PENGARUH KINERJA PEMBELIAN DAN PENJUALAN TERHADAP PENCAPAIAN LABA KOTOR DI CV. ANUGRAH UNIKA MEKANIK (TAHUN 2016 – 2018)

SKRIPSI

Oleh:

ERNITA RACHMAWATI
NIM: G72214022

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SURABAYA
2018

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini saya:

Nama : Ernita Rachmawati

NIM : G72214022

Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Akuntansi

Judul Skripsi : Pengaruh Kinerja Pembelian dan Kinerja Penjualan Terhadap Pencapaian Laba Kotor Di CV. Anugrah Unika Mekanik

Dengan sungguh-sungguh menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Surabaya, 20 Juli 2018

Saya yang menyatakan,

Ernita Rachmawati

NIM. G72214022

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang ditulis oleh Ernita Rachmawati dengan NIM. G72214022 ini telah diperiksa dan disetujui untuk dimunaqasahkan.

Surabaya, 20 Juli 2018
Pembimbing,

Imam Buchori,SE,M.Si
NIP.196809262000031001

PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Ernita Rachmawati dengan NIM. G72214022 ini telah dipertahankan di depan sidang Majelis Munaqasah Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sunan Ampel Surabaya pada hari Rabu, 25 Juli 2018 dan dapat diterima sebagai salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program sarjana strata satu bidang Akuntansi.

Majelis Munaqasah Skrpsi :

Penguji I

Imam Buchori, SE., M.Si
NIP. 196809262000031001

Penguji II

Ummiy Fauziyah Laili, M.Si
NIP.198306062011012012

Penguji III

Ana Toni Roby Candra Yudha, M.SEI
NUP. 201603311

Penguji IV

Andhy Permadi, M.Kom
NIP. 198110142014031002

Surabaya, 2 Agustus 2018
Mengesahkan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya
Dekan,

Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM
NIP. 196212141993031002

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Pengaruh Kinerja Pembelian dan Kinerja Penjualan Terhadap Pencapaian Laba Kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik."** Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menjawab tiga pertanyaan, yaitu: mengenai pengaruh kinerja pembelian terhadap pencapaian laba kotor, tentang pengaruh kinerja penjualan terhadap pencapaian laba kotor dan bagaimana kinerja pembelian dan kinerja penjualan memiliki pengaruh terhadap pencapaian laba kotor secara bersama – sama.

Penelitian ini menggunakan data sekunder berupa data pembelian, data penjualan dan laba kotor mulai tanggal 31 Desember 2016 sampai 31 Mei 2018 untuk kemudian dianalisis dengan uji asumsi klasik dan analisis regresi linier berganda mengunakan SPSS 24. Pendekatan yang digunakan peneliti untuk menghitung analisis laba kotor berdasarkan selisih harga jual (SHJ).

Hasil penelitian ini adalah kinerja pembelian tidak mempengaruhi pencapaian laba kotor, karena sebenarnya yang mampu mempengaruhi adalah harga pokok penjualan, sesuai dengan teori analisis laba kotor. Meski pembelian menjadi salah satu unsur dari harga pokok penjualan, tetap saja tidak mampu memberikan pengaruh apapun. Berikutnya untuk kinerja penjualan ternyata memiliki pengaruh signifikan terhadap pencapaian laba kotor. Kemudian yang terakhir, kinerja pembelian dan kinerja penjualan memiliki pengaruh terhadap pencapaian laba kotor secara bersama – sama. Hal ini bisa terjadi karena kedua variabel ini bermuara pada persediaan barang dagangan di gudang. Persediaan barang di gudang inilah yang menghubungkan keterkaitan antara kinerja pembelian dan kinerja penjualan sehingga dapat mempengaruhi pencapaian laba kotor. Karena besaran laba kotor tidak akan naik atau turun, jika persediaan barang tidak terjadi tanpa adanya kinerja tim pembelian, serta tidak ada tim penjualan yang bertanggung jawab untuk mendistribusikan barang tersebut ke tangan pelanggan.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah berdasarkan uji regresi linier berganda, mengartikan bahwa pencapaian laba kotor yang diperoleh perusahaan dapat digunakan untuk mengukur baik atau buruknya kinerja tim pembelian dan kinerja tim penjualan dalam mengelola segala sumber daya yang dimiliki perusahaan. Namun, diantara kedua tim tersebut, kinerja penjualan lah yang paling berperan penting, karena penjualan merupakan penghasil laba dalam perusahaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

SAMPUL DALAM i
PERNYATAAN KEASLIAN ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING iii
PENGESAHAN iv
ABSTRAK v
KATA PENGANTAR vi
DAFTAR ISI viii
DAFTAR TABEL xi
DAFTAR GAMBAR xii
BAB I PENDAHULUAN 1
A. Latar Belakang Masalah 1
B. Rumusan Masalah 9
C. Tujuan Penelitian 10
D. Kegunaan Hasil Penelitian 10
BAB II KAJIAN PUSTAKA 12
A. Landasan Teori 12
1. Kinerja 12
2. Pembelian 18
3. Penjualan 21
4. Harga Pokok Penjualan 23
5. Laba Kotor 25
6. Analisis Laba Kotor 30
B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan 37
C. Kerangka Konseptual 41
D. Hipotesis 41
BAB III METODE PENELITIAN 42
A. Jenis Penelitian 42
B. Waktu dan Tempat Penelitian 43

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Populasi dan Sampel Penelitian 43
1. Populasi 43
2. Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel.....43
D. Variabel Penelitian.....44
E. Definisi Operasional.....44
F. Data dan Sumber Data 45
G. Teknik Pengumpulan Data.....46
1. Penelitian Lapangan.....46
2. Studi Pustaka 46
3. Internet 46
H. Teknik Analisis Data 46
1. Uji Asumsi Klasik 46
a. Uji Normalitas.....46
b. Uji Heteroskedastisitas 48
c. Uji Multikolineritas 49
d. Uji Autokorelasi.....49
2. Analis Regresi Linier Berganda 51
a. Uji Hipotesis 51
1. Uji t.....52
2. Uji f.....53
BAB IV HASIL PENELITIAN 54
A. Deskripsi Umum Objek Penelitian 54
1. Profil Objek Penelitian.....54
B. Analisis Data.....56
1. Uji Asumsi Klasik.....56
a. Uji Normalitas 56
b. Uji Heteroskedastisitas.....58
c. Uji Multikolineritas 59
d. Uji Autokorelasi.....60
2. Analisis Regresi Linier Berganda 62

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Uji Hipotesis 64
1. Uji t 65
2. Uji f 67
BAB V PEMBAHASAN 69
A. Pengaruh Kinerja Pembelian dan Kinerja Penjualan Secara Parsial Terhadap Pencapaian Laba Kotor.....69
B. Pengaruh Kinerja Pembelian dan Kinerja Penjualan Secara Simultan Terhadap Pencapaian Laba Kotor.....77
BAB VI PENUTUP 79
A. Simpulan 79
B. Saran 80
DAFTAR PUSTAKA..... 81
LAMPIRAN

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel ..... Halaman

Tabel 1: Definisi Operasional 40
Tabel 2: Uji Multikolineritas 55
Tabel 3: Uji Autokorelasi 56
Tabel 4: Uji t 59
Tabel 5: Uji f 61

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR GAMBAR

Gambar ..... Halaman

1.1 Kerangka Konseptual.....41
2.1 Grafik Normal Histogram.....52
3.1 Grafik Normal P-Plot.....53
4.1 Uji Heteroskedastisitas.....54
5.1 Tabel Durbin Watson.....57

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembelian merupakan salah satu perilaku konsumen dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan terhadap suatu barang atau jasa. Pembelian menjadi salah satu aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh hampir setiap orang. Alasan utama yang mendorong seseorang untuk melakukan pembelian adalah karena membutuhkan barang atau jasa tertentu. Menurut Brown pengertian pembelian adalah "mengatur pemasukan ke dalam perusahaan untuk mengubah bentuknya, atau menjalankan suatu proses ke dalam produksi organisasi". Sedangkan Galloway berpendapat bahwa pembelian adalah "pengadaan material dengan kualitas yang tepat dan kuantitas yang ditentukan untuk digunakan dalam kegiatan operasi perusahaan pada waktu dan tempat yang tepat".[1]

Terdapat tiga macam perusahaan apabila dilihat dari jenis usahanya, yaitu: perusahaan dagang, perusahaan jasa dan perusahaan manufaktur. Aktivitas membeli barang untuk kemudian dijual kembali biasanya dilakukan oleh perusahaan dagang. Perusahaan dagang dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu pedagang besar (grosir) dan pedangang kecil. Pedagang besar (grosir) langsung membeli barang dari pabriknya (produsen). Sedangkan pedagang – pedagang kecil membeli

[1] Ujiansma, "Pengertian Pembelian Sebagai kegiatan Ekonomi yang Dilakukan Manusia Sehari-hari", ujiansma.com/pengertian-pembelian-kegiatan-ekonomi-sehari-hari, diakses pada 22 November 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

barang dari para produsen untuk kemudian dijual kembali kepada konsumen dengan harga eceran.[2]

Objek penelitian ini merupakan perusahaan dagang. Aktivitas pokok perusahaan ini ialah membeli barang dagangan dari pemasok untuk kemudian menjual kembali barang yang telah dibeli tersebut kepada konsumen dengan maksud untuk memperoleh keuntungan. Ketika barang dagangan dijual, nilai dari transaksi tersebut akan dilaporkan sebagai pendapatan penjualan *(sales revenue)* dan harga pokok dari barang yang dijual akan diakui sebagai harga pokok penjualan *(cost of goods sold).* Pendapatan penjualan setelah dikurangi dengan harga pokok penjualan akan diperoleh laba kotor *(gross profit).* Jumlah tersebut dinamakan laba kotor karena perusahaan masih belum memperhitungkan beban operasional yang turut dikeluarkan dalam rangka menciptakan pendapatan.[3] Perusahaan dagang memiliki beberapa karakteristik, antara lain:

1. Jumlah yang diterima dari konsumen akibat dari penyerahan barang dagang dari penjual kepada pembeli disebut rekening penjualan.
2. Ketika timbul penjualan terjadi pula penyerahan barang dagang dari penjual kepada pembeli. Di dalam barang dagang yang diserahkan, terdapat komponen Harga Pokok Penjualan dan laba atas penjualan barang dagang tersebut.
3. Untuk dapat menghitung harga pokok penjualan diperlukan perhitungan jumlah fisik pada awal dan akhir periode, juga segala catatan yang berkaitan

[2] Al. Haryono Yusup, *Dasar – Dasar Akuntansi Jilid 1,* (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2011), hal 341.
[3] Hery, *Akuntansi Dasar 1 dan 2,* (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2014), hal 103.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan transaksi pembelian, seperti: retur pembelian, potongan pembelian, dan biaya angkut pembelian.

4. Berkaitan dengan penentuan persediaan barang dagang dan harga pokok penjualan, dikenal dua metode pencatatan, yaitu:
   a. Sistem penentuan persediaan secara periodik
   b. Sistem penentuan persediaan secara terus menerus (perpetual)[4]

Entitas yang dijadikan objek dalam penelitian ini menggunakan metode pencatatan persediaan secara terus menerus (perpetual). Secara teknis, pencatatan persediaan secara perpetual adalah perusahaan akan mencatat setiap penambahan barang yang diperoleh dari kegiatan pembelian, maupun pengurangan barang ketika terjadi penjualan.[5] Hal tersebut dilakukan perusahaan meski ketika dilakukan secara tunai maupun kredit. Dalam pencatatan persediaan secara perpetual, perusahaan akan menyediakan kartu stok. Dampak dari pencatatan persediaan secara perpetual ini adalah selalu menunjukkan jumlah barang di gudang tanpa harus mengecek secara fisik setiap saat.

Kegiatan membeli dan menjual kembali barang akan menghasilkan laba. Memperoleh laba menjadi salah satu tujuan utama para pedagang atau perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Berdasarkan Jurnal Ekonomi Pembangunan karya Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati yang berjudul Pengaruh Penjualan

---

[4] F. Winarni & G. Sugiyarso, *Konsep Dasar & Siklus Akuntansi,* (Jogjakarta: Penerbit Media Pressindo, 2001), hal 67.
[5] Materi Akuntansi, "Sistem Persediaan Perpetual", http://www.materiakuntansi.com/sistem-persediaan-perpetual/, diakses pada 25 Februari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tunai dan Penjulan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo, laba merupakan "jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi atau pengambilan investasi untuk pemilik".

Pemahaman yang sedikit berbeda tertulis dalam Skripsi Shofiahlmy Rispayanto dengan judul Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi, Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi Dalam Memprediksi Arus Kas Operasi Masa Mendatang yang ditulis pada tahun 2013. Mahasiswi Universitas Negeri Padang tersebut menuliskan bahwa "nilai yang terkandung dalam laba kotor berasal dari pendapatan yang diperoleh perusahaan yang tidak seluruhnya berasal dari penjualan tunai, namun juga didapat dari penjualan kredit. Kecenderungan atas laba kotor bisa memperlihatkan seberapa sukses perusahaan memanfaatkan sumber daya yang digunakan".

Manajemen selalu merencanakan perolehan laba untuk setiap periode dengan menetapkan target yang harus dicapai. Penentuan target besaran laba ini penting untuk mencapai tujuan perusahaan. Lebih dari itu, pencapaian target laba merupakan salah satu ukuran untuk menentukan karir pihak manajemen di masa mendatang. Penentuan target laba memiliki peranan yang sangat penting. Hal tersebut dimaksudkan agar manajemen perusahaan semakin termotivasi untuk bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya yang dimiliki perusahaan.

Laba yang diperoleh dalam satu periode akuntansi akan digunakan untuk kepentingan perusahaan, salah satunya adalah untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Berdasarkan Jurnal Penelitian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ekonomi dan Akuntansi karya Mohamad Rizal Nur Irawan yang berjudul Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan, laba merupakan "angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan, antara lain: merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam memperkirakan laba yang diperoleh maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa depan, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan."

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

1. Laba kotor *(gross profit)*
2. Laba bersih *(net profit)*

Menurut Dr. Kasmir, laba kotor adalah "laba yang diperoleh sebelum dikurangi dengan biaya – biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali diperoleh perusahaan. Sedangkan laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi oleh biaya – biaya yang dibebankan kepada perusahaan dalam suatu periode, termasuk pajak."

Besaran laba kotor yang diperoleh perusahaan tidak selalu sama. Karena itulah besar kecilnya perolehan laba kotor yang diperoleh setiap periode perlu dianalisis lebih lanjut. Penelaahan ini penting untuk mengetahui dan memahami

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penyebab diprolehnya laba kotor dan untuk memutuskan tindakan apa yang harus dilakukan di masa depan. Analisis ini kita kenal dengan nama analisis laba kotor.[6]

Berdasarkan jurnal penelitian karya Deris Regianto Purnama dengan judul Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor yang menjadikan PT. Gudang Garam, Tbk. sebagai objek penelitiannya, menyatakan bahwa sebuah perusahaan dapat mencapai laba yang diharapkan dengan berbagai cara, antara lain: menentukan harga jual, mengefisiensikan biaya produksi dan berbagai macam cara lainnya.

Teori analisis laporan keuangan menyatakan bahwa rumus untuk menghitung laba kotor adalah penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Sedangkan cara untuk mengetahui nilai dari harga pokok penjualan itu sendiri adalah jumlah persediaan awal barang dagangan ditambah dengan pembelian bersih, kemudian dikurangi oleh persediaan akhir barang dagangan. Pencapaian laba kotor suatu perusahaan dapat dikatakan baik apabila harga barang yang dijual lebih besar dari harga pokok penjualan.

Baik atau tidaknya perolehan laba kotor juga dapat dilihat dari volume penjualan. Secara logika, apabila kuantitas penjualan meningkat, laba kotor yang diperoleh pun ikut bertambah. Selain itu, naik turunnya intensitas pembelian juga dapat memberikan kontribusi yang signifikan. Namun, fakta di lapangan tidak selalu selaras dengan konsep dalam buku karena keadaan suatu perusahaan tidak selalu dalam kondisi yang cemerlang.

---

[6] Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), hal 302 – 304.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Metode yang digunakan untuk menganalisis laba kotor ada dua, yaitu berdasarkan faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Masing – masing metode memiliki indikator tersendiri. Apabila berdasarkan penjualan, indikator yang terkandung di dalamnya adalah: harga jual satuan dan volume penjualan. Sedangkan indikator menurut harga pokok penjualan ialah: harga pokok penjualan setiap satuan produk dan volume penjualan. Salah satu unsur harga pokok penjualan adalah pembelian. Karenanya, peneliti juga mengikutsertakan jumlah keseluruhn pembelian dalam satu periode buku ini untuk menentukan besaran harga pokok penjualan yang dapat mempengaruhi pencapaian laba kotor.

CV. Anugrah Unika Mekanik bergerak dibidang perdagangan alat –alat mekanikal, elektrikal, *spare part, engineering,* dan oli dalam kemasan. Hal tersebut tercantum di dalam Surat Ijin Usaha Perdagangan (SIUP) nomor 510/80-PJ/404.6.2/2015. CV. Anugrah Unika Mekanik berdomisili di RT 14, RW 04, Desa Suruh No. 11, Sukodono, Sidoarjo. Berdasarkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), CV. Anugrah Unika Mekanik resmi dianggap sebagai Pengusaha Kena Pajak sejak tanggal 29 Desember 2009. Dikarenakan hal tersebut, perusahaan ini wajib memenuhi hak dan kewajibannya dalam melaporkan dan membuat faktur pajak atas penjualan barang – barang yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBm).

Status kelembagaan CV. Anugrah Unika Mekanik adalah sebagai supplier. Hal ini mengartikan bahwa setelah membeli barang dalam jumlah besar, CV. Anugrah Unika Mekanik akan menjualnya kembali kepada para pelanggannya dalam jumlah yang besar pula. Klien CV. Anugrah Unika Mekanik adalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengusaha – pengusaha di bidang perbengkelan. Namun, klien utama mereka adalah PT. United Motors Centre.

Alasan mengapa penilitian ini penting dilakukan karena CV. Anugrah Unika Mekanik tidak memiliki anggaran tertentu yang digunakan untuk membiayai pembelian barang dagangan, serta tidak pula memiliki batasan maksimum atau minimum laba kotor yang harus diperoleh dari hasil menjual produk – produknya. Permasalahan ini telah diselidiki oleh peneliti melalui proses wawancara singkat terhadap salah satu karyawan di CV. Anugrah Unika Mekanik. Hal ini menyebabkan pencapaian laba kotor dan keefektivitasan kinerja pembelian serta penjualan pada setiap periode pembukuan di CV. Anugrah Unika Mekanik belum terukur.

Beberapa penelitian terdahulu dengan topik maupun variabel yang hampir sama pernah dilakukan. Pertama adalah penelitian karya Deris Regianto Purnama dengan judul Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor yang ditulis pada tahun 2012. Penelitian ini menggunakan harga pokok produksi sebagai variabel bebas dan laba kotor sebagai variabel terikatnya. Objek penelitian ini adalah PT. Gudang Garam dengan metode penelitian deskriptif analisis. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa harga pokok produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

Kedua adalah penelitian yang ditulis oleh Mustafa Muhani & Sumiati pada tahun 2014 dengan judul Pengaruh Penjualan Tunai dan Kredit Terhadap Laba. Mereka menggunakan penjualan tunai dan penjualan kredit sebagai variable bebas. Sedangkan variabel terikatnya adalah laba usaha. Objek penelitian ini adalah

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Bengkel Las Diana di Palopo. Hasil penelitian mereka membuktikan bahwa penjualan tunai atau kredit secara serentak berpengaruh signifikan tergadap laba usaha.

Ketiga adalah penelitian dengan judul Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha karya M. Rizal N. Irawan yang ditulis pada tahun 2016. Variabel bebas yang peneliti pilih adalah modal usaha dan penjualan. Sedangkan variabel terikatnya adalah laba usaha. Objek penelitian ini adalah UD. Sari Tani yang berada di Lamongan dengan analisis regresi linier berganda, analisis korelasi, uji t serta uji f. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha dan penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha dan variabel penjualan berpengaruh paling dominan terhadap laba usaha.

Tiga macam jurnal yang berbeda ini dijadikan peneliti sebagai pegangan utama untuk menunjukkan kesamaan serta perbedaan aspek – aspek yang sebelumnya sudah pernah ditelaah secara ilmiah dengan penelitian yang hendak dilakukan.

Berkaitan dengan hal tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai pengaruh kinerja pembelian dan penjualan terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik pada tahun 2016 – 2018.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan, maka rumusan masalah penelitian ini adalah:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Apakah kinerja pembelian dan kinerja penjualan berpengaruh secara parsial terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik Pada Tahun 2016 – 2018?
2. Apakah kinerja pembelian dan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik Pada Tahun 2016 – 2018?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kinerja pembelian dan kinerja penjualan secara parsial terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik pada tahun 2016 – 2018.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kinerja pembelian dan penjualan secara simultan terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik pada tahun 2016 – 2018.

D. Kegunaan Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, antara lain:

1. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat ikut berkontribusi dalam perkembangan ilmu akuntansi, khususnya terhadap kinerja pembelian dan penjualan yang dapat dilihat dari seberapa besar pencapaian laba kotor. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi pelopor untuk dilakukannya penelitian – penelitian serupa di masa yang akan datang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Aspek Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi bukti pengaplikasian ilmu akuntansi yang selama ini telah dipelajari selama perkuliahan berlangsung. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan mampu menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pengaruh kinerja pembelian dan penjualan terhadap pencapaian laba kotor.

b. Bagi Instansi Terkait

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi objek penelitian untuk mengetahui baik atau tidaknya kinerja para karyawan. Hal tersebut dimaksudkan agar objek penelitian dapat mempertimbangkan untuk melakukan evaluasi pada setiap periode tertentu guna mengevaluasi dan mengambil keputusan terbaik demi kelangsungan perusahaan di masa mendatang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II
KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

Kegiatan utama perusahaan dagang adalah melakukan pembelian dan penjualan barang dagang. Dari pendahuluan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka konsep teori yang menjadi landasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kinerja

Sinonim dari kinerja adalah prestasi kerja. Ada beberapa pendapat ahli mengenai prestasi kerja seperti yang terangkum dalam Wikipedia. Salah seorang dari mereka adalah Anwar Prabu Mangkunegara yang menyatakan bahwa "hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya." Di sisi lain, Maluyu S.P. Hasibuan berpedapat bahwa "kinerja adalah suatu hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas – tugas yang dibebankan kepadanya yang didasarkan atas kecakapan, pengalaman dan kesungguhan serta waktu." Sedangkan Barry Cushway menegaskan bahwa kinerja adalah "menilai bagaimana seseorang telah bekerja dibandingan dengan target yang telah ditentukan."[1]

[1] Wikipedia, "Kinerja", https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kinerja, diakses pada 29 Mei 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berdasarkan pendapat ketiga ahli yang telah dijabarkan di atas, kesimpulan dari kinerja adalah pencapaian yang mampu diraih seseorang dalam melaksanakan tugas atau tanggung jawab yang telah dipercayakan organisasi kepadanya.

Tujuan dari karyawan yang diberikan tugas tertentu biasanya tidak hanya menginginkan pencapaian yang maksimal terhadap pekerjaannya. Mereka memiliki beberapa tujuan tertentu misal: untuk memperoleh kepuasan kerja, memenuhi rasa tanggung jawab, mendapatkan kompensasi tambahan atau untuk mencapai jenjang karier yang lebih baik dari sebelumnya.[2]

Kinerja terbagi ke dalam dua jenis menurut praktiknya, yaitu kinerja individu dan kinerja organisasi. Kinerja individu adalah prestasi kerja yang dihasilkan oleh seorang karyawan. Sedangkan kinerja organisasi merupakan prestasi kerja yang dicapai oleh divisi – divisi dalam perusahaan secara keseluruhan.[3]

Kenyataan di lapangan tidak selalu menunjukkan kinerja karyawan dalam kondisi seperti yang diharapkan. Ada banyak hambatan yang mempengaruhi kinerja individu atau kinerja organisasi. Mengenai baik atau tidaknya kinerja, beberapa hal di bawah ini menjadi faktor – faktor yang mempengaruhinya, yaitu[4]:

---

[2] Kasmir, *Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik),* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2016), hal 181.
[3] Ibid, hal 182.
[4] Ibid, hal 189 – 193.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

a. Kemampuan dan Keahlian

Maksud dari kemampuan dan keahlian ini adalah seorang karyawan hendaknya memiliki *skill* untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Apabila seseorang memiliki kemampuan yang memadai, ia akan dapat menyelesaikan pekerjaannya dengan baik.

b. Pengetahuan

Pengetahuan yang dimaksud di sini adalah pengetahuan terhadap pekerjaan yang dibebankan kepada seseorang. Apabila karyawan tersebut memiliki wawasan mengenai pekerjaan yang diberikan padanya, ia akan mudah menyelesaikan pekerjaan tersebut dan memperoleh hasil yang baik.

c. Rancangan Kerja

Setiap pekerjaan yang memiliki rancangan kerja yang baik akan memudahkan karyawan untuk menyelesaikannya. Rancangan kerja ini berupa langkah – langkah yang akan menjadi panduan bagi karyawan, sehingga pekerjaan tersebut nantinya akan mampu diselesaikan dengan hasil dan waktu yang diharapkan.

d. Kepribadian

Setiap orang memiliki kepribadiannya masing – masing. Apabila seorang karyawan memiliki kepribadian yang buruk, dikhawatirkan jika ia tidak dapat bertanggung jawab terhadap pekerjaannya. Hal tersebut akan menyebabkan pekerjaan tersebut tidak akan diselesaikan dengan baik. Jika terdapat karyawan seperti

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ini, manajemen harus menindaklanjuti dengan melakukan pembinaan atau peringatan kecil untuk mengingatkan hak dan kewajibannya sebagai karyawan di dalam perusahaan tersebut.

e. Motivasi Kerja

Motivasi kerja dapat mendorong seseorang untuk menyelesaikan pekerjaan dengan sebaik – baiknya. Motivasi kerja ini bisa datang dari dalam diri karyawan itu sendiri, atau dari pihak perusahaan. Motivasi yang datang dari pihak perusahaan dapat dicontohkan dengan: memberikan tiket liburan gratis jika berhasil mencapai target yang diharapkan.

f. Kepemimpinan

Maksud dari kemimpinan disini ialah berhubungan dengan perilaku seseorang. Karakter dari seorang pemimpin dapat dilihat dari caranya mengayomi, mengatur, mengelola, mendidik, bahkan membimbing bawahannya agar dapat mengerjakan tugas yang ia berikan dengan baik. Apabila pemimpin memiliki sikap – sikap tersebut, maka karyawan akan mengikuti perintahnya dengan senang hati.

g. Gaya Kepemimpinan

Gaya kepemimpinan seorang pemimpin akan nampak dari sikapnya ketika menghadapi atau memberi perintah karyawan. Misalnya, gaya kepemimpinan yang demokratis lebih disukai karyawan daripada gaya kepemimpinan otoriter. Namun, fakta di

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lapangan tidak selalu menggambarkan gaya kepemimpinan demokratis akan menghasilkan kinerja yang baik. Penerapan gaya kepemimpinan disesuaikan dengan kondisi organisasi.

h. Budaya Organisasi

Budaya organisasi merupakan kebiasaan yang berlaku dalam suatu lingkungan organisasi dan harus dipatuhi oleh seluruh anggota organisasi. Karyawan yang mematuhi norma – norma yang ada dalam perusahaan akan mempengaruhi kinerja seseorang bahkan kinerja organisasi. Sebagai contoh, kepala kasir di sebuah minimarket mewajibkan setiap kasir untuk tersenyum, memberi salam dan menyapa pelanggan. Apabila ada seorang kasir yang tidak menjalankan norma tersebut, dikhawatirkan pelanggan akan merasa tidak nyaman. Ketidaknyamanan tersebut akan mengakibatkan berkurangnya pelanggan minimarket, atau bahkan memunculkan kritik dan sikap kurang respek dari pelanggan. Hal tersebut secara tidak langsung akan membuat reputasi baik minimarket tersebut turun, kinerja pegawai yang bersangkutan akan menjadi buruk, dan kehilangan pelanggan sama artinya dengan kehilangan satu sumber pemasukan perusahaan.

i. Kepuasan Kerja

Kepuasan kerja berhubungan dengan perasaan senang atau perasaan suka yang berasal dari dalam diri seseorang baik ketika sebelum maupun sesudah melakukan suatu pekerjaan. Apabila

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karyawan menyukai pekerjaannya, ia akan bekerja dengan baik. Begitupula sebaliknya.

j. Lingkungan Kerja

Lingkungan kerja yang kondusif dan menyenangkan dapat membuat pegawai nyaman dalam melakukan pekerjaannya. Lingkungan kerja tidak hanya sebatas ruangan, kebersihan, sarana atau prasarana yang lengkap, tapi juga hubungan dengan sesama rekan kerja yang kompak dan berkenan saling tolong menolong pun menjadi faktor penentu baik tidaknya kinerja.

k. Loyalitas

Loyalitas menunjukkan seberapa setia seorang karyawan terhadap perusahaan tempatnya bekerja. Kesetiaan tersebut ditunjukkan dengan bekerja secara sungguh – sungguh meski keadaan perusahaan sedang dalam kondisi yang tidak baik. Ia akan merasa bahwa perusahaan tersebut seperti miliknya sendiri yang harus dipertahankan dan dikembangkan sebaik mungkin. Selain itu, salah satu bentuk kesetiaan seorang karyawan adalah dengan tidak membocorkan rahasia perusahaan kepada pihak – pihak di luar tempatnya bekerja.

l. Komitmen

Komitmen dapat diartikan sebagai sebarapa patuhnya seorang karyawan terhadap janji – janji yang ia buat. Atau bisa juga dikatakan, bahwa komitmen merupakan sajauh apa seorang karyawan memenuhi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kesepakatan yang telah dibuat. Seorang karyawan yang memegang komitmennya akan berusaha bekerja dengan sebaik mungkin, sehingga hal tersebut akan berpengaruh terhadap kinerjanya.

m. Disiplin Kerja

Seorang karyawan yang memilliki disiplin kerja menandakan bahwa ia melakukan pekerjaannya dengan sungguh – sungguh. Contoh dari disiplin kerja adalah datang tepat waktu, atau mengerjakan pekerjaan yang dibebankan atasan sesuai dengan perintah. Karena kedisiplinannya, akan berdampak baik pada kinerja karyawan tersebut.

2. Pembelian

Pembelian adalah suatu kegiatan utama perusahaan dagang untuk memenuhi kebutuhan produk yang hendak dijual. Barang tersebut dapat dibeli dari pemasok atau *supplier.* Menurut beberapa ahli, pengertian pembelian adalah sebagai berikut:

Soemarsono S.R menyatakan dalam bukunya yang berjudul *Akuntansi Suatu Pengantar* di halaman 208 yang terbit pada tahun 2009, bahwa "Pembelian adalah (purchasing) akun yang digunakan untuk mencatat semua pembelian barang dagang dalam suatu periode."

Susan Irawati juga menyatakan dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Keuangan* yang diterbitkan pada tahun 2008 di halaman 64 bahwa pembelian adalah "suatu kegiatan untuk memperoleh sejumlah harta atau aktiva maupun jasa dari satu pihak untuk kelangsungan usaha atau

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kebutuhan yang mendasar, sehingga dilakukan pembayaran atas sejumlah uang atau jasa tersebut, untuk kelangsungan operasional perusahaan."

Kesimpulan dari definisi – definisi di atas adalah pembelian merupakan suatu kegiatan pengadaan barang yang dibutuhkan perusahaan untuk keberlangsungan usahanya.

Ada bermacam – macam jenis pembelian. Dalam buku yang berjudul *Sistem Informasi Akuntansi* yang ditulis oleh La Midjan dan Azhar Susanto, pembelian terbagi menjadi sembilan macam, yaitu:

1. Pembelian secara tunai, yaitu pembelian barang yang dilakukan dengan cash.
2. Pembelian secara kredit, yaitu pembelian yang dapat dilunasi dalam jangka waktu tertentu. Biasanya pelunasan dilakukan dengan cara mengangsur dengan jumlah tertentu sesuai kesepekatan.
3. Pembelian melalui tender, yaitu pembelian yang dilakukan dengan jumlah cukup besar.
4. Pembelian impor, yaitu barang yang hendak dibeli hanya tersedia atau dijual di luar negeri sehingga mengharuskan perusahaan melakukan prosedur impor.[5]
5. Pembelian di pasar berjangka, yaitu pembelian yang hanya dapat dilakukan di pasar berjangka (bursa). Transaksi yang dilakukan di

[5] Boby Chandro Oktavianus, "Bea Masuk Barang Impor, Seperti Inilah Perhitungannya", https://www.cermati.com/artikel/bea-masuk-barang-impor-seperti-inilah-perhitungannya, diakses pada 25 Februari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pasar berjangka terjadi secara transparan, karena spesifikasi produk telah diketahui.[6]

6. Pembelian dengan cara komisi, yaitu pembelian barang melalui jasa seorang agen. Harga barang yang dibeli telah dihitung beserta upah atas jasa yang dilakukan agen tersebut.
7. Pembelian leasing, yaitu pembelian untuk pengadaan barang dengan cara sewa – guna – usaha *(leasing)* dengan hak opsi yang lebih sering disebut sebagai f*inancial lease* atau tanpa hak opsi *(operating lease)* selama jangka waktu tertentu. Biasanya pembelian leasing dilakukan untuk aktiva atau barang untuk permodalan.[7]
8. Pembelian kontrak, yaitu pembelian dengan kontrak sederhana antara kedua belah pihak yang telah bersepakat atas jual beli suatu barang. Kontrak tersebut hanya memuat hal – hal atau kebutuhan – kebutuhan antara kedua belah pihak saja. Kontrak ini lebih dikenal dengan istilah kontrak serah karena terjadi di luar bursa *(over the counter)*.[8]
9. Pembelian melalui perantara, yaitu pembelian yang menggunakan jasa perantara atau pihak ketiga (makelar).

---

[6] Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi, "Manfaat Ekonomis Perdagangan Berjangka", http://website.bappebti.go.id/id/edu/articles/detail/2988.html, diakses pada 25 Februari 2018.
[7] Badan Pendidikan Dan Pelatihan Keuangan Kementrian Keuangan, "Perlakukan Akuntansi Leasing Menurut PSAK 30 Dan Menurut Peraturan Perpajakan",http://www.bppk.depkeu.go.id/berita-medan/12042-perlakuan-akuntansi-leasing-menurut-psak-30-dan-menurut-peraturan-perpajakan, diakses pada 25 Februari 2018.
[8] Wikipedia, "Kontrak Berjangka", https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kontrak_berjangka, diakses pada 25 Februari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Penjualan

Pengertian penjualan berdasarkan buku Ensiklopedia Ekonomi, Keuangan dan Perdagangan adalah "suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak, masing – masing dikenal sebagai penjual dan pembeli, yang mewajibkan pihak yang pertama itu untuk, atas pertimbangan akan suatu pembayaran, atau suatu janji akan pembayaran sejumlah harga dalam uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta benda".[9]

Perusahaan melakukan penjualan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan tersebut akan digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan di masa mendatang. Hal ini diharapkan agar kegiatan operasional perusahaan dapat terus berjalan untuk jangka waktu yang lama.

Perusahaan mencatat pendapatan yang diperoleh dari kegiatan menjual barang dagangan, yaitu ketika pendapatan tersebut telah diperoleh sesuai dengan prinsip pengakuan pendapatan yang menyatakan bahwa "perusahaan dapat mengakui pendapatan dari hasil penjualan barang ketika barang tersebut dikirim kepada konsumen." Hal ini juga berlaku untuk perusahaan jasa, namun dengan konteks yang berbeda.

Penjualan dapat dilakukan dengan tunai atau secara kredit. Setiap kegiatan penjualan harus dilengkapi bukti tertulis. Jika penjualan dilakukan secara tunai, Register Kas (*cash register tapes)* akan mencatat transaksi

[9] Stikom Institut Bisnis dan Informatika Surabaya, "Sistem Penjualan", sir.stikom.edu/1273/5/BAB_II.pdf, diakses pada 13 Januari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersebut ke dalam selembar kertas sebagai bukti bahwa penjualan tunai telah terjadi. Apabila terjadi penjualan secara kredit, penjual akan menerbitkan faktur penjualan sebagai bukti pendukung transaksi tersebut. Lembar asli faktur akan diberikan kepada lawan transaksi, sedangkan lembar tembusannya akan disimpan oleh penjual untuk kemudian diserahkan kepada bagian akuntansi agar dilakukan pencatatan.[10]

Pendapatan adalah penghasilan yang timbul selama aktivitas normal entitas. Biasanya dikenal dengan bermacam – macam sebutan yang berbeda. Misalnya suatu perusahaan menyebutnya sebagai penjualan. Namun ada juga yang menyebutnya penghasilan jasa (*fees*), bunga, dividen dan royalti. Obyek yang dijual ada dua macam, yaitu barang dan jasa. Tergantung jenis perusahaan. PSAK No. 23 Revisi 2009 menjelaskan tentang pendapatan terhadap penjualan barang.

Pendapatan dari penjualan barang diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi:

a. Entitas telah memindahkan risiko dan manfaat kepemilikan barang secara signifikan kepada pembeli.
b. Entitas tidak lagi melanjutkan pengelolaan yang biasanya terkait dengan kepemilikan atas barang ataupun melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.

[10] Al. Haryono Jusup, *Dasar – Dasar Akuntansi Jilid 1,* (Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 2011), hal 357 – 358.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Kemungkinan besar manfaat ekonomi yang terkait dengan transaksi tersebut akan mengalir kepada entitas tersebut, dan

e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan tersebut dapat diukur dengan andal.

4. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan merupakan istilah yang digunakan dalam akuntansi keuangan dan perpajakan untuk menggambarkan biaya langsung yang muncul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam suatu kegiatan bisnis. Biaya yang termasuk dalam produksi antara lain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead.*[11]

Harga pokok penjualan terdiri dari beberapa komponen, antara lain:

a. Persediaan Awal Barang Dagangan

Seperti namanya, persediaan awal barang dagangan adalah jumlah persediaan barang dagang yang sudah ada di awal periode buku berjalan. Saldo awal persediaan barang dagangan tersebut didapat dari neraca saldo periode berjalan sebelumnya atau pada neraca awal tahun sebelumnya.

[11] Wikipedia, "Harga Pokok Penjualan", https://id.m.wikipedia.org/wiki/Harga_pokok_penjualan, diakses pada 25 Februari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Persediaan Akhir Barang Dagangan

Persediaan akhir barang dagangan merupakan jumlah persediaan barang dagang pada akhir periode buku berjalan. Saldo akhir persediaan akhir barang dagangan tersebut diperoleh dari data penyesuaian yang dilakukan perusahaan tiap akhir periode.

c. Pembelian Bersih

Pembelian bersih merupakan seluruh pengadaan barang dagangan, baik yang dilakukan secara tunai maupun dengan cara kredit. Harga beli barang secara tunai atau kredit itu kemudian ditambah dengan biaya angkut pembelian atau biaya – biaya lain yang mendukung barang dagangan tersebut sampai ke gudang perusahaan. Kemudian dikurangi dengan diskon atau retur pembelian, jika ada.

Harga pokok penjualan ini sedikitnya memiliki dua kegunaan, yaitu:

1. Sebagai landasan utuk menentukan harga jual barang.
2. Untuk mengetahui laba yang diperoleh perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan, dapat dikatakan perusahaan memperoleh laba. Tetapi jika sebaliknya, maka perusahaan mengalami kerugian.[12]

[12] Akuntansi Lengkap, "Harga Pokok Penjualan (HPP) Definisi, Manfaat dan Contoh Lengkap", http://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/harga-pokok-penjualan-hpp-definisi-manfaat-dan-contoh-lengkap/, diakses pada 25 Februari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Laba Kotor

Laba kotor adalah selisih penjualan dikurangi harga pokok penjualan. Setiap perusahaan dipastikan akan selalu berusaha untuk memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal demi kelangsungan hidup perusahaan. Pada umumnya, target laba ditentukan terlebih dahulu. Hal ini biasa disebut dengan *budget* atau anggaran laba. Dengan adanya anggaran laba yang harus dicapai, maka pihak manajemen termotivasi untuk bekerja secara optimal.

Secara umum, pengertian analisis laba kotor adalah evaluasi terhadap perubahan laba kotor dari satu periode kepada periode lainnya, atau evaluasi terhadap laba kotor yang dianggarkan/*budget* dengan realisasinya.[13] Selanjutnya, setelah penyebabnya diketahui dan ditelaah, hasil analisis tersebut dapat digunakan untuk memutuskan kebijakan ke depan yang berkaitan dengan laba tersebut. Untuk melakukan analisis laba kotor, diperlukan berbagai data perusahaan. Data yang dibutuhkan untuk melakukan analisis laba kotor ialah:

1. Target yang telah ditetapkan.
2. Pencapaian laba pada periode berjalan.
3. Laba beberapa periode sebelumnya.

[13] Dermawan Syahrial & Djahotman Purba, *Analisis Laporan Keuangan: Cara Mudah & Praktis Memahami Laporan Keuangan,* (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2013), hal 77.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Target yang telah ditetapkan adalah jumlah angka atau persentase laba yang telah ditetapkan manajemen. Target ini ditentukan sebelum perusahaan menjalankan aktivitasnya. Misal, target laba kotor yang dikehendaki adalah 2 miliar rupiah atau 50% dari penjualan.

Pencapaian laba pada periode tersebut artinya adalah keuntungan aktual yang diperoleh pada periode berjalan. Dengan demikian, laba periode ini, diketahui apakah sama dengan angka yang telah ditargetkan sebelumnya.

Laba beberapa periode sebelumnya adalah perolehan keuntungan lebih dari satu periode ke belakang. Data laba pada beberapa periode sebelumnya sebaiknya diambil lebih dari tiga tahun. Kegunaannya adalah untuk melihat tren perjalanan laba perusahaan dari periode ke periode.

a. Faktor – faktor yang mempengaruhi laba kotor

Dalam praktiknya, perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Perbedaan ini tentu disebabkan oleh berbagai faktor, baik karena kondisi internal perusahaan maupun keadaan – keadaan dari luar perusahaan. Dalam praktiknya, perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor, yaitu:

1. Faktor penjualan.
2. Faktor harga pokok penjualan

Maksud dari penjualan tersebut adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah. Besar

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kecilnya penjualan ini penting sebagai data awal dalam melakukan analisis laba kotor.

Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh:

1. Faktor harga jual.
2. Faktor jumlah barang yang dijual.

Harga jual adalah harga per-satuan atau per-unit atau per-kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula menurun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu. Sedangkan jumlah barang yang dijual adalah banyaknya kuantitas yang dijual dalam suatu periode. Barang yang dijual dengan jumlah yang banyak akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya.

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa yang digunakan sebagai bahan baku untuk kemudian diolah menjadi barang jadi, ditambah biaya-biaya pendukung lainnya. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual kepada konsumen.

Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh:

1. Harga pokok rata-rata.
2. Jumlah barang yang dijual.

Sama seperti dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata per-satuan, per-unit atau per-kilogram atau lainnya juga ikut

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor akan menurun. Begitupula sebaliknya. Di samping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan. Jika jumlah penjualan meningkat, laba kotor juga akan meningkat.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perubahan laba kotor disebabkan oleh tiga faktor berikut ini:

1. Harga jual yang berubah

   Sebagai contoh, harga jual yang ditetapkan sebelumnya Rp 100,00 per unit, dinaikkan menjadi Rp 110,00 per unit atau sebaliknya. Karena berbagai sebab, harga jual justru diturunkan. Perubahan ini jelas akan berdampak pada perolehan nilai jual tersebut.

2. Perubahan jumlah kuantitas (volume) barang yang dijual

   Maksudnya adalah berubahnya jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah penjualan pada periode sebelumnya. Sama seperti harga jual, perubahan jumlah barang yang dijual, misalnya dari jumlah yang ditargetkan sebanyak 1.000 unit, namun hanya terjual 900 unit saja, atau sebaliknya naik menjadi 1.100 unit jelas akan mengakibatkan perubahan perolehan dari nilai jual tersebut.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Harga pokok penjualan yang berubah

Perubahan ini besar kemungkinan disebabkan adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya. Misal: kenaikan atau penurunan harga bahan baku atau biaya-biaya pendukung yang dibebankan. Dalam praktiknya, ada banyak sebab yang mempengaruhi tingkat penjualan dan harga pokok penjualan sehingga memengaruhi perolehan laba kotor dalam periode yang bersangkutan.

Salah satu contohnya ialah perubahan harga jual yang tinggi akan mengakibatkan kemungkinan turunnya jumlah barang yang dijual atau sebaliknya. Hal ini disebabkan kemungkinan konsumen akan berpindah ke produk lain yang harganya relatif lebih murah. Kumungkinan lainnya adalah konsumen akan menunda atau mengurangi jumlah pembelian dari sebelumnya.

Demikian pula jika terjadi penurunan harga. Hal tersebut juga belum tentu mampu meningkatkan kuantitas penjualan. Namun dalam praktiknya, penurunan harga jual dapat meningkatkan volume barang yang terjual. Ada tiga hal yang mempengaruhi besaran harga pokok penjualan suatu produk, antara lain:

a. Harga bahan baku.
b. Upah tenaga kerja.
c. Kenaikan harga secara umum

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Jika terjadi peningkatan pada salah satu dari ketiga biaya tersebut, efeknya akan dirasakan oleh harga pokok penjualan yang ikut membengkak. Akibatnya tentu akan mempengaruhi harga jual per-satuan. Apabila harga jual tidak dinaikkan, persentase keuntungan semakin mengecil. Artinya, laba kotor juga akan ikut turun.

Selain itu, faktor lain yang juga perlu diperhatikan adalah adanya ketidakefisienan dalam memproduksi barang. Misalnya, sering terjadi kesalahan ketika mengolah bahan baku sehingga menghasilkan produk gagal. Atau untuk memperbaiki kesalahan tersebut, diperlukan lah bahan – bahan lain agar kondisi produk gagal tersebut dapat membaik kembali dan layak dijual. Kejadian – kejadian seperti itu sama saja dengan pemborosan pemakaian bahan baku sehingga terjadi lah penambahan biaya. Dan yang paling fatal adalah adanya unsur kecurangan dari pihak manajemen perusahaan dengan pihak ketiga.[14]

6. Analisis Laba Kotor

Analisis laba kotor memiliki tiga manfaat utama, antara lain:

a. Sebagai alat untuk mengetahui penyebab naik dan turunnya jumlah penjualan maupun harga pokok penjualan.

[14] Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan,* (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), hal 304 – 309.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Dapat dijadikan bentuk pertanggungjawaban kinerja divisi penjualan, pemasaran, atau produksi dikarenakan ketiga divisi ini yang menjadi pion penting dalam pembentukan harga pokok penjualan.

c. Merupakan salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen.[15]

Teknik untuk menganalisis laba kotor yaitu terlebih dahulu harus menetapkan selisih laba kotor antara periode sebelumnya dengan periode yang akan datang, atau antara laba kotor budget dengan realisasi budget yang telah disepakati. Hasil dari analisis laba kotor antara budget dengan realisasinya dikenal dengan istilah selisih *(variance)* yang menguntungkan dan selisih yang tidak menguntungkan. Selisih menguntungkan disebut *favorable (F),* sedangkan lawannya dinamakan *Unfavorable (Un).*

Seperti yang sudah dijelaskan pada sub poin Laba Kotor yang ada di bab ini, perubahan laba kotor disebabkan oleh dua hal. Yaitu karena faktor penjualan dan harga pokok penjualan.

a. Faktor Penjualan

Selisih laba kotor yang disebabkan faktor penjualan ini dikarenakan hasil pengurangan yang timbul antara harga jual per-satuan dan kuantitas penjualan. Perhitungan selisih karena faktor penjualan ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. SHJ = (HJA per satuan – HJB per satuan) x VPA
2. SVJ = (VPA – VPB) x HJB per satuan

[15] Dermawan Sjahrial & Djahotman Purba, *Analisis Laporan Keuangan: Cara Mudah & Praktis Memahami Laporan Keuangan,* (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2013), hal 77 – 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keterangan untuk rumus di atas, ialah:

SHJ = Selisih Harga Jual

HJA = Harga Jual Aktual Per Satuan

HJB = Harga Jual Budget Per Satuan

SVJ = Selisih Kuantitas Yang Dijual

VPA = Kuantitas Penjualan Aktual

VJB = Anggaran

Perhitungan menggunakan rumus SHJ atau SVJ, dapat memunculkan selisih menguntungkan atau tidak menguntungkan. Indikatornya adalah, jika HJA lebih besar dari HJB, kondisi tersebut dapat diartikan sebagai selisih yang menguntungkan. Tetapi jika sebaliknya, berarti timbul selisih yang tidak menguntungkan.[16]

Hasil perhitungan dari pendekatan SHJ yang menunjukkan angka negatif menjelaskan bahwa penyebab laba kotor perusahaan menurun dikarenakan penetapan harga jual pada periode berjalan lebih kecil dari harga jual pada periode sebelumnya. Keadaan ini secara tidak langsung juga menunjukkan kurangnya kinerja penjualan dalam menganalisis, mengkalkulasikan serta menargetkan pencapaian laba kotor yang hendak diraih. Begitupula sebaliknya, apabila hasil dari perhitungan SHJ positif, yang terjadi adalah laba kotor perusahaan

[16] Ibid, hal 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengalami peningkatan, dan semua itu pun disebabkan oleh bagusnya kinerja tim penjualan.[17]

Penyebab munculnya selisih negatif *(unfavourable)* berdasarkan perhitungan SHJ, harus ditelusuri untuk kemudian dievaluasi dan diperbaiki manajemen agar tidak terjadi hal serupa pada masa mendatang. Ada beberapa tindakan evaluasi yang dapat diterapkan memperbaiki selisih merugikan dari perbedaan harga jual, yaitu:

1. Penentuan dan Penetapan Harga Jual

   Manajemen harus mampu menentukan harga jual yang tepat tanpa mengurangi kualitas produk. Apalagi mengingat dewasa ini persaingan antar produk semakin tajam, sementara perkembangan permintaan terbatas. Harga jual akan mempengaruhi konsumen untuk membeli barang yang dijual.

2. Peranan Penetapan Harga Jual

   Sebelum menetapkan harga jual, manjemen harus mempertimbangan faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang harus dipikirkan baik – baik antara lain: tujuan pemasaran, strategi pemasaran, biaya yang diserap, dan pertimbangan organisasional lainnya. Sedangkan dari faktor eksternal, poin – poin yang harus

[17] Mia Lasmi Wardiyah, *Analisis Laporan Keuangan,* (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hal 278.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diperhitungkan dengan matang adalah: kondisi pasar, jumlah permintaan konsumen terhadap barang, biaya tambahan lainnya, harga barang sejenis, dan tawaran pesaing.

3. Faktor – Faktor Lingkungan Lainnya

   Kondisi perekonomian suatu negara dan keputusan pemerintah yang telah mewajibkan harga barang tertentu menjadi faktor eksternal lain yang juga harus diperhitungkan sebelum menetapkan harga jual.

4. Tujuan Merubah Harga Jual

   Merubah harga jual yang sebelumnya tidak hanya dimaksudkan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Tetapi juga untuk menggantikan biaya saat ini *(current cost)* yang dikeluarkan untuk mempersiapkan barang dijual.

Sementara itu, jika menggunakan perhitungan dengan rumus SVJ dan mendapatkan hasil yang positif, dapat diindikasikan bahwa perusahaan mengalami kenaikan kuantitas penjualan. Kondisi tersebut secara tidak langsung juga mencerminkan kinerja penjualan yang baik dalam memasarkan produknya. Begitupula jika yang terjadi sebaliknya, hal tersebut sudah dapat menjelaskan kinerja tim penjualan yang kurang baik.[18]

[18] Ibid, hal 278.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Faktor Harga Pokok Penjualan

Faktor yang kedua ini juga menghasilkan selisih menguntungkan dan tidak menguntungkan. Apabila Harga Pokok Penjualan Aktual (HPJA) lebih besar dari Harga Pokok Penjualan Budget (HPJB), perbedaan yang timbul hasil pengurangan keduanya merupakan sebuah keuntungan. Tetapi jika keadaannya terbalik, hal tersebut berarti selisih yang tidak menguntungkan.

Perhitungannya dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. SHPJ = (HPJA – HPJB) x VPA
2. SVHPJ = (VPA – VJB) x HPJB

Keterangan:

SHPJ = Selisih Harga Pokok Penjualan

SVHPJ = Selisih Kuantitas HPP

VPA = Kuantitas Penjualan Aktual

VJB = Volume Penjualan Budget[19]

Hasil perhitungan dari rumus selisih harga pokok penjualan (SHPJ) per satuan akan memunculkan nilai yang positif atau negatif. Angka positif atau negatif itu akan menggambarkan seperti apa kinerja tim penjualan. Apabila angka yang muncul positif, hal ini menunjukkan bahwa adanya kenaikan biaya. Jika biaya lebih tinggi dari pendapatan, berarti perusahaan mengalami kerugian. Keadaan ini

[19] Dermawan Sjahrial & Djahotman Purba, *Analisis Laporan Keuangan: Cara Mudah & Praktis Memahami Laporan Keuangan,* (Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2013), hal 79.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

otomatis akan menggambarkan buruknya dua hal dari kinerja penjualan. Pertama, tim penjualan terlalu boros dalam mengelola pendanaan untuk pemenuhan kesiapan barang yang hendak dijual. Sedangkan yang kedua, tim penjualan tidak mampu meningkatkan jumlah produk yang terjual. Namun sebaliknya, apabila hasil perhitungan SHPJ per satuan menunjukkan nilai yang negatif, maka laba kotor perusahaan akan meningkat, dan semua itu disebabkan oleh kinerja tim penjualan yang baik.[20]

Selanjutnya, menggunakan perhitungan dengan rumus selisih volume harga pokok penjualan (SVHPJ). Maksud dari SVHPJ ini adalah terjadi perubahan pada harga pokok penjualan karena ada perubahan volume penjualan pada periode berjalan. Contoh: pada tanggal 3 Januari 2018, harga pokok penjualan dari 100 barang yang siap dijual senilai lima ratus juta rupiah. Kemudian, pada tanggal 6 Januari 2018, harga pokok penjualan dari 200 barang yang siap dijual sebesar lima ratus lima puluh juta rupiah. Jika kuantitas barang yang hendak dijual bertambah, hal ini juga akan berimbas pada harga pokok penjualan yang juga ikut bertambah. Karena semakin banyak barang yang dijual, semakin banyak pula biaya yang dikeluarkan untuk mendanai barang tersebut sebelum disebarkan ke pasar.

Apabila hasil perhitungan dari rumus SVHPJ merupakan nilai yang positif, artinya kinerja tim penjualan kurang bagus. Kondisi

[20] Mia Lasmi Wardiyah, *Analisis Laporan Keuangan,* (Bandung: Pustaka Setia, 2017), hal 279.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mengeluarkan biaya yang terlalu tinggi, sehingga tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh. Hal sebaliknya berlaku ketika hasil perhitungan SVHPJ bernilai negatif. Keadaan ini menggambarkan kinerja penjualan yang baik karena berhasil membuat perusahaan dalam kondisi laba.[21]

B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Berikut merupakan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan:

1. Deris Regianto Purnama (2012)

   Penelitian yang ditulis oleh Deris R.P yang berjudul Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada PT. Gudang Garam, Tbk.) pada tahun 2012. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh HPP dan laba kotor pada PT. Gudang Garam, Tbk., serta pengaruh HPP terhadap laba kotor pada PT. Gudang Garam, Tbk. Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini adalah HPP dan laba kotor. Hasil penelitian ini menyebutkan bahwa harga pokok produksi ber-pengaruh signifikan terhadap laba kotor.[22]

   Perbedaan yang dapat ditemui dalam penelitian ini dengan penelitian yang hendak dilakukan adalah kinerja penjualan dan pembelian. Sedangkan persamaan diantara kedua penelitian ini adalah laba kotor.

---

[21] Ibid.

[22] Deris Regianto Purnama, *"Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada PT. Gudang Garam, Tbk.)"*, E-Journal Akuntansi, (2012).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Pasoni Mustafa Muhani dan Sumiati (2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Pasoni Mustafa Muhani & Sumiati dengan judul Pengaruh Penjualan Tunai dan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo. Penelitian yang dilakukan pada tahun 2014 ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah dengan menaikkan penjualan tunai atau penjualan kredit dapat meningkatkan laba pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo. Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini ialah penjualan tunai, penjualan kredit dan laba usaha. Hasil penelitian ini memaparkan bahwa penjualan tunai atau kredit secara serentak berpengaruh signifikan terhadap laba usaha.[23]

Perbedaan yang dapat ditemui dalam penelitian ini dengan penelitian yang hendak dilakukan adalah kinerja pembelian dan laba kotor. Sedangkan persamaan diantara kedua penelitian ini adalah penjualan.

3. Mohamad Rizal Nur Irawan (2016)

Penelitian yang ketiga ditulis oleh M. Rizal N. I dengan judul Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan pada tahun 2016. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk membuktikan hipotesis peneliti yang menyatakan bahwa: variabel modal usaha (X_1) dan penjualan (X_2) berpengaruh secara parsial dan simultan,

[23] Pasoni Mustafa Muhani et al, *"Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo",* E-Journal Ekonomi Pembangunan, Vol. 01 No. 02 (2014), hal 50.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

serta diduga variabel penjualan (X_2) berpengaruh paling dominan terhadap laba usaha. Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini adalah modal usaha, penjualan dan laba usaha. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa modal usaha dan penjualan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap laba usaha. Sedangkan penjualan berpengaruh paling dominan terhadap laba usaha.[24]

Perbedaan dan persamaan yang dapat ditemui dalam penelitian ini dengan penelitian yang hendak dilakukan adalah sama dengan penelitian ke dua. Perbedaannya terletak pada variabel kinerja pembelian dan laba kotor. Sedangkan persamaannya adalah penjualan.

4. Tria Tomayahu dan Janjte J. Tinangon (2014)

Penelitian Keempat ditulis oleh Tria Tomayahu dan Janjte J. Tinangon dengan judul Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor Pada Usaha Peternakan Ayam CV. Kharis di Kota Bitung pada tahun 2014. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk membuktikan dampak perhitungan harga pokok produksi pada usaha peternakan Ayam CV. Kharis di kota Bitung dengan menggunakan metode Tradisional maupun metode Activity based Costing (ABC). Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini adalah Harga Pokok Produksi dan laba kotor. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa harga pokok produksi dan laba kotor menggunakan metode

[24] Mohamad Rizal Nur Irawan, *"Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan"*, E-Journal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi, Vol. I No. 2 (2016), hal 75.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Konvensional/Tradisional lebih tinggi dibandingkan dengan menggunakan metode Activity Based Costing (ABC).[25]

Perbedaan yang dapat ditemui dalam penelitian ini dengan penelitian yang hendak dilakukan adalah kinerja penjualan dan kinerja pembelian. Sedangkan persamaan diantara kedua penelitian ini adalah laba kotor.

5. Magun Istonapi, Yunus Tete Konde, dan Musviyanti (2012)

Penelitian terakhir ditulis oleh Magun Istonapi, Yunus Tete Konde, dan Musviyanti dengan judul Analisis Perubahan Laba Kotor Pada PT. Kaltim Parna Industri di Bontang. Penelitian yang ditulis pada tahun 2012 ini menggunakan data sekunder berupa Laporan Keuangan Tahun 2010 dan 2011. Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui perubahan - perubahan apa saja yang menjadi penyebab perubahan laba kotor pada PT KPI di bontang pada tahun 2010 dibandingkan dengan tahun 2011. Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini adalah laba kotor. Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa terjadi perubahan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan harga jual, perubahan kuantitas (volume) penjualan, perubahan harga pokok penjualan per satuan produk, dan perubahan kuantitas penjualan.[26]

---

[25] Tria Tomayahu et al, *"Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor Pada Usaha Peternakan Ayam CV. Kharis Di Kota Bitung",* E-Journal EMBA, Vol. 2 No. 3 (2014), hal 1643.

[26] Magun Istonapi et al, *"Analisis Perubahan Laba Kotor Pada PT. Kaltim Parna Industri Di Bontang",* E-Journal Akuntansi, (2012), hal 1.

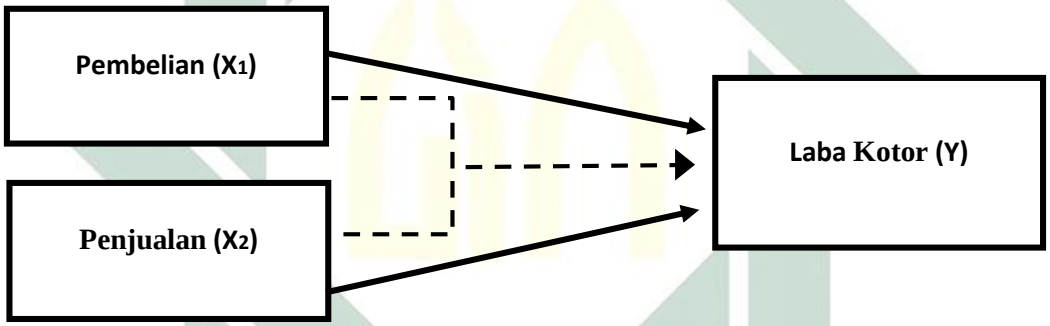
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Perbedaan yang dapat ditemui dalam penelitian ini dengan penelitian yang hendak dilakukan adalah kinerja penjualan dan kinerja pembelian. Sedangkan persamaan diantara kedua penelitian ini adalah laba kotor.

C. Kerangka Konseptual

Berdasarkan latar belakang, kajian pustaka dan beberapa penelitian terdahulu, maka kerangka konseptual dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1.1. Kerangka Konseptual



D. Hipotesis

Berdasarkan latar belakang hingga kerangka konseptual seperti yang telah dijabarkan, hipotesis yang muncul dalam penelitian ini antara lain:

1. Kinerja pembelian berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik Pada Tahun 2016 – 2017.
2. Kinerja penjualan berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik Pada Tahun 2016 – 2017.
3. Kinerja pembelian dan penjualan berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik Pada Tahun 2016 – 2017.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah pendekatan yang sistematis terhadap hubungan suatu kejadian. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji hipotesis adanya pengaruh antara kinerja pembelian dan penjualan terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik pada tanggal 31 Desember 2016 – 31 Mei 2018, baik secara parsial maupun secara simultan.

Berdasarkan tingkat eksplanasinya, penelitian ini termasuk ke dalam jenis deskriptif. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menguji hipotesis penelitian dan menjelaskan hubungan antar variabel yang diteliti. Penelitian ini dilakukan dengan menganalisa data sekunder berupa data pembelian, penjualan dan laba kotor. Selanjutnya, ketiga data tersebut akan diolah oleh SPSS versi 24.

Berdasarkan teori, analisis laba kotor dapat dihitung menggunakan 4 macam cara, yaitu: pertama, menggunakan pendekatan selisih harga jual (SHJ). Kedua, berdasarkan selisih volume penjualan (SVJ). Ketiga, dengan mengamati nilai dari perhitungan selisih harga pokok penjualan (SHPJ). Dan yang terakhir, berdasarkan hasil dari rumus selisih volume harga pokok penjualan (SVHPJ). Penelitian ini mengaplikasikan pendekatan SHJ untuk mengetahui naik atau turunnya pencapaian laba kotor yang terjadi di CV. Anugrah Unika Mekanik sejak 31 Desember 2016 sampai 31 Mei 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan pada April sampai Juni 2018 secara langsung di CV. Anugrah Unika Mekanik yang beralamat di RT 14, RW 04, Desa Suruh No. 11, Sukodono, Sidoarjo.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi

Pengertian dari populasi ialah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek maupun subyek, yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu sesuai dengan ketetapan peneliti untuk dipelajari serta dapat ditarik kesimpulannya.[1] Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data penjualan dan pembelian yang terjadi di CV. Anugrah Unika Mekanik pada tanggal 31 Desember 2016 – 31 Mei 2018.

2. Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

Pengertian dari sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.[2] Sedangkan teknik pengambilan sampel ialah suatu cara pengambilan sampel yang mewakili populasi.[3] Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sampling jenuh. Menurut Sugiyono, sampling jenuh adalah "apabila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel."[4]

---

[1] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D,* (Bandung: CV. Alfabeta, 2014), hal 80.
[2] Ibid.
[3] Riduwan, *Dasar – Dasar Statistika,* (Bandung: Alfabeta, 2008), hal 7.
[4] Eureka Pendidikan, "Definisi Sampling Dan Teknik Sampling", https://www.eurekapendidikan.com/2015/09/defenisi-sampling-dan-teknik-sampling.html, diakses pada 2 Juni 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Keputusan ini diambil oleh peneliti dikarenakan sumber data penjualan dan pembelian yang dimiliki oleh CV. Anugrah Unika Mekanik kurang luas. Objek penelitian ini memiliki 57 macam produk yang terjual mulai akhir tahun 2016 sampai tanggal 30 Desember 2017. Jumlah tersebut diperoleh dari catatan kartu stok barang dagangan. Sedangkan pada bulan Januari 2018 sampai Mei 2018, produk yang dijual berkembang lagi hingga menjadi 90 jenis. Dikarenakan hal tersebut, sehingga untuk menentukan produk yang dijadikan sumber data, maka peneliti mengambil seluruh produk, yaitu sebanyak 57 macam produk untuk perhitungan selama 2017 dan 90 jenis barang dijual untuk masa Januari 2018 sampai Mei 2018 untuk dijadikan sampel penelitian.

D. Variabel Penelitian

Variabel yang muncul dalam penelitian ini adalah:

1. Variabel bebas, merupakan variabel yang memberi pengaruh berupa perubahan pada variabel terikat. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah X_1 dan X_2, yaitu kinerja pembelian dan penjualan.
2. Varibel terikat, merupakan variabel yang mendapat pengaruh atau terkena dampak dari perubahan variabel bebas. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah Y, yaitu laba kotor.

E. Definisi Operasional

Penelitian ini memiliki dua faktor utama yang dinilai mampu memberikan pengaruh pada pencapaian laba kotor. Faktor – faktor tersebut ialah naik atau turunnya penjualan dan pembelian barang. Peneliti

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan definisi operasional untuk membantu pengolahan data sekunder. Definisi operasional pada penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 1
Definisi Operasional

No.	Variabel	Definisi	Indikator/Alat Ukur
1.	Penjualan	Penjualan menunjukkan jumlah barang yang mampu dibeli konsumen dalam satu periode.	Harga jual satuan dan kuantitas penjualan.[5]
2.	Pembelian	Pembelian menunjukkan jumlah barang yang dibeli oleh perusahaan dalam satu periode.	Kuantitas barang yang dibeli. Jumlah keseluruhan pembelian dalam satu periode dapat menentukan besaran harga pokok penjualan yang dapat mempengaruhi pencapaian laba kotor.[6]

F. Data dan Sumber Data

Data yakng digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa data pembelian, penjualan barang dan perhitungan harga pokok penjualan yang ada dalam laporan laba rugi CV. Anugrah Unika Mekanik pada tanggal 31 Desember 2016 – 31 Mei 2018.

[5] Dermawan Sjahrial & Djahotman Purba, *Analisis Laporan Keuangan: Cara Mudah & Praktis Memahami Laporan Keuangan,* (Jakarta: Penertbit Mitra Wacana Media, 2013), hal 78.
[6] Akuntansi Lengkap, "Harga Pokok Penjualan (HPP) Definisi, Manfaat dan Contoh Lengkap", http://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/harga-pokok-penjualan-hpp-definisi-manfaat-dan-contoh-lengkap/, diakses pada 25 Februari 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

G. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan dilakukan untuk mengumpulkan data – data yang berhubungan dengan penjualan dan pembelian yang terjadi di CV. Anugrah Unika Mekanik pada tanggal 31 Desember 2016 – 31 Mei 2018.

2. Studi Pustaka

Studi pustaka dilakukan dengan mencari dan mempelajari literatur – literatur pendukung yang sesuai dengan penelitian untuk dijadikan acuan dalam penyusunan penelitian.

3. Internet

Pencarian literatur – literatur pendukung lainnya dilakukan peneliti melalui internet. Dari internet, peneliti menemukan jurnal, skripsi, tesis dan artikel yang semuanya berformat elektronik.

H. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan untuk penelitian ini antara lain:

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tujuan dilakukannya uji normalitas dalam pengolahan data penelitian menggunakan program SPSS menurut Ghozali adalah "untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel dependen

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan variabel independen mempunyai kontribusi normal atau tidak."[7] Ada beberapa macam cara untuk menguji normalitas, diantaranya ialah menggunakan Grafik Histogram dan P-Plot SPSS, bisa juga dengan mengaplikasikan rumus Chi – Square, rumus Kolmogorov, rumus Shapiro Wilk, atau rumus Lilliefors.[8]

Penelitian ini menggunakan uji normalitas dengan Grafik Histogram dan P-Plot SPSS. Normalitas suatu data menggunakan Grafik Histogram dan P-Plot SPSS dapat ditemukan dengan melihat persebaran titik data pada poros diagonal dari grafik histogram dengan memperhatikan *normal probability plot*. Sebagaimana telah dijelaskan, maka dasar pengambilan keputusan uji normalitas ialah pertama, "distribusi data dinyatakan normal, apabila data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya." Kedua, "apabila data menyebar jauh dari arah garis atau tidak mengikuti diagonal atau grafik histogramnya, data tersebut dinyatakan tidak berdistribusi normal."[9]

---

[7] UIN Malang, https://www.google.co.id/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://etheses.uin-ma-lang.ac.id/2261/7/10520035_Bab_3.pdf&ved=2ahUKEwjo_8bD74PcAhVQXSsKHROVAXgQFjAHegQICBAB&usg=AOvVaw3Px5LkdBmb9nV1sS0nJPAt, diakses pada 4 Juli 2018.

[8] Statistikian, "Uji Normalitas Pada SPSS", https://www.statistikian.com/2013/02/uji-normalitas-pada-spss.html, diakses pada 4 Juli 2018.

[9] Konsistensi, "Uji Normalitas Grafik Histogram dan P-Plot", https://www.konsistensi.com/2014/08/uji-normalitas-grafik-histogram-plot.html?m=1, diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menilai ketidaksamaan varian dari residual antara semua pengamatan yang menggunakan model regresi linier.[10] Atau dengan kata lain, uji heteroskedastisitas adalah pemenuhan pengujian asumsi data agar model regresi yang digunakan dalam penelitian tidak bias.[11]

Data yang dikatakan baik disebut sebagai data homokesdastis. Penyebarannya data tersebut selalu konsisten dari waktu ke waktu. Sedangkan data yang heteroskedastis adalah penyebaran data yang berubah – ubah dari waktu ke waktu. Kondisi data yang heteroskedastis akan membuat penaksiran standar eror menjadi bias sehingga berdampak pada nilai t hitung yang akan ikut bias. Apabila hal ini terjadi, pengambilan keputusan melalui uji hipotesis akan menjadi bias juga meskipun modelnya benar.[12]

Suatu data dinyatakan bebas dari heteroskedastisitas apabila pertama, titik – titik data menyebar di sekitar angka 0. Kedua, titik – titik data tidak hanya mengumpul di atas maupun di bawah. Ketiga, penyebaran titik – titik data tidak membentuk pola bergelombang yang melebar kemudian menyempit, lantas melebar kembali. Dan

[10] Statistikian, "Uji Heteroskedastisitas", https://www.statistikian.com/2013/01/uji-heteroskedastisitas.html, diakses pada 4 Juli 2018.
[11] Global Statistik, "Pengertian Uji Heteroskedastisitas dan SPSS", www.en.globalstatistik.com/pengertian-uji-heteroskedastisitas-dan-spss/, diakses pada 4 Juli 2018.
[12] Ibid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang terakhir, penyebaran titik – titik data harus tidak memiliki pola.[13]

c. **Uji Multikolineritas**

Uji Multikolineritas digunakan untuk mendeteksi apakah ada hubungan yang kuat antar variabel bebas dalam model regresi linier berganda. Model regresi yang baik adalah ketika semua variabel – variabel bebas tidak memiliki hubungan erat satu sama lain. Hal ini berarti bahwa tiap – tiap variabel bebas memiliki kekuatannya sendiri untuk mempengaruhi variabel terikat, sehingga dapat menghasilkan estimasi yang tepat.

Cara untuk mengetahui keberadaan multikolineritas dalam suatu model melalui program SPSS adalah dengan menggunakan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Suatu model dinyatakan bebas dari multikolineritas apabila nilai VIF kurang dari 10.[14]

d. **Uji Autokorelasi**

Tujuan diterapkannya uji autokorelasi adalah untuk memeriksa apakah dalam model terdapat korelasi antara suatu periode t dengan periode t yang sebelumnya (t-1). Dengan kata lain,

---

[13] SPSS Indonesia, "Uji Heteroskedastisitas Scatterplots", https://www.spssindonesia.com/2017/03/uji-heteroskedastisitas-scatterplots.html?m=1, diakses pada 4 Juli 2018.
[14] UNM, "Uji Asumsi Klasik Multikolinearitas", Penalaran-unm.org/uji-asumsi-klasik-multikolinearitas/, diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

data yang sudah diobservasi tidak boleh memiliki keterkaitan dengan data observasi berikutnya.[15]

Autokorelasi adalah suatu bentuk *error* yang terkandung dalam model. Autokorelasi terbagi menjadi dua jenis, yaitu autokorelasi positif dan negatif. Autokorelasi positif adalah saat dimana error yang muncul selalu diikuti oleh tanda yang sama. Misal, error pada suatu periode menunjukkan selisih positif, maka error pada periode berikutnya pun positif. Sedangkan autokorelasi negatif ialah kemunculan error dengan tanda yang berbeda. Contohnya adalah pada periode yang lalu ditemukan error positif, sementara pada periode berikutnya yang terjadi justru error negatif.[16]

Penelitian ini menggunakan uji autokorelasi Durbin – Watson dengan dasar pengambilan keputusan yaitu, pertama jika d lebih kecil dari dL atau lebih besar dari (4-dL) maka hipotesis nol ditolak, artinya terdapat autokorelasi. Kedua, jika d terletak diantara dU dan (4-dU), maka hipotesis nol diterima, hal ini berarti tidak ada autokorelasi. Sedangkan yang terakhir, jika d terletak diantara dL dan dU atau diantara (4-dU) dan (4-dL) adalah tidak ada kesimpulan yang pasti.[17]

---

[15] Konsultan Statistik, "Autokorelasi", http://www.konsultanstatistik.com/2011/08/autokorelasi.html, diakses pada 4 Juli 2018.
[16] Global Statistik, "Pengertian Autokorelasi Positif dan Negatif Dengan SPSS", www.en.globalstatistik.com/pengertian-autokorelasi-positif-dan-negatif-dengan-spss/, diakses pada 4 Juli 2018.
[17] Konsistensi, "Uji Autokorelasi Dengan Uji Durbin Watson", https://www.konsistensi.com/2013/08/uji-autokorelasi-dengan-uji-durbin.html, diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda karena meramalkan hubungan koefisien – koefisien yang dihasilkan oleh persamaan yang terdiri dari dua atau lebih variabel bebas (variabel independen) terhadap satu variabel terikat (variabel dependen).[18]

Regresi berganda yang dijadikan sebagai metode dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui hubungan antara kinerja pembelian dan penjualan (varibel bebas) terhadap pencapaian laba kotor (variabel terikat). Sehingga persamaan regresi bergandanya adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Dimana Y adalah variabel dependen, a adalah nilai konstanta, X_1 merupakan variabel independen 1, dan seterusnya.

a. Uji Hipotesis

Pengertian uji hipotesis menurut wikipedia adalah "metode pengambilan keputusan yang didasarkan dari analisis data, baik dari percobaan yang terkontrol, maupun dari observasi (tidak terkontrol). Hasil dari analisis data dapat dinyatakan signifikan secara statistik jika kejadian tersebut hampir tidak mungkin disebabkan oleh faktor kebetulan, sesuai dengan batas probabilitas yang sudah ditentukan sebelumnya."[19]

---

[18] Abdul Muhid, *Analisis Statistik: 5 Langkah Praktis Analisis Statistik Dengan SPSS For Windows*, (Sidoarjo: Zifatama Publishing, 2012), hal 133.
[19] Wikipedia, "Uji Hipotesis", https://id.m.wikipedia.org/wiki/Uji_hipotesis, diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hipotesis terbagi menjadi dua macam, yaitu: hipotesa alternatif (Ha) dan hipotesa nol (Ho). Ha mengartikan bahwa terdapat hubungan antara variabel X dan Y. Sementara itu Ho berarti tidak ada hubungan antara variabel X dan Y.[20] Pernyataan inilah yang dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan untuk membaca hasil *output* SPSS. Dasar pengambilan keputusan apabila perhitungan menggunakan program SPSS adalah: apabila probabilitas lebih dari 0,05 maka Ho diterima, namun jika nilai probabilitas kurang dari 0,05 maka Ha diterima.[21]

Uji hipotesis dalam penelitian ini akan menguji data yang diperoleh dari daftar penjualan dan pembelian CV. Anugrah Unika Mekanik selama 31 Desember 2016 sampai 31 Mei 2018 telah disusun dalam metode tabel dan angka dan siap diproses menggunakan program SPSS.

1. Uji t

Uji t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Apakah pengaruhnya parsial (sendiri) atau tidak. Pengambilan keputusan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini diambil dari nilai yang dikeluarkan oleh program SPSS. Jika nilai signifikansi

[20] Lentera Kecil, "Pengertian Hipotesis Dalam Penelitian", https://lenterakecil.com/pengertian-hipotesis-dalam-penelitian/, diakses pada 9 Juli 2018.
[21] Gustinerz, "Cara Uji Hipotesis Penelitian Dengan Program SPSS", https://gustinerz.com/cara-uji-hipotesis-penelitian-dengan-program-spss/, diakses pada 9 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kurang dari 0,05, berarti variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan secara parsial terhadap variabel terikat. Namun apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, artinya adalah variabel bebas tidak memiliki pengaruh signifikan secara parsial terhadap variabel terikat.[22]

2. Uji f

Uji statistik f menunjukkan bahwa semua variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat secara bersama - sama. Untuk menguji hipotesis ini digunakan statistik f dengan kriteria pengambilan keputusan berdasarkan nilai signifikansi yang dikeluarkan oleh program SPSS. Apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara serentak. Namun apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, hal tersebut berarti bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen secara bersama – sama.[23]

[22] SPSS Indonesia, "Cara Melakukan Uji t Dengan SPSS", https://www.spssindonesia.com/2014/02/cara-melakukan-uji-t-dengan-spss.html?m=1, diakses pada 4 Juli 2018.
[23] SPSS Indonesia, "Cara Melakukan Uji f", https://www.spssindonesia.com/2016/08/cara-melakukan-uji-f-simultan-dalam.html?m=1, diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV
HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Umum Objek Penelitian

1. Profil Objek Penelitian

CV. Anugrah Unika Mekanik merupakan perusahaan dagang yang telah terdaftar di Badan Pelayanan Perijinan Terpadu di Kabupaten Sidoarjo. Surat Izin Usaha Perdangan (SIUP) yang bernomor 510/80-PJ/404.6.2/2015 diterbitkan pada tanggal 5 Februari 2015. Sebelum SIUP perusahaan dirilis, CV. Anugrah Unika Mekanik telah terdaftar sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) sejak tanggal 29 Desember 2009.

CV. Anugrah Unika Mekanik berdomisili dan peroperasi di RT. 14 RW. 04, Desa Suruh, Kecamatan, Sukodono, Sidoarjo. Barang atau jasa yang menjadi dagangan utama perusahaan berupa alat – alat mekanikal, elektrikal, *spare part, engineering,* serta oli dalam kemasan. Status kelembahaan perusahaan ini ialah sebagai supplier, sesuai yang tertera dalam SIUP. Sebagai supplier, CV. Anugrah Unika Mekanik harus mendapatkan barang dagangannya dari pedagang lain untuk kemudian dijual kembali kepada pedagang – pedagang kecil atau kepada perusahaan sejenis lainnya.

Pemasok CV. Anugrah Unika Mekanik tidak banyak. Hanya ada tujuh, yaitu: Agung Jaya, Artech Chemica Corporation, CV. Naga Sari, Karya Utama, PT. Indo Kimia Abadi, PT. Sinar Raflesia Selatan dan PT. Sumber Indah Perkasa. *Customer* perusahaan ini adalah pengusaha –

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pengusaha di bidang perbengkelan juga. Berdasarkan data penjualan sejak bulan Januari sampai Mei 2018, total pelanggan CV. Anugrah Unika Mekanik sebanyak 98 pelanggan yang tersebar di sepanjang pulau Jawa dan Bali. Namun dari seluruh *customer* tersebut, satu dari mereka menjadi yang paling banyak membeli barang – barang dari CV. Anugrah Unika Mekanik ialah PT. United Motors Centre.

Sejak tanggal 31 Desember 2016 sampai akhir tahun 2017, jumlah barang yang dijual CV. Anugrah Unika Mekanik sebanyak 55 jenis. Sedangkan mulai bulan Januari sampai Mei 2018, varian barang yang dijual bertambah banyak, hingga total keseluruhannya sebanyak 90 jenis. CV. Anugrah Unika Mekanik dipilih sebagai objek penelitian dikarenakan perusahaan ini tidak memiliki anggaran tertentu yang digunakan untuk membiayai pembelian barang dagangan, dan tidak pula memiliki batasan maksimum atau minimum laba kotor yang harus diperoleh dari hasil menjual semua produknya. Dikarenakan kendala inilah, pencapaian laba kotor dan keefektivitasan kinerja pembelian serta penjualan pada setiap periode pembukuan di CV. Anugrah Unika Mekanik belum terukur. Untuk mengatasi hal tersebut, peneliti menggunakan data – data pada periode sebelumnya sebagai pembanding dengan periode berjalan.

Sampel dalam penelitian ini adalah data pembelian dan penjualan barang – barang dagangan CV. Anugrah Unika Mekanik, baik yang dilakukan secara tunai maupun secara kredit. Jika dihitung berdasarkan jumlah data yang digunakan untuk penelitan ini, dimulai sejak tanggal 31

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Desember 2016 hingga 31 Mei 2016, total data tersebut hanya sebanyak 17 bulan. Dikarenakan jumlah yang terlalu sedikit, maka peneliti memperkecil cakupan periode pengolahan data yang semula per 30 hari sekali menjadi tiap 3 – 4 hari sekali dalam setiap bulan, hingga menghasilan 163 data.

B. Analisis Data

1. Uji Asumsi Klasik

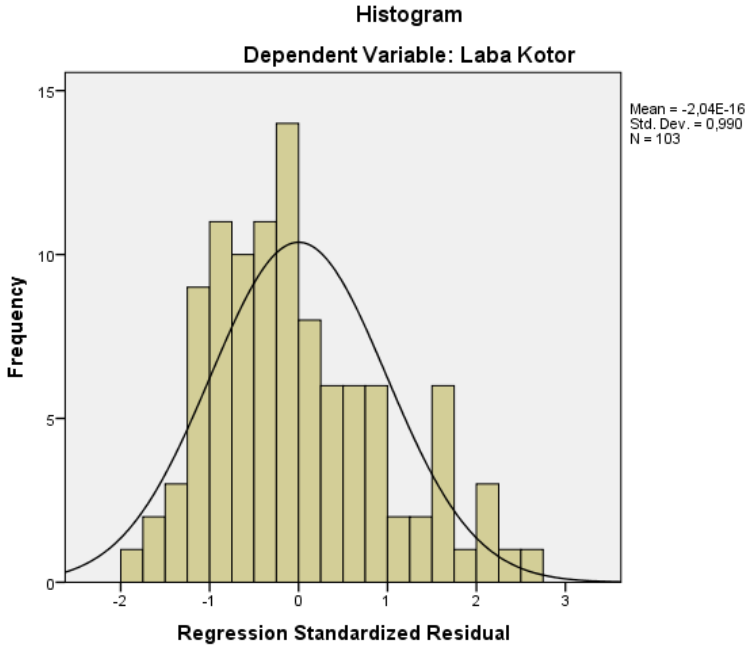
Tujuan dilakukannya uji asumsi klasik adalah untuk menguji kevalidan asumsi – asumsi yang diramalkan dalam suatu model. Asumsi tersebut dapat dinyatakan valid apabila telah memenuhi semua syarat yang diwajibkan sehingga model regresi dinyatakan *Best Linear Unbiased Estimation (BLUE).* Uji asumsi klasik dalam penelitian ini terdiri dari 4 macam, yaitu: uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolineritas dan uji autokorelasi. Berikut ini adalah uraian dari hasil uji asumsi klasik:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas diterapkan dengan tujuan untuk menguji seberapa berpengaruhnya kontribusi normal atau tidaknya variabel dependen dan variabel independen dalam suatu model regresi. Penelitian ini menggunakan Grafik Histogram dan P-Plot SPSS untuk menguji normalitas dari kinerja pembelian (variabel independen) dan kinerja penjualan (variabel independen) terhadap pencapaian laba kotor (variabel dependen). Berikut ini adalah *output* uji normalitas dari program SPSS:

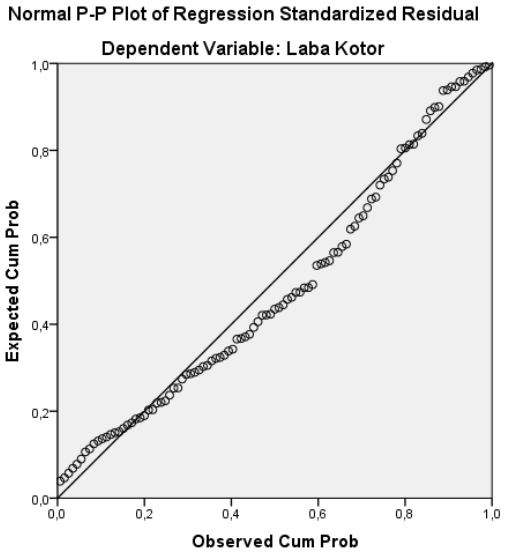
digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 2.1
Grafik Normal Histogram



Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

Gambar 3.1
Grafik Normal P-Plot



Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Grafik normal Histogram dan P-Plot pada gambar 2.1 dan 3.1 menunjukkan bahwa persebaran titik data disekitar garis diagonal serta mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya. Dengan kata lain, variabel - variabel dalam penelitian ini dinyatakan memenuhi uji normalitas.

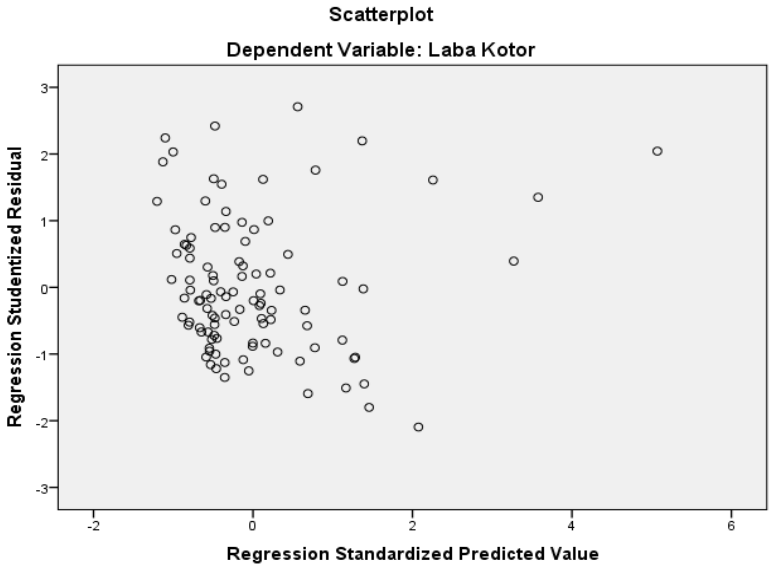
b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menilai apakah ada ketidaksamaan varian dari residual antara pengamatan yang satu dengan pengamatan lainnya. Bisa dikatakan bahwa uji heteroskedastisitas ini diterapkan sebagai alat uji bagi asumsi data untuk mengetahui apakah model regresi yang digunakan bias atau tidak.

Model regresi dinyatakan baik apabila memenuhi tiga syarat, yaitu: titik – titik data menyebar di sekitar angka 0, titik – titik data tidak hanya mengumpul di atas maupun di bawah, dan syarat terakhir ialah penyebaran titik – titik data tidak membentuk pola bergelombang yang melebar kemudian menyempit, lantas melebar kembali. Apabila hasil uji heteroskedastisitas memenuhi ketiga syarat tersebut, maka data dari model regresi dinyatakan homokesdastis, yang artinya bebas dari bias. Di bawah ini adalah gambar *output* SPSS 24 atas uji heteroskedastisitas:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 4.1
Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

Berdasarkan gambar 4.1 di atas, dapat diketahui bahwa varian dari residual antara pengamatan yang satu dengan pengamatan lainnya tidak membentuk pola tertentu. Pola yang tidak jelas tersebut dilihat dari titik – titik yang menyebar di atas dan di bawah angka 0. Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa model regresi dalam penelitian ini bebas dari bias.

c. Uji Multikolineritas

Tujuan dilakukannya uji multikolineritas adalah untuk mendeteksi apakah antar variabel bebas dalam suatu model regresi memiliki hubungan yang kuat satu sama lain. Model regresi dinyatakan baik apabila semua variabel bebas tidak saling berhubungan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Indikator uji multikolineritas dalam penelitian ini menggunakan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF). Suatu model regresi dinyatakan bebas dari multikolineritas apabila nilai VIF yang dikeluarkan oleh SPSS kurang dari 10. Di bawah ini merupakan *output* SPSS 24 atas uji multikolineritas:

Tabel 3
Uji Multikolineritas

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	99963553,510	8526075,848		11,724	,000		
	Selisih Harga Jual	,069	,006	,760	11,287	,000	,916	1,092
	Pembelian	,022	,092	,016	,236	,814	,916	1,092

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

Nilai *tollerance* yang lebih dari 0,1 dari tabel 3 *output* uji multikolineritas di atas menunjukkan bahwa kedua variabel bebas dalam model regresi ini tidak saling berhubungan satu sama lain. Selain itu, kesimpulan tersebut juga dikuatkan oleh nilai VIF yang kurang dari 10.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan untuk mengetahui apakah data yang telah diobservasi masih memiliki keterikatan dengan data observasi di periode berikutnya. Penelitian ini menggunakan uji autokorelasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendekatan Durbin – Watson. Data yang baik adalah harus tidak saling terikat. Dasar pengambilan keputusan dalam pendekatan Durbin – Watson terbagi menjadi tiga, yaitu: pertama, jika d lebih kecil dari dL atau lebih besar dari (4-dL) maka hipotesis nol ditolak, yang artinya terdapat autokorelasi. Kedua, jika d terletak diantara dU dan (4-dU), maka hipotesis nol diterima, hal ini berarti tidak ada autokorelasi. Ketiga, jika d terletak diantara dL dan dU atau diantara (4-dU) dan (4-dL) adalah tidak ada kesimpulan yang pasti. Di bawah ini adalah *output* SPSS 24 atas uji autokorelasi:

Tabel 4
Uji Autokorelasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,765[a]	,585	,576	69396671,840	2,047

a. Predictors: (Constant), Pembelian, Selisih Harga Jual

b. Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

Nilai 2,047 yang ditunjukkan oleh tabel 4 *output* uji autokorelasi dengan pendekatan Durbin – Watson dibandingkan dengan nilai di dalam tabel signifikansi 5%. Jumlah sampel (N) dalam penelitian ini sebanyak 163, dan jumlah variabel independennya ada 2 (K=2). Berarti nilai yang harus dicari dalam tabel Durbin – Watson adalah 1,7687 untuk memperoleh batas atas (du). Berikut adalah tabel Durbin – Watson yang langsung merujuk pada nilai yang harus dicari:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Gambar 5.1
Tabel Durbin – Watson

Tabel Durbin-Watson (DW), α = 5%

	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
n	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU	dL	dU
159	1.7280	1.7533	1.7153	1.7662	1.7024	1.7792	1.6895	1.7925	1.6764	1.8059
160	1.7289	1.7541	1.7163	1.7668	1.7035	1.7798	1.6906	1.7930	1.6776	1.8063
161	1.7298	1.7548	1.7172	1.7675	1.7045	1.7804	1.6917	1.7934	1.6788	1.8067
162	1.7306	1.7555	1.7182	1.7681	1.7055	1.7809	1.6928	1.7939	1.6800	1.8070
163	1.7315	1.7562	1.7191	1.7687	1.7066	1.7814	1.6939	1.7943	1.6811	1.8074
164	1.7324	1.7569	1.7200	1.7693	1.7075	1.7820	1.6950	1.7948	1.6823	1.8078
165	1.7332	1.7576	1.7209	1.7700	1.7085	1.7825	1.6960	1.7953	1.6834	1.8082

Sumber: http://www.stanford.edu

Jika ditarik garis lurus yang dimulai dari angka 163 hingga kolom dU pada k=2, akan muncul nilai 1,7687. Kemudian nilai dU sebesar 1,7687 dibandingkan dengan nilai DW pada *output* SPSS yang bernilai 2,047. Dari sini sudah dapat dilihat bahwa nilai DW 2,047 lebih besar dari nilai batas atas (dU) yakni 1,7687, sedangkan ketika (4-dU) = (4-1,7687) menunjukkan hasil 2,2313. Maka sesuai dengan poin kedua indikator pengambilan keputusan dalam pendekatan Durbin – Watson yang berbunyi: apabila d terletak diantara dU dan (4-dU), maka hipotesis nol diterima, hal ini berarti tidak ada autokorelasi. Dengan kata lain, bahwa dalam penelitian ini, data yang telah diobservasi tidak memiliki keterikatan dengan data observasi di periode berikutnya.

2. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dilakukan untuk mengukur seberapa kuat hubungan diantara kinerja pembelian dan kinerja penjualan terhadap

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pencapaian laba kotor. Seperti yang telah ditulis pada bab 3, persamaan regresi linier berganda dalam dalam penelitian ini ialah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan dari persamaan di atas adalah:

Y = Laba Kotor

a = Konstanta

b_1 dan b_2 = Koefisien Determinasi

X_1 = Kinerja Pembelian

X_2 = Kinerja Penjualan

Di bawah ini adalah hasil analisis oleh SPSS:

Tabel 5
Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	99963553,510	8526075,848		11,724	,000
	Selisih Harga Jual	,069	,006	,760	11,287	,000
	Pembelian	,022	,092	,016	,236	,814

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

Berdasarkan hasil uji SPSS di atas, persamaan regresi linier berganda dalam penelitian ini dapat ditulis sebagai berikut:

$$Y = (99.963.553,510) + 0,069X_1 + 0,022X_2$$

1. Konstan = 99.963.553,510

   Nilai konstanta menunjukkan hasil yang positif, berarti variabel independen (kinerja pembelian dan kinerja penjualan)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berpengaruh terhadap variabel dependen (pencapaian laba kotor). Apabila variabel independen naik, maka pencapaian laba kotor akan naik juga.

2. Kinerja Pembelian (X_1) = 0,069

   Nilai koefisien regresi variabel kinerja pembelian (X_1) yang menunjukkan hasil positif terhadap variabel pencapaian laba kotor (Y) mengartikan bahwa, jika kinerja pembelian mengalami peningkatan, maka pencapaian laba kotor akan ikut naik sebesar 0,069 atau 69%. Koefisien bernilai positif berarti bahwa jika terjadi peningkatan pada kinerja pembelian, maka pencapaian laba kotor akan ikut meningkat, begitupula sebaliknya.

3. Kinerja Penjualan (X_2) = 0,022

   Nilai koefisien regresi variabel kinerja penjualan (X_1) sebesar 0,022 terhadap variabel pencapain laba kotor (Y), dapat diartikan bahwa apabila kinerja penjualan mengalami kenaikan satu satuan, maka pencapaian laba kotor juga akan mengalami kenaikan sebesar 0,022 atau 22%. Koefisien bernilai positif artinya ketika terjadi peningkatan pada kinerja penjualan, hal tersebut akan mempengaruhi pencapaian laba kotor, begitupula sebaliknya.

b. Uji Hipotesis

Tujuan dilakukannya uji hipotesis adalah untuk menguji kebenaran suatu asumsi (hipotesa) secara statistik, agar dapat ditarik

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kesimpulan apakah nilai signifikansi yang dihasilkan SPSS dapat menerima atau menolak hipotesis tersebut. Dasar pengambilan keputusan dalam analisis ini adalah: ketika probabilitas lebih dari 0,05 maka Ho diterima, namun apabila nilai probabilitas kurang dari 0,05 maka Ha diterima.

1. **Uji t**

Tujuan dilakukannya uji t adalah untuk mengetahui apakah variabel bebas mempengaruhi variabel terikat secara individual. Kriteria pengambilan keputusan dalam uji t hampir sama dengan uji F, yaitu apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05, artinya variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan secara individual terhadap variabel terikat. Sedangkan jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, berarti variabel bebas tidak memiliki pengaruh individual secara parsial terhadap variabel terikat. Berikut ini adalah hasil analisis yang dikeluarkan SPSS atas uji t:

Tabel 6
Tabel Uji t

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients B	Unstandardized Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	99963553,510	8526075,848		11,724	,000
	Selisih Harga Jual	,069	,006	,760	11,287	,000
	Pembelian	,022	,092	,016	,236	,814

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hasil uji t di atas menunjukkan bahwa ada dua hipotesis yang diteliti, yaitu:

a. H_1 = kinerja pembelian (X_1) berpengaruh signifikan secara individu terhadap pencapaian laba kotor (Y).
b. H_2 = kinerja pembelian berpengaruh signifikan secara individu terhadap pencapaian laba kotor (Y).

Selanjutnya, untuk mengetahui apakah pengaruh di atas signifikan atau tidak, akan dilakukan pengujian terhadap nilai keofisien regresi variabel kinerja pembelian (X1). Berikut ini adalah hipotesis dalam uji t pertama:

1. Ho = kinerja pembelian (X_1) tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor (Y) secara signifikan.
2. H_1 = kinerja pembelian (X_1) berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor (Y) secara signifikan.

Berdasarkan nilai *output* SPSS, maka hasil dari pengambilan keputusan hipotesis uji t pertama adalah: Ho diterima dan H_1 ditolak, yang artinya adalah kinerja pembelian (X_1) tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor (Y) secara signifikan, karena nilai signifikansinya 0,814 yang berarti lebih besar dari 0,05.

Berikutnya adalah pengujian terhadap nilai keofisien regresi variabel kinerja penjualan (X_2). D bawah ini adalah hipotesis dalam uji t kedua:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Ho = kinerja penjualan (X_2) tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor (Y) secara signifikan.
2. H_2 = kinerja penjualan (X_2) berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor (Y) secara signifikan.

Setelah melihat nilai signifikansi dalam tabel 6 yaitu sebesar 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05. Maka pengambilan keputusan dari hipotesis uji t kedua adalah: H_2 diterima dan Ho ditolak. Kesimpulan tersebut dapat diartikan bahwa kinerja penjualan (X_2) berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor (Y) secara signifikan.

2. Uji f

Uji f diterapkan untuk mengetahui apakah variabel bebas mempengaruhi variabel terikat secara bersama – sama atau justru sebaliknya. Berdasarkan dasar pengambilan keputusan, apabila nilai signifikansi dari *output* SPSS kurang dari 0,05, artinya adalah variabel bebas secara bersama – sama berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Namun apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05 hal itu menunjukkan bahwa variabel bebas secara bersama – sama tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Berikut ini adalah hasil analisis yang dikeluarkan SPSS atas uji f:

Tabel 5
Tabel Uji f

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	678181257700000000,000	2	339090628900000000,000	70,411	,000[b]

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Residual	4815898062000 00000,000	100	4815898062000 000,000		
	Total	1159771064000 000000,000	102			

a. Dependent Variable: Laba Kotor

b. Predictors: (Constant), Pembelian, Selisih Harga Jual

Sumber: Data sekunder dioleh dengan program SPSS (2018)

Menurut dasar pengambilan keputusan menggunakan nilai signifikansi, nilai uji f dalam tabel di atas sebesar 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai tersebut lebih kecil dari 0,05. Dengan kata lain, kedua variabel bebas dalam penelitian ini, yaitu kinerja penjualan dan kinerja pembelian berpengaruh secara signifikan terhadap pencapaian laba kotor (variabel terikat).

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V
PEMBAHASAN

A. Pengaruh Kinerja Pembelian dan Kinerja Penjualan Secara Parsial Terhadap Pencapaian Laba Kotor

Hasil pengujian program SPSS versi 24 menyatakan bahwa kinerja pembelian secara signifikan tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor. Pernyataan tersebut dapat diketahui dengan memperhatikan tabel 4. Nilai signifikansi kinerja pembelian dalam tabel tersebut menunjukkan angka 0,814. Sementara itu, dasar pengambilan keputusan membatasi hanya sampai pada angka 0,05 dengan dua kriteria, yaitu: pertama, variabel bebas memiliki pengaruh yang signifikan secara individual terhadap variabel terikat jika nilai signifikansi kurang dari 0,05. Kedua, jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05, berarti variabel bebas tidak memiliki pengaruh individual secara parsial terhadap variabel terikat. Nilai 0,814 yang dihasilakan *output* SPSS notabenenya lebih besar dari 0,05. Dari sini dapat disimpulkan bahwa nilai tersebut menerima Ho dan menolak H1, yang berarti: kinerja pembelian tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor secara signifikan.

Pengaruh kinerja pembelian yang sebenarnya bukan pada pencapaian laba kotor, tetapi lebih kepada biaya atas pembelian barang. Maksudnya adalah seberapa banyak pengeluaran untuk memenuhi kuantitas barang yang hendak dijual dengan segala persiapannya, sebelum menyebarkan barang tersebut ke pasar. Biaya – biaya ini hendaknya dicairkan dalam jumlah sekecil mungkin. Dengan kata lain, tim pembelian harus mampu memperoleh harga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

beli yang paling murah. Karena hal ini, maka tim pembelian hendaknya mampu mencari dan bekerja sama dengan pemasok dengan harga terjangkau, komunikatif dalam menawar harga, serta tidak jenuh mencari info – info promosi atau mungkin diskon dari barang yang diinginkan. Apabila biaya yang dikeluarkan besar, kondisi demikian secara berkesinambungan akan menyebabkan harga pokok penjualan menjadi tinggi.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori analisis perubahan laba kotor yang menyatakan bahwa laba kotor diperoleh setelah mengurangi penjualan dengan harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa yang digunakan sebagai bahan baku untuk kemudian diolah menjadi barang jadi, ditambah biaya-biaya pendukung lainnya. Ada tiga hal yang mempengaruhi besaran harga pokok penjualan suatu produk, antara lain:

a. Harga bahan baku.
b. Upah tenaga kerja.
c. Kenaikan harga secara umum

Jika terjadi peningkatan pada salah satu dari ketiga biaya tersebut, efeknya akan dirasakan oleh harga pokok penjualan yang ikut membengkak. Selain itu, faktor lain yang juga perlu diperhatikan adalah kemungkinan adanya ketidakefisienan dalam memproduksi barang. Misalnya, sering terjadi kesalahan ketika mengolah bahan baku sehingga menghasilkan produk gagal. Atau untuk memperbaiki kesalahan tersebut, diperlukan lah bahan – bahan lain agar kondisi produk gagal tersebut dapat membaik kembali dan layak dijual. Kejadian – kejadian seperti itu sama saja dengan pemborosan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemakaian bahan baku sehingga terjadi lah penambahan biaya. Dan yang paling fatal adalah adanya unsur kecurangan dari pihak manajemen perusahaan dengan pihak ketiga.

Penelitian yang ditulis oleh Deris Regianto Purnama pada tahun 2012 dengan judul Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada PT. Gudang Garam, Tbk.) ini menguatkan pemahaman bahwa laba kotor dipengaruhi oleh harga pokok penjualan. Dalam jurnalnya, ia memaparkan bahwa harga pokok produksi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap laba kotor. Dari penelitian ini semakin jelas lah kesimpulan bahwa kinerja pembelian tidak memberikan pengaruh apapun terhadap pencapaian laba kotor.

Teori harga pokok penjualan yang dikuatkan oleh penelitian terdahulu, tidak menyatakan pembelian, karena hal tersebut memang sama sekali tidak berpengaruh terhadap naik atau rendahnya pencapaian laba kotor, meskipun di dalam unsur harga pokok penjualan masih terkandung pembelian. Hal demikian mengandung artian bahwa, sebanyak atau sesedikit apapun pembelian barang, serta semahal atau semurah apapun pembelian tersebut dilakukan, pengaruh tersebut akan berimbas pada harga pokok penjualan, bukan pada pembelian.

Pencapaian laba kotor yang baik diperoleh apabila hasil penjualan lebih banyak daripada nilai harga pokok penjualan. Hal tersebut telah cukup membuktikan bahwa laba kotor akan tetap diperoleh dari kemampuan perusahaan menjual kembali barang – barang tersebut. Kemampuan perusahaan menjual barang berhubungan pula dengan strategi seperti apa yang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

digunakan *marketing* perusahaan dan hal itu sama sekali tidak ada hubungannya dengan kinerja pembelian.

Selanjutnya, hasil pengujian secara statistik untuk menunjukkan apakah kinerja penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pencapaian laba kotor, dapat disimpulkan setelah membaca *output* SPSS pada kolom signifikansi pada model selisih harga jual yang ada di dalam tabel 4. Nilai signifikansi yang dikeluarkan SPSS menunjukkan nilai 0,000. Dengan ktaa lain, nilai tersebut lebih kecil dari 0,05.

Hasil penelitian ini membuktikan kebenaran teori analisis perubahan laba kotor seperti yang telah dijelaskan pada poin sebelumnya. Semakin banyak jumlah barang yang dijual perusahaan, laba kotor yang diperoleh pun juga akan bertambah. Namun apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, maka laba kotor yang diterima perusahaan juga sedikit.

Selain dipengaruhi oleh volume penjualan (SVJ), perolehan laba kotor juga dipengaruhi oleh tiga hal lainnya, yaitu: pertama, perubahan harga jual (SHJ). Kedua, perubahan harga pokok penjualan (SHPJ) persatuan produk. Dan yang terakhir, perubahan kuantitas harga pokok penjualan (SVHPJ).

Teknik untuk menganalisis laba kotor yaitu terlebih dahulu harus menetapkan selisih laba kotor antara periode sebelumnya dengan periode yang akan datang. Hasil dari analisis laba kotor antara periode sebelumnya dengan periode yang akan datang dikenal dengan istilah selisih *(variance)* yang menguntungkan dan selisih yang tidak menguntungkan. Selisih menguntungkan disebut *favorable (F),* sedangkan lawannya dinamakan *Unfa-vorable (Un).*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Apabila pencapaian laba kotor dipengaruhi oleh SHJ dan setelah dilakukan perhitungan menghasilkan selisih merugikan, hal itu mengartikan bahwa penyebab laba kotor menurun dikarenakan penetapan harga jual pada periode berjalan lebih kecil dari harga jual pada periode sebelumnya. Keadaan ini secara tidak langsung juga menunjukkan kurangnya kinerja penjualan dalam menganalisis, mengkalkulasikan serta menargetkan pencapaian laba kotor yang hendak diraih. Begitupula sebaliknya, apabila menghasilkan selisih menguntungkan, semua itu pun disebabkan oleh bagusnya kinerja tim penjualan.

Jika pencapaian laba kotor dipengaruhi oleh SHPJ persatuan produk dan hasil perhitungan menunjukkan selisih menguntungkan, hal ini berarti bahwa ada kenaikan biaya. Jika biaya lebih tinggi dari pendapatan, berarti perusahaan mengalami kerugian. Keadaan ini otomatis akan menggambarkan buruknya dua hal dari kinerja penjualan. Pertama, tim penjualan terlalu boros dalam mengelola pendanaan untuk pemenuhan kesiapan barang yang hendak dijual. Sedangkan yang kedua, tim penjualan tidak mampu meningkatkan jumlah produk yang terjual. Namun sebaliknya, apabila hasil perhitungan SHPJ persatuan produk menunjukkan nilai yang negatif, maka laba kotor perusahaan akan meningkat, dan semua itu disebabkan oleh kinerja tim penjualan yang baik.

Terakhir, apabila pencapaian laba kotor dipengaruhi oleh SVHPJ sehingga menunjukkan selisih yang menguntungkan setelah dilakukan perhitungan, kondisi ini menggambarkan bahwa perusahaan mengeluarkan biaya yang terlalu tinggi. Karena pengeluaran yang terlalu banyak dan tidak

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sebanding dengan pendapatan yang diperoleh, perusahaan mengalami kerugian. Hal sebaliknya berlaku ketika hasil perhitungan SVHPJ bernilai negatif. Keadaan ini menggambarkan kinerja penjualan yang baik karena berhasil membuat perusahaan dalam kondisi laba. Maksud dari SVHPJ ini adalah terjadi perubahan pada harga pokok penjualan karena ada perubahan volume penjualan pada periode berjalan. Contoh: pada tanggal 3 Januari 2018, harga pokok penjualan dari 100 barang yang siap dijual senilai lima ratus juta rupiah. Kemudian, pada tanggal 6 Januari 2018, harga pokok penjualan dari 200 barang yang siap dijual sebesar lima ratus lima puluh juta rupiah. Jika kuantitas barang yang hendak dijual bertambah, hal ini juga akan berimbas pada harga pokok penjualan yang juga ikut bertambah. Karena semakin banyak barang yang dijual, semakin banyak pula biaya yang dikeluarkan untuk mendanai barang tersebut sebelum disebarkan ke pasar.

Penelitian ini memfokuskan perhitungan data mentah dengan pendekatan selisih harga jual (SHJ), yang dirumuskan dengan: pengurangan antara harga jual pada periode berjalan dengan harga jual pada periode sebelumnya, lantas hasil dari pengurangan tersebut dikalikan dengan kuantitas barang yang dijual pada periode berjalan.

Setelah menghitung menggunakan rumus SHJ, ditemukan lah hasil yang negatif maupun positif. Ketika peneliti melakukan penelusuran lebih jauh dengan mewawancarai singkat salah satu pegawai di CV. Anugrah Unika Mekanik, hasil perhitungan tersebut disebabkan oleh perbedaan penatapan harga jual. Ada satu waktu dimana harga jual periode berjalan lebih tinggi dari periode sebelumnya, sehingga meningkatkan laba kotor. Namun, ada juga

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kalanya ketika harga jual pada periode berjalan lebih kecil dari periode sebelumnya. Penetapan harga jual yang berubah – ubah ini bukan tanpa alasan. Peneliti akhirnya mengetahui latar belakang harga jual yang tidak sama, ialah dikarenakan untuk setiap penjualan kepada *customer,* CV. Anugrah Unika Mekanik akan memberikan tambahan intensif dan eskpedisi yang berbeda – beda.

Naik atau turunnya pencapaian laba kotor dengan memperhatikan pendapatan dari menjual barang dagangan ini adalah metode yang tepat untuk menilai serta mengevaluasi kinerja tim penjualan. Apabila muncul selisih negatif *(unfavourable)* berdasarkan perhitungan SHJ, harus ditelusuri penyebabnya untuk kemudian ditindak lanjuti manajemen agar tidak terjadi hal serupa pada periode – periode berikutnya. Ada beberapa tindakan evaluasi yang dapat diterapkan untuk memperbaiki selisih merugikan dari perbedaan harga jual, yaitu:

1. Penentuan dan Penetapan Harga Jual

   Manajemen harus mampu menentukan harga jual yang tepat tanpa mengurangi kualitas produk. Apalagi mengingat dewasa ini persaingan antar produk semakin tajam, sementara perkembangan permintaan terbatas. Harga jual akan mempengaruhi konsumen untuk membeli barang yang dijual.

2. Peranan Penetapan Harga Jual

   Sebelum menetapkan harga jual, manjemen harus mempertimbangan faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang harus dipikirkan baik – baik antara lain: tujuan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pemasaran, strategi pemasaran, biaya yang diserap, dan pertimbangan organisasional lainnya. Sedangkan dari faktor eksternal, poin – poin yang harus diperhitungkan dengan matang adalah: kondisi pasar, jumlah permintaan konsumen terhadap barang, biaya tambahan lainnya, harga barang sejenis, dan tawaran pesaing.

3. Faktor – Faktor Lingkungan Lainnya

   Kondisi perekonomian suatu negara dan keputusan pemerintah yang telah mewajibkan harga barang tertentu menjadi faktor eksternal lain yang juga harus diperhitungkan sebelum menetapkan harga jual.

4. Tujuan Merubah Harga Jual

   Merubah harga jual yang sebelumnya tidak hanya dimaksudkan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Tetapi juga untuk menggantikan biaya saat ini *(current cost)* yang dikeluarkan untuk mempersiapkan barang dijual.

Kinerja penjualan memberikan pengaruh signifikan terhadap pencapaian laba kotor, dikarenakan penjualan memang menjadi unsur utama yang mampu mendatangkan profit. Setiap perusahaan dipastikan akan selalu berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal demi kelangsungan hidup perusahaan.

Selain telah dibuktikan oleh kesesuaian antara hasil penelitian ini dengan teori analisis laba kotor, hasil penelitan ini pun selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Magun Istonapi, Yunus Tete Konde, dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Musviyanti yang dilakukan pada tahun 2012 dengan judul Analisis Perubahan Laba Kotor Pada PT. Kaltim Parna Industri di Bontang. Dalam jurnalnya, ketiga peneliti tersebut menyebutkan bahwa terjadinya perubahan laba kotor dikarenakan oleh: harga jual yang berubah, berubahnya kuantitas penjualan, perubahan harga pokok penjualan per satuan produk, dan perubahan kuantitas penjualan.

Kemudian, ada juga penelitian yang dilakukan oleh Mohamad Rizal Nur Irawan yang berjudul Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan pada tahun 2016 yang juga selaras dengan penelitian sebelumnya, meski persamaan variabel dalam penelitian ini hanya terletak pada variabel penjualan. Tujuan dari penelitian karya Mohamad Rizal Nur Irawan ini salah satunya adalah untuk membuktikan bahwa variabel penjualan berpengaruh paling dominan terhadap laba usaha. Kemudian setelah dilakukan pengujian, ternyata memang benar bahwa variabel penjualan berpengaruh paling dominan terhadap laba usaha.

B. Pengaruh Kinerja Pembelian dan Kinerja Penjualan Secara Simultan Terhadap Pencapaian Laba Kotor

Hasil uji f terhadap pengaruh kedua variabel independen terhadap variabel dependen dalam penelitian ini menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,000 yang artinya adalah kinerja pembelian dan kinerja penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap pencapaian laba kotor secara bersama – sama.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kinerja pembelian dapat memberikan pengaruh signifikan bersama – sama dengan kinerja penjualan terhadap pencapaian laba kotor, karena kedua variabel ini bermuara pada persediaan barang dagangan di gudang. Penjelasannya adalah seperti ini: barang dagangan yang dibeli dari pemasok, akan disimpan di dalam gudang perusahaan sebelum akhirnya nanti barang tersebut keluar kembali karena dijual ke *customer*. Jangka waktu yang dilewati sebuah barang selama mengendap di gudang sampai akhirnya sampai ke tangan pelanggan dapat merugikan maupun menguntungkan perusahaan. Dikategorikan menguntungkan perusahaan apabila seluruh barang dapat terjual dalam kondisi baik. Namun hal tersebut juga dapat merugikan perusahaan apabila barang – barang tersebut tidak dapat terjual secara maksimal. Apalagi untuk jenis barang yang tidak mampu bertahan lama, jika tidak segera terjual, barang tersebut akan membusuk di gudang.

Persediaan barang di gudang inilah yang menghubungkan keterkaitan antara kinerja pembelian dan kinerja penjualan sehingga dapat mempengaruhi pencapaian laba kotor. Karena besaran laba kotor tidak akan naik atau turun, jika persediaan barang tidak terjadi tanpa adanya kinerja tim pembelian, serta tidak ada tim penjualan yang bertanggung jawab untuk mendistribusikan barang tersebut ke tangan pelanggan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB VI
PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh kinerja pembelian dan kinerja penjualan terhadap pencapaian laba kotor di CV. Anugrah Unika Mekanik, dapat ditarik kesimpulan antara lain:

1. Berdasarkan hasil uji t, kinerja pembelian tidak berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor karena nilai signifikansi dengan uji t lebih besar dari 0,05. Sedangkan kinerja penjualan berpengaruh terhadap pencapaian laba kotor, sesuai hasil dari uji t yang lebih besar dari 0,05.
2. Berdasarkan hasil uji f pada kinerja pembelian dan kinerja penjualan terhadap pencapaian laba kotor, hasil yang didapatkan menyatakan bahwa kedua variabel tersebut mempengaruhi variabel terikat secara bersama - sama.

Kedua pengujian di atas mengartikan bahwa pencapaian laba kotor yang diperoleh perusahaan dapat digunakan untuk mengukur baik atau buruknya kinerja tim pembelian dan kinerja tim penjualan dalam mengelola segala sumber daya yang dimiliki perusahaan. Namun, diantara kedua tim tersebut, kinerja penjualan lah yang paling berperan penting, karena penjualan merupakan penghasil laba dalam perusahaan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dijabarkan di dalam poin sebelumnya, maka peneliti mengajukan saran – saran di bawah ini:

1. **Saran untuk objek penelitian**

   CV. Anugrah Unika Mekanik sebaiknya memisahkan tambahan intensif dan ekspedisi dari harga jual. Tambahan tersebut dapat dirinci di kolom tersendiri, bersebelahan dengan kolom harga jual. Hal ini dimaksudkan agar harga jual yang sebenarnya dapat dideteksi, sehingga hasil perhitungan laba kotor tidak menghasilkan selisih positif atau negatif yang terlalu jauh dan tidak beraturan.

2. **Saran untuk penelitian selanjutnya**

   Penelitian ini hanya terfokus pada satu metode pengukuran kinerja penjualan, yaitu menggunakan pendekatan selisih harga jual (SHJ). Masih ada tiga pendekatan lain, yaitu: perubahan harga jual (SHJ), perubahan harga pokok penjualan (SHPJ) persatuan produk, dan perubahan kuantitas harga pokok penjualan (SVHPJ). Penelian selanjutnya diharapkan dapat menggunakan minimal dua macam pendekatan agar dapat memberikan hasil penelitian yang beragam dan lebih luas.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Akuntansi Lengkap. Harga Pokok Penjualan (HPP) Definisi, Manfaat dan Contoh Lengkap. http://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/harga-pokok-penjualan-hpp-definisi-manfaat-dan-contoh-lengkap/. Diakses pada 25 Februari 2018.

Badan Pendidikan Dan Pelatihan Keuangan Kementrian Keuangan. Perlakuan Akuntansi Leasing Menurut PSAK 30 Dan Menurut Peraturan Perpajakan. http://www.bppk.depkeu.go.id/berita-medan/12042-perlakuan-akuntansi-leasing-menurut-psak-30-dan-menurut-peraturan-perpajakan. Diakses pada 25 Februari 2018.

Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditi. Manfaat Ekonomis Perdagangan Berjangka. http://website.bappebti.go.id/id/edu/articles/detail/2988.html. Diakses pada 25 Februari 2018.

Chandro Oktavianus, Boby. Bea Masuk Barang Impor Seperti Inilah Perhitungannya. https://www.cermati.com/artikel/bea-masuk-barang-impor-seperti-inilah-perhitungannya. Diakses pada 25 Februari 2018.

Eureka Pendidikan, Definisi Sampling Dan Teknik Sampling. https://www.eurekapendidikan.com/2015/09/defenisi-sampling-dan-teknik-sampling.html. Diakses pada 2 Juni 2018.

Global Statistik. Pengertian Autokorelasi Positif dan Negatif Dengan SPSS. www.en.globalstatistik.com/pengertian-autokorelasi-positif-dan-negatif-dengan-spss/. Diakses pada 4 Juli 2018.

Global Statistik. Pengertian Uji Heteroskedastisitas dan SPSS. www.en.globalstatistik.com/pengertian-uji-heteroskedastisitas-dan-spss/. Diakses pada 4 Juli 2018.

Gustinerz. Cara Uji Hipotesis Penelitian Dengan Program SPSS. https://gustinerz.com/cara-uji-hipotesis-penelitian-dengan-program-spss/. Diakses pada 9 Juli 2018.

Hery. Akuntansi Dasar 1 dan 2. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia. 2014.

Istonapi, Magun et al. "Analisis Perubahan Laba Kotor Pada PT. Kaltim Parna Industri Di Bontang", E-Journal Akuntansi. 2012.

Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2016.

Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers, 2010.

Kasmir. Manajemen Sumber Daya Manusia (Teori dan Praktik). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada. 2016.

Konsistensi. Uji Autokorelasi Dengan Uji Durbin Watson. https://www.konsistensi.com/2013/08/uji-autokorelasi-dengan-uji-durbin.html. Diakses pada 4 Juli 2018.

Konsistensi. Uji Normalitas Grafik Histogram dan P-Plot. https://www.konsistensi.com/2014/08/uji-normalitas-grafik-histogram-plot.html?m=1. Diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Konsultan Statistik. Autokorelasi. http://www.konsultanstatistik.com/2011/08/autokorelasi.html. Diakses pada 4 Juli 2018.

Lasmi Wardiyah, Mia. Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Pustaka Setia, 2017.

Lentera Kecil. Pengertian Hipotesis Dalam Penelitian. https://lenterakecil.com/pengertian-hipotesis-dalam-penelitian/. Diakses pada 9 Juli 2018.

Materi Akuntansi. Sistem Persediaan Perpetual. http://www.materiakuntansi.com/sistem-persediaan-perpetual/. Diakses pada 25 Februari 2018.

Muhani, Pasoni Mustafa et al. "Pengaruh Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana Di Palopo", E-Journal Ekonomi Pembangunan, Vol. 01 No. 02. 2014.

Muhid, Abdul. Analisis Statistik: 5 Langkah Praktis Analisis Statistik Dengan SPSS For Windows. Sidoarjo: Zifatama Publishing. 2012.

Nur Irawan, Mohamad Rizal. "Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan", E-Journal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi. Vol. I No. 2. 2016.

Regianto Purnama, Deris. "Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada PT. Gudang Garam, Tbk.)", E-Journal Akuntansi. 2012.

Riduwan. Dasar – Dasar Statistika. Bandung: Alfabeta. 2008.

SPSS Indonesia. Cara Melakukan Uji f. https://www.spssindonesia.com/2016/08/cara-melakukan-uji-f-simultan-dalam.html?m=1. Diakses pada 4 Juli 2018.

SPSS Indonesia. Cara Melakukan Uji t Dengan SPSS. https://www.spssindonesia.com/2014/02/cara-melakukan-uji-t-dengan-spss.html?m=1. Diakses pada 4 Juli 2018.

SPSS Indonesia. Uji Heteroskedastisitas Scatterplots. https://www.spssindonesia.com/2017/03/uji-heteroskedastisitas-scatterplots.html?m=1. Diakses pada 4 Juli 2018.

Statistikian. Uji Heteroskedastisitas. https://www.statistikian.com/2013/01/uji-heteroskedastisitas.html. Diakses pada 4 Juli 2018.

Statistikian. Uji Normalitas Pada SPSS. https://www.statistikian.com/2013/02/uji-normalitas-pada-spss.html. Diakses pada 4 Juli 2018.

Stikom Institut Bisnis dan Informatika Surabaya. Sistem Penjualan. sir.stikom.edu/1273/5/BAB_II.pdf. Diakses pada 13 Januari 2018.

Sugiyono. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: CV. Alfabeta. 2014.

Syahrial, Dermawan & Purba, Djahotman. Analisis Laporan Keuangan: Cara Mudah & Praktis Memahami Laporan Keuangan, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media. 2013.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tomayahu, Tria et al. "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Kotor Pada Usaha Peternakan Ayam CV. Kharis Di Kota Bitung", E-Journal EMBA, Vol. 2 No. 3. 2014.

UIN Malang. https://www.google.co.id/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://etheses.uin-malang.ac.id/2261/7/10520035_Bab_3.pdf&ved=2ahUKEwjo_8bD74PcAhVQXSsKHROVAXgQFjAHegQICBAB&usg=AOvVaw3Px5LkdBmb9nV1sS0nJPAt. Diakses pada 4 Juli 2018.

Ujiansma. Pengertian Pembelian Sebagai kegiatan Ekonomi yang Dilakukan Manusia Sehari-hari. ujiansma.com/pengertian-pembelian-kegiatan-ekonomi-sehari-hari. Diakses pada 22 November 2017.

Winarni, F. & Sugiyarso, G. Konsep Dasar & Siklus Akuntansi. Jogjakarta: Penerbit Media Pressindo. 2001.

Yusup, Al. Haryono. Dasar – Dasar Akuntansi Jilid 1. Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. 2011.

UNM. Uji Asumsi Klasik Multikolinearitas. Penalaran-unm.org/uji-asumsi-klasik-multikolinearitas/. Diakses pada 4 Juli 2018.

Wikipedia. Harga Pokok Penjualan. https://id.m.wikipedia.org/wiki/Harga_pokok_penjualan. Diakses pada 25 Februari 2018.

Wikipedia. Kinerja. https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kinerja. Diakses pada 29 Mei 2018.

Wikipedia. Kontrak Berjangka. https://id.m.wikipedia.org/wiki/Kontrak_berjangka. Diakses pada 25 Februari 2018.

Wikipedia. Uji Hipotesis. https://id.m.wikipedia.org/wiki/Uji_hipotesis. Diakses pada 4 Juli 2018.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id