .Gramedia Pustaka Utama. 2009.
- Rujakat, Ajat. *Pendekatan Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Deepublish, 2018.
- Samryn,. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Santoso, Imam dan Harries Madiistriyatno. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Tangerang: Indigo Media, 2021.
- Saragih, Megasari Gusandra, Liharman Saragih, dkk. *Metode Penelitian Kuantitatif Dasar-Dasar Memulai Penelitian*. Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021.
- Setiawan dan Dewi Endah Kusriani, *Ekonometrika*. Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010.
- Siallagan, Hamonangan. *Teori Akuntansi*. Medan: LPPM UHN Press, 2020.
- Solimun, *Analisis Variabel Moderasi dan Mediasi*. Malang: Program Studi Statistika FMIPA Universitas Brawijaya. 2011
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan R & D*. Bandung: C.V. Alfabeta, 2017.
- Suhendi, Hendi. *Fiqih Muamalah*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010.
- Sujarweni, V. Wiratna *Pengantar Akuntansi 2*. Yogyakarta: PT. Pustaka Baru, 2020.
- Sunyoto, Danang. *Metodologi Penelitian Akuntansi*. Bandung: PT. Refika Aditama, 2013.
- Swastha, Basu. *Manajemen Penjualan Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE Subramanyam, 2001.
- Syahrum dan Salim, *Metode Penelitian Kuantitatif* . Bandung: Citapustaka Media, 2014.
- Hermawan, Sigit. *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*. yogyakarta: Graha Ilmu, 2013.



Zakariah, M. Askari, Vivi Afriana. *Analisis Statistik Dengan SPSS Untuk Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Yayasan Pondok pesantren Al Mawaddah Warahmah, 2021.

### **Sumber Jurnal**

Anis, Triani, dkk. "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih." *Jurnal Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi* 8, (2). 2020.

Diana. "Pengaruh Hutang, Modal Kerja, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Sektor Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Pada Tahun 2014-2018." *Jurnal Manajemen*.7,(1). 2021.

Ginanjari, Yogi. "Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Pengaruh Laba Bersih Dengan Biaya Promosi." *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Sistem Operasi* 1.(1).2020.

Hidayanti, Fipin, dkk. "Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016)." *Jurnal ekonomi*.1, (1).2018.

Husaeri, Priatna. "Pengaruh Biaya Pemeliharaan Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Pt Pln (Persero) Apj Majalaya." *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 6,(1). 2017.

Jholant, Amelia Luck Bringg, dkk,. "Pengaruh Penjualan, Biaya Operasional, Total Hutang, Perputaran Persediaan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI Periode 2014-2017." *Jurnal Riset Dan Akuntansi Multiparadigma* 6, (2). 2019.

Kusumawardani, Astrin. "Analisis Biaya Produksi Dan Hutang Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei) Periode 2010-2018." *Jurnal Indonesia Membangun* 19, (3). 2020.

Marismiati dan Agung Azhar Ziddan, "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di BEI Periode 2019-2022," *Land Journal* .3, (1). 2022.

Masliannur, dkk, "Pengaruh Total Hutang, Modal Kerja, dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada perusahaan hotel, restoran, dan pariwisata yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2019," *Jurnal Ekonomi bisnis manajemen dan akuntansi (EBMA)*.3, (2). 2022.

Megawati, Pandan Maywulan, dkk. "Pengaruh Modal Kerja, Volume Penjualan, dan Total Hutang Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Subsektor Batubara Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021." *SEIKO: Journal Of Management & Business*.5, (1) . 2022.

Novianti, Dini, Carolyn Lukita, Devi Astriani. "Pengaruh Penjualan, Total Hutang, Modal Kerja Terhadap Laba Bersih." *Jurnal Mahasiswa Manajemen dan Akuntansi*.2,(2).2022.

Purwanto, Eko. "Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*.10, (2).2021.

Rustami, Putu, dkk. "Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan volume penjualan terhadap laba pada perusahaan kopi bubuk Banyuwatis." *Jurnal Jurusan Manajemen*.1. (2). 2014.

Sasangka, Indra dan Rahmat Rusmayadi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart'90 Bandung," *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi*.2, (1). 2018.

Septi, Nurwaliah, dkk. "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Bersih ( Cv. Nj Food Industries)." *Jurnal Proaksi* 2, (2). 2020.

Suzan, Leny dan Nikita Melisa Siallagan. "Pengaruh Biaya Operasional, Total Hutang dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih." *Riset & Jurnal Akuntansi* 6, (1). 2022.

### **Sumber Skripsi**

Rosa, Elvira. "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Tekstil dan Garment Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019.," 2020.

Siregar, Siti Hairani. "Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Sierad Produce Tbk." *Skripsi*, 2019.

### **Sumber Internet**

<https://siantartop.co.id>, Diakses Pada 19 November 2022 Pukul 22.19 WIB.

[www.idnfinancials.com](http://www.idnfinancials.com), Diakses Pada 15 Juli 2022 Pukul 21.19 WIB.

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **IDENTITAS PRIBADI**

Nama : Nofiyanti Pasaribu  
Nim : 1840200124  
Tempat/Tanggal Lahir : Sibolga, 19 November 2000  
Agama : Islam  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Anak ke : Satu dari Tiga Bersaudara  
Alamat : Jl. Dangol Lumban Tobing, Pandan, Kab.  
Tapanuli Tengah, Provinsi Sumatera Utara  
Kewarganegaraan : Indonesia  
No. Telepon/HP : 083893260951  
Email : nofiyanti.pasaribu16@gmail.com

### **IDENTITAS ORANG TUA**

Nama Ayah : Karman Pasaribu  
Pekerjaan Ayah : Wiraswasta  
Nama Ibu : Deliwati Situmeang, S.Pd  
Pekerjaan Ibu : PNS/Guru

### **PENDIDIKAN**

Tahun 2006-2011 : SD Negeri 1 Pandan  
Tahun 2012-2015 : SMP Negeri 2 Pandan Nauli  
Tahun 2016-2018 : SMA Negeri 1 Tukka  
Tahun 2019-2023 : Program Sarjana (S1) Ekonomi Syariah  
UINSYAHADA Padangsidempuan

### **MOTTO HIDUP**

“Perlakukan seseorang dengan baik sebagaimana kamu ingin diperlakukan baik oleh seseorang.”

## Lampiran 1

### Laporan Keuangan PT. Siantar Top Tbk Tahun 2013-2021

Tahun	Triwulan	Volume Penjualan (Milyar Rupiah)	Total Hutang (Milliar Rupiah)	Laba Bersih (Miliar Rupiah)
2013	I	402.592.604.054	729.306.273.127	33.860.183.379
	II	817.247.987.347	671.835.867.021	64.292.924.708
	III	1.232.491.374.194	717.579.754.523	86.859.006.312
	IV	1.694.935.468.814	775.930.985.779	114.437.068.803
2014	I	523.913.250.704	809.398.002.873	43.635.656.499
	II	1.045.977.544.330	815.744.935.667	74.678.660.805
	III	1.575.417.701.889	830.920.236.052	92.666.665.844
	IV	2.170.464.194.350	882.610.280.834	123.465.403.948
2015	I	625.304.258.675	909.381.518.636	51.807.807.376
	II	1.293.237.481.193	1.086.105.269.132	63.174.787.670
	III	1.884.407.390.941	917.865.467.743	103.561.440.456
	IV	2.544.277.844.656	910.758.598.913	185.705.201.171
2016	I	667.045.127.602	903.604.586.742	51.149.209.124
	II	1.313.849.388.006	1.190.446.652.474	64.304.136.022
	III	1.921.879.861.333	1.171.370.172.707	103.393.245.509
	IV	2.629.107.367.897	1.167.899.357.271	174.176.717.866
2017	I	698.927.392.557	1.183.210.303.070	36.739.280.328
	II	1.332.082.165.275	1.049.675.530.122	79.212.420.978
	III	2.097.848.592.415	981.518.070.192	166.568.123.699
	IV	2.825.409.180.889	957.660.374.836	216.024.079.834
2018	I	725.573.271.472	963.897.801.429	90.090.532.228
	II	1.317.066.239.457	853.660.289.762	133.408.270.174
	III	2.044.258.470.994	971.370.131.914	199.657.816.415
	IV	2.826.957.323.397	984.801.863.078	255.088.886.019
	I	862.713.619.821	1.034.570.964.425	135.197.490.648
	II	1.656.646.251.394	692.397.613.931	248.822.052.124

<b>2019</b>	<b>III</b>	2.590.697.913.649	737.343.411.136	377.165.594.241
	<b>IV</b>	3.512.509.168.853	733.556.075.974	482.590.522.840
<b>2020</b>	<b>I</b>	944.934.127.199	780.154.996.822	175.379.802.775
	<b>II</b>	1.800.267.827.154	690.477.873.250	278.049.706.066
	<b>III</b>	2.817.969.611.969	785.227.896.595	479.355.163.052
	<b>IV</b>	3.846.300.254.825	775.696.860.738	628.628.879.549
<b>2021</b>	<b>I</b>	1.025.575.170.971	905.068.714.961	154.720.292.528
	<b>II</b>	1.924.393.406.116	515.447.293.738	263.705.053.293
	<b>III</b>	3.045.069.878.925	599.218.353.890	433.318.148.120
	<b>IV</b>	4.241.856.914.012	618.395.061.219	617.573.766.863

## Lampiran 2

### Hasil Uji Statistic Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	36	402.592.604.054,00	4.241.856.914.012,00	1.791.089.045.203,5800	980.766.301.135,43700
Laba Bersih	36	33.860.183.379,00	628.628.879.549,00	191.179.555.479,6110	160.801.471.447,14400
Total Hutang	36	515.447.293.738,00	1.190.446.652.474,00	869.558.540.016,0000	171.785.395.842,83800
Valid N (listwise)	36				

### Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
			Unstandardized Residual
N			36
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean		-0,0000305
	Std. Deviation		64.385.130.530,95390000
Most Extreme Differences	Absolute		0,061
	Positive		0,061
	Negative		-0,060
Test Statistic			0,061
Asymp. Sig. (2-tailed)			,200 <sup>c,d</sup>
a. Test distribution is Normal.			
b. Calculated from data.			
c. Lilliefors Significance Correction.			
d. This is a lower bound of the true significance.			

### Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	189.488.363.571,867	67.310.480.205,278		2,815	0,008		
	Volume penjualan	0,132	0,012	0,806	11,247	0,000	0,947	1,056
	Total hutang	-0,270	0,067	-0,289	-4,029	0,000	0,947	1,056

a. Dependent Variable: Laba bersih

### Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,916 <sup>a</sup>	0,840	0,830	66.307.496.758,86300	1,212
a. Predictors: (Constant), Total hutang, Volume penjualan					
b. Dependent Variable: Laba bersih					

### Hasil Uji Heterokedastisitas

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	25.956.346.987,268	39.172.238.134,101		0,663	0,512
	Volume penjualan	0,010	0,007	0,243	1,401	0,171
	Total hutang	0,009	0,039	0,040	0,228	0,821
a. Dependent Variable: ABS_Residual						

### Hasil Regresi Linier Sederhana

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-64.966.096.684,667	27.989.853.183,439		-2,321	0,026
	Volume penjualan	0,143	0,014	0,872	10,400	0,000
a. Dependent Variable: Laba bersih						

### Hasil Uji Regresi Moderasi

Coefficients <sup>a</sup>						
Model				Standardized Coefficients	T	Sig.
				Beta		
1	(Constant)	137.808.649.663,744	114.623.855.030,814		1,202	0,238
	Volume Penjualan	0,307	0,054	1,873	5,733	0,000
	Total Hutang	0,126	0,133	0,135	0,950	0,349
	Interaksi	0,0000000000002175	0,000	1,073	3,329	0,002

### Hasil Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,939 <sup>a</sup>	0,881	0,870	58.033.804.112,19890

- a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan, total hutang, interaksi  
 b. Dependent Variable: Laba bersih

### Hasil Uji t

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
		1	(Constant)	137.808.649.663,744		
	Volume Penjualan	,307	,054	1,873	5,733	,000
	Total Hutang	,126	,133	,135	,950	,349
	Interaksi	0,0000000000002175	,000	1,073	3,329	,002

- a. Dependent Variable: Laba Bersih



### Hasil Uji F

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	797.225.445.253.376.000.000.000,000	3	265.741.815.084.459.000.000.000,000	78,904	,000 <sup>b</sup>
	Residual	107.773.517.431.458.000.000.000,000	32	3.367.922.419.733.070.000.000,000		
	Total	904.998.962.684.834.000.000.000,000	35			

**Lampiran 3**  
**Titik persentase distribusi t (df= 1-40)**

Df	Pr	0.25 0.50	0.10 0.20	0.05 0.10	0.025 0.050	0.01 0.02	0.005 0.010	0.001 0.002
1		1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2		0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3		0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4		0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5		0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6		0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7		0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8		0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9		0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10		0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11		0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12		0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13		0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14		0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15		0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16		0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17		0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18		0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19		0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20		0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21		0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22		0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23		0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24		0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25		0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26		0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27		0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28		0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29		0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30		0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
31		0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
32		0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
33		0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
34		0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
35		0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
36		0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
37		0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
38		0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
39		0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279
40		0.68067	1.30308	1.68385	2.02108	2.42326	2.70446	3.30688

**Lampiran 4**  
**Titik persentase distribusi F (df= 1-45)**

df untuk penyebut (N2)	df untuk pembilang (N1)													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241	242	243	244	245	245
2	18.51	19.00	19.16	19.25	19.30	19.33	19.35	19.37	19.38	19.40	19.40	19.41	19.42	19.42
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81	8.79	8.76	8.74	8.73	8.71
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6.00	5.96	5.94	5.91	5.89	5.87
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77	4.74	4.70	4.68	4.66	4.64
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.10	4.06	4.03	4.00	3.98	3.96
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68	3.64	3.60	3.57	3.55	3.53
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.50	3.44	3.39	3.35	3.31	3.28	3.26	3.24
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18	3.14	3.10	3.07	3.05	3.03
10	4.96	4.10	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02	2.98	2.94	2.91	2.89	2.86
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.20	3.09	3.01	2.95	2.90	2.85	2.82	2.79	2.76	2.74
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3.00	2.91	2.85	2.80	2.75	2.72	2.69	2.66	2.64
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71	2.67	2.63	2.60	2.58	2.55
14	4.60	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.70	2.65	2.60	2.57	2.53	2.51	2.48
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.90	2.79	2.71	2.64	2.59	2.54	2.51	2.48	2.45	2.42
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54	2.49	2.46	2.42	2.40	2.37
17	4.45	3.59	3.20	2.96	2.81	2.70	2.61	2.55	2.49	2.45	2.41	2.38	2.35	2.33
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46	2.41	2.37	2.34	2.31	2.29
19	4.38	3.52	3.13	2.90	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42	2.38	2.34	2.31	2.28	2.26
20	4.35	3.49	3.10	2.87	2.71	2.60	2.51	2.45	2.39	2.35	2.31	2.28	2.25	2.22
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37	2.32	2.28	2.25	2.22	2.20
22	4.30	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.40	2.34	2.30	2.26	2.23	2.20	2.17
23	4.28	3.42	3.03	2.80	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32	2.27	2.24	2.20	2.18	2.15
24	4.26	3.40	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.30	2.25	2.22	2.18	2.15	2.13
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.60	2.49	2.40	2.34	2.28	2.24	2.20	2.16	2.14	2.11
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27	2.22	2.18	2.15	2.12	2.09
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25	2.20	2.17	2.13	2.10	2.08
28	4.20	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24	2.19	2.15	2.12	2.09	2.06
29	4.18	3.33	2.93	2.70	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22	2.18	2.14	2.10	2.08	2.05
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21	2.16	2.13	2.09	2.06	2.04
31	4.16	3.30	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.20	2.15	2.11	2.08	2.05	2.03
32	4.15	3.29	2.90	2.67	2.51	2.40	2.31	2.24	2.19	2.14	2.10	2.07	2.04	2.01
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.50	2.39	2.30	2.23	2.18	2.13	2.09	2.06	2.03	2.00
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17	2.12	2.08	2.05	2.02	1.99
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16	2.11	2.07	2.04	2.01	1.99
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15	2.11	2.07	2.03	2.00	1.98
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.20	2.14	2.10	2.06	2.02	2.00	1.97
38	4.10	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14	2.09	2.05	2.02	1.99	1.96
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13	2.08	2.04	2.01	1.98	1.95
40	4.08	3.23	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12	2.08	2.04	2.00	1.97	1.95
41	4.08	3.23	2.83	2.60	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12	2.07	2.03	2.00	1.97	1.94
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11	2.06	2.03	1.99	1.96	1.94
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11	2.06	2.02	1.99	1.96	1.93
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.10	2.05	2.01	1.98	1.95	1.92
45	4.06	3.20	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.10	2.05	2.01	1.97	1.94	1.92



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

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

Nomor : 1509 /In.14/G.1/G.4c/PP.00.9/05/2022  
Lampiran : -  
Hal : Penunjukan Pembimbing Skripsi

31 Mei 2022

Yth. Bapak;

1. Aswadi Lubis : Pembimbing I
2. Ananda Anugrah : Pembimbing II

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

Nama : Nofiyanti Pasaribu  
NIM : 1840200124  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih dengan Total Hutang Sebagai Variabel Moderating pada PT. Siantar Top Tbk.

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

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,  
Wakil Dekan Bidang Akademik  
  
Abdul Nasser Hasibuan

Tembusan :  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.