

**PENGARUH PENETAPAN HARGA POKOK PENJUALAN
TERHADAP PEMEROLEHAN LABA KOTOR USAHA
CAHAYA UFANG DI DESA BULUKAMASE
KECEMATAN SINJAI SELATAN
KABUPATEN SINJAI**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

NURSADA

NIM. 170303061

Pembimbing:

1. Dr. Suriati, S.Ag.,M.Sos.I
2. Fitriani, S.pd., M.Pd

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH (EKOS)
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM (IAI)
MUHAMMADIYAH SINJAI
TAHUN 2021**

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nursada

NIM : 170303061

Program Studi : Ekonomi Syariah (EKOS)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari Skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya.

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana dikemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Sinjai, 21 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,

Nursada

NIM: 170303061

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi Pengaruh Penetapan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perolehan Laba Pokok Usaha Kripik Buah Naga Cahaya Ufang di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan Oleh Nursada Nomor Induk Mahasiswa 170303061 Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Hukum Islam IAI Muhammadiyah Sinjai, yang dimunaqasyahkan pada hari Kamis tanggal 19 Agustus 2022 M bertepatan dengan 10 Muharram 1443 H, telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Dewan Penguji

| | | |
|-----------------------------|---------------|-------------------------------------|
| Dr. Firdaus, M.Ag. | Ketua | (..... <i>Fau</i>) |
| Dr. Ismail, M.Pd. | Sekretaris | (..... <i>Is</i>) |
| Muhammad Ikbal, S.Pd.,M.Pd. | Penguji I | (..... <i>Muhammad Ikbal</i>) |
| Zaenal Abidin, S.E.,M.Si. | Penguji II | (..... <i>Zaenal Abidin</i>) |
| Dr. Suriati, M.Sos.I | Pembimbing I | (..... <i>Suriati</i>) |
| Fitriani, S.Pd.,M.Pd. | Pembimbing II | (..... <i>Fitriani</i>) |

Mengetahui,

Dekan FEHI IAIM Sinjai


Rahmatullah, S.Sos.I., M.A.
NBM.117781

ABSTRAK

Nursada. *Pengaruh penentuan harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor pada usaha Cahaya Ufang didesa bulukamase kecamatan sinjai selatan.* Skripsi, Sinjai: Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam IAI Muhammadiyah Sinjai, 2021.

Tujuan dari UKM umumnya adalah untuk meningkatkan profil laba secara maksimal, hal itu juga yang menjadi tujuan Cahaya Ufang. Usaha Kecil Menengah (UKM) Cahaya Ufang adalah salah satu UKM yang sedang berkembang di desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan. UKM Cahaya Ufang memproduksi berbagai olahan makanan ringan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah: Untuk mengetahui pengaruh penentuan harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha kripik buah naga Cahaya Ufang di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan. Penelitian ini termasuk dalam penelitian *expost facto* dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan yang dilakukan oleh Cahaya Ufang dalam interval tahun 2018-2020. Adapun metode pengumpulan datanya menggunakan wawancara dan dokumentasi. Sedangkan analisis datanya menggunakan uji asumsi klasik, uji statistik deskriptif, dan uji t.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kegiatan produksi yang dilakukan oleh Cahaya Ufang dalam interval tahun 2018-2020 menunjukkan terdapat pengaruh hpp terhadap laba kotor. Hal ini dapat dilihat dari hpp yang digunakan sebesar Rp5.000.000 hingga Rp14.000.000 dengan rata-rata hpp sebesar Rp9.593.055,56 artinya hpp yang digunakan selama interval tahun 2018-2020 cenderung stabil. Laba kotor

yang didapatkan oleh Cahaya Ufang sebesar Rp7.500.000 hingga Rp16.800.000 dengan rata-rata laba kotor sebesar 12.294.444,44.

Kata kunci: HPP, Laba Kotor

ABSTRACT

Nursada. *The Effect of Handling of Cost of Goods Sold on Obtaining Gross Profit in Cahaya Ufang Business in Bulukamase Village, South Sinjai District.* Thesis, Sinjai: Sharia Economics Study Program, Faculty of Economics and Islamic Law, IAI Muhammadiyah Sinjai, 2021.

The goal of SMEs in general is to increase the profit profile to the maximum, that is also the goal of Cahaya Ufang. Small and Medium Enterprises (SMEs) Cahaya Ufang is one of the developing SMEs in Bulukamase Village, South Sinjai District. SMEs of Cahaya Ufang produces various processed snacks. The aims of this study were: to determine the effect of the buyer on the cost of goods sold on the gross profit of the Cahaya Ufang dragon fruit chips business in Bulukamase Village, South Sinjai District. This research is included in ex post facto research using a quantitative approach. The samples used in this study were sales data made by Cahaya Ufang in the 2018-2020 interval. The data collection method used interviews and documentation. While the data analysis used the classical assumption test, descriptive statistical test, and t test.

The results showed that the production activities carried out by Cahaya Ufang in the 2018-2020 interval showed that the COGS had an effect on gross profit. This can be seen from the COGS used of Rp. 5,000,000 to Rp. 14,000,000 with an average COGS of Rp. 9,593,055.56 meaning that the COGS used during the 2018-2020 interval tends to be stable. The gross profit earned by Cahaya Ufang is IDR 7,500,000 to IDR 16,800,000 with an average gross profit of 12,294,444.44.

Keywords: COGS, Gross Profit

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَ الْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا
مُحَمَّدٍ وَ عَلَى آلِهِ وَ أَصْحَابِهِ أَجْمَعِينَ أَمَا بَعْدُ

Dalam kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih sedalam-dalamnya kepada semua pihak, yang memberikan bantuan berupa arahan dan dorongan selama penulis studi. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada:

1. Kedua Orang Tua tercinta yang telah mendidik dan membesarkan;
2. Rektor IAI Muhammadiyah Sinjai selaku pimpinan Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
3. Wakil Rektor I, dan Wakil Rektor II selaku unsur pimpinan Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
4. Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam selaku pimpinan pada Tingkat Fakultas;
5. Dr. Suriati, S.Ag., M.Sos.I. selaku Pembimbing I dan Fitriani S.Pd selaku Pembimbing II;
6. Salam, SE.,MM selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah;

7. Seluruh Dosen yang telah membimbing dan mengajar selama studi di Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
8. Seluruh Pegawai dan Jajaran IAI Muhammadiyah Sinjai yang telah membantu kelancaran akademik;
9. Kepala dan Staff Perpustakaan Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai;
10. Teman-teman mahasiswa IAI Muhammadiyah Sinjai dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah memberikan dukungan moral sehingga penulis selesai studi.

Teriring doa semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala yang berlipat ganda dari Allah SWT., dan semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya. Amin.

Sinjai, 30 Juli 2021

Nursada
NIM. 170303061

DAFTAR ISI

| | |
|--|-----------|
| HALAMAN SAMPUL | i |
| HALAMAN PERNYATAAN | ii |
| PENGESAHAN SKRIPSI | iii |
| ABSTRAK | iv |
| <i>ABSTRACT</i> | <i>vi</i> |
| KATA PENGANTAR | viii |
| DAFTAR ISI | x |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| A. Latar Belakang Masalah | 4 |
| B. Rumusan Masalah | 4 |
| C. Tujuan Penelitian | 4 |
| D. Manfaat Penelitian | 5 |
| BAB II KAJIAN TEORI..... | 6 |
| A. Kajian Pustaka | 6 |
| B. Hasil Penelitian yang Relevan | 30 |
| C. Hipotesis | 34 |
| BAB III METODE PENELITIAN | 35 |
| A. Jenis dan Pendekatan Penelitian | 35 |
| B. Defenisi Variabel | 36 |
| C. Tempat dan Waktu Penelitian | 36 |

| | |
|--|-----------|
| D. Populasi dan Sampel | 37 |
| E. Tehnik Pengumpulan Data | 37 |
| F. Instrumen Penelitian | 39 |
| G. Tehnik Analisis Data | 39 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN | 44 |
| A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian | 44 |
| B. Hasil dan Pembahasan Penelitian | 50 |
| BAB V PENUTUP | 61 |
| A. Kesimpulan | 61 |
| B. Saran | 61 |
| DAFTAR PUSTAKA | 63 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN | 67 |

DAFTAR TABEL

| | | |
|----------|--------------------------------|----|
| Tabel 1 | Produk Cahaya Ufang | 46 |
| Tabel 2 | Nama-Nama Anggota Cahaya Ufang | 46 |
| Tabel 3 | Penjualan 2018 | 47 |
| Tabel 4 | Penjualan 2019 | 48 |
| Tabel 5 | Penjualan 2020 | 49 |
| Tabel 6 | Hasil Uji Normalitas | 50 |
| Tabel 7 | Uji Multikoinealitas | 53 |
| Tabel 8 | Uji Autokorelasi | 55 |
| Tabel 9 | Uji Statistik deskriptif | 57 |
| Tabel 10 | Uji t | 59 |

DAFTAR GAMBAR

| | | |
|----------|------------------------|----|
| Gambar 1 | Grafik Histogram | 51 |
| Gambar 2 | Grafik Normal P-Plot | 52 |
| Gambar 3 | Uji Heterokedastisitas | 56 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha kecil menengah mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UKM juga berperang dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. UKM telah terbukti tidak terpengaruh terhadap krisis. Ketika menerpa pada periode tahun 1997-1998, hanya UKM yang mampu tetap berdiri sendiri. UKM memiliki proporsi sebesar 99,99% dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit. Usaha kecil menengah telah mampu membuktikan eksistensinya dalam perekonomian di Indonesia (Rijanto, 2015).

Usaha Kecil Menengah (UKM) mulai berkembang di Indonesia dan tumbuh pesat jumlahnya semenjak krisis ekonomi tahun 1998. Perkembangan sektor UKM di Indonesia menyiratkan bahwa terdapat potensi yang besar jika hal ini dapat dikelola dan dikembangkan dengan baik. UKM memiliki peranan yang strategis dalam membangun ekonomi nasional karena rata-rata usaha besar merupakan hasil pertumbuhan usaha kecil menengah.

Peran strategis UKM ini tertuang dalam Undang-Undang No.20 tahun 2008 yang menjelaskan bahwa usaha mikro kecil dan menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Untuk dapat berperan aktif dalam pembangunan ekonomi nasional sektor UKM harus mampu bertahan dan terus berkembang dalam persaingan usaha.

Dunia bisnis, persaingan antar perusahaan merupakan hal yang sangat wajar. Banyaknya perusahaan sehingga menawarkan produk mereka dengan keunggulan masing-masing. Selain bersaing dalam hal kualitas, mereka juga bersaing dalam masalah harga karena hanya produk yang berkualitas terbaik dan harga paling murah, yang paling diminati dan dicari oleh konsumen(Ningsih, 2001).

Tujuan dari perusahaan pada umumnya adalah untuk meningkatkan profit laba secara maksimal, agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meningkatkan kesejahteraan para karyawannya dan untuk membayar kewajiban-kewajiban. Namun untuk mencapai tujuan tersebut ditengah ketatnya persaingan dunia usaha tidaklah mudah, dimana setiap pengusaha berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan yang terbaik untuk

memuaskan konsumennya. Dalam hal ini perusahaan tentunya menginginkan tingkat pertumbuhan perusahaan yang baik, yang tercermin pada pencapaian tingkat profil laba secara maksimal namun untuk mencapai profil/laba maksimal perusahaan tersebut harus mempunyai cara yang cepat dan tepat mengendalikan biaya- biaya produksi agar tercapainya efisiensi.

Dunia usaha untuk mewujudkan tujuan tersebut khususnya dalam perusahaan industri harus ditunjang dari beberapa faktor yang saling mendukung. Adapun faktor tersebut adalah harga jual, volume penjualan, persediaan barang dalam proses, proses biaya produksi, persediaan barang jadi. Salah satu faktor biaya yang mempengaruhi laba kotor, maka diperlukannya proses pengawasan dan pengendalian terhadap harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan merupakan harga pokok yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir, pada periode waktu tertentu.

Usaha Kecil Menengah (UKM) Cahaya Ufeng adalah salah satu UKM yang sedang berkembang di desa

Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan. UKM Cahaya Ufang memproduksi berbagai olahan makanan ringan. Adapun makan ringan yang diolah Cahaya Ufang adalah krupuk kuping gajah, stick panjang atau kajompi, kacang sembunyi, balado mi, tali-tali dan kripik buah naga. Usahanya berjalan mulai tahun 2014 hingga saat ini.

Berdasarkan latar belakang diatas, yang membuat penulis tertarik untuk meneliti tentang pengaruh penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) terhadap pemerolehan laba kotor usaha kripik buah buah naga Cahaya Ufang di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian tersebut yaitu: apakah pengaruh penentuan harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha kripik buah naga Cahaya Ufang di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan?

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui pengaruh penentuan harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha kripik buah naga Cahaya Ufang di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan?

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi aktifitas akademik dalam memperkaya wacana ilmiah mahasiswa program studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Hukum Islam Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai, khususnya tentang bagaimana pengaruh harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha kripik buah naga.

2. Manfaat praktis

Bagi peneliti selanjutnya atau pihak-pihak lainnya yang berminat pada masalah yang relatif sama dengan kajian ini, hasil penelitian ini dapat menjadi informasi dan kontribusi sehingga bisa melakukan penelitian serupa dengan variabel lain yang mempengaruhi.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kajian Pustaka

1. Harga pokok penjualan

a. Pengertian harga pokok penjualan

Harga adalah nilai pertukaran atas manfaat produk (bagi konsumen maupun bagi produsen) yang umumnya dinyatakan dalam satuan moneter (rupiah, dollar, yen, rupee)(Budiarto, 2009).

Pengertian harga menurut para ahli yaitu Michael J. Etzel mengemukakan bahwa harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang (dollar) atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar. Adapun pengertian menurut Indriyo Gitisudarmo harga itu sebenarnya merupakan nilai yang dinyatakan dalam satu mata uang atau alat tukar, terhadap suatu produk tertentu. Menurut Kotler harga adalah sejumlah uang yang di bebankan pada suatu produk tertentu(Sunyoto, 2013).

Harga pokok merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Harga pokok juga digunakan untuk menunjukkan pengorbanaan sumber ekonomi dalam pengolahan bahan baku menjadi produk Karena pembuatan

produk tersebut bertujuan mengubah aktiva (berupa persediaan bahan baku) menjadi aktiva lain (persediaan produk jadi) maka pengorbanan bahan baku tersebut, yang berupa biaya bahan baku, membentuk harga pokok produksi(Hartati, 2017). Harga pokok adalah jumlah pengorbanan yang dinyatakan dalam uang atau seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh suatu barang(Eryadi, 2004).

Penjualan merupakan kegiatan terpadu untuk rencana pengembangan strategis yang diarahkan pada upaya memfasilitasi kebutuhan dan keinginan konsumen, agar mendapatkan penjualan yang menghasilkan keuntungan atau keuntungan jual beli merupakan salah satu sarana untuk memenuhi kebutuhan hidup antar sesama manusia(ABD Rahman, 2019).

Harga pokok penjualan adalah harga jual dasar dari barang dagangan sebelum ditambah keuntungan yang diinginkan perusahaan. Harga pokok penjualan dibentuk dari nilai barang yang dimiliki (persediaan awal) ditambah seluruh pembelian bersih dan dikurangi dengan persediaan

akhir(Darsono, 2013). Harga pokok penjualan adalah biaya langsung barang yang dijual kepada pelanggan.(Harrison Jr, 2011). Harga pokok adalah jumlah pengorbanan yang dinyatakan dalam uang, atau seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh suatu barang(Eryadi, 2004).

Beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah sebuah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.

Perusahaan dagang dalam perhitungan harga pokok sangat penting karena harga pokok penjualan dapat dipergunakan untuk menentukan laba atau rugi. Apabila harga jual barang lebih besar dari pada harga pokok penjualan maka perusahaan akan memperoleh laba, begitupula sebaliknya, apabila harga jual lebih rendah dari pada harga pokok penjualan maka perusahaan akan rugi(Darsono, 2013).

Harga pokok penjualan adalah barang dagang atau jasa sebagai bahan baku atas jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya yang

berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual konsumen. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata dan jumlah barang yang dijual (Kasmir, 2018).

Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan (unit) atau perkilogram atau lainnya produk barang juga ikut mempengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya. Disamping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun, kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.

- b. Unsur-unsur harga pokok penjualan
 - 1) Persediaan awal bahan baku adalah bahan dasar yang menjadi komponen utama dari suatu produk.
 - 2) Persediaan adalah rekening pembelian didebet sebesar harga pembelian dari seluruh pembelian

barang yang dibeli. Rekening ini merupakan salah satu komponen untuk menentukan harga pembelian bersih dalam bagian perhitungan harga pokok penjualan pada laporan laba/rugi.

- 3) Upah tenaga kerja adalah suatu pekerjaan dilaksanakan setiap hari diberbagai perusahaan, kartu jam kerja diisi oleh para pekerja, dikumpulkan dan kirimkan ke perusahaan. Diperusahaan upah dihitung dan biaya tersebut diklasifikasikan sebagai biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung.
- 4) Persediaan tersedia untuk dijual adalah bahan baku yang telah diproses untuk diubah menjadi barang jadi, tetapi pada akhir suatu periode tertentu belum selesai proses produksinya(Hadi, 2009).

c. Hubungan antara harga pokok dan harga jual

Penetapan harga jual didasarkan pada harga pokok pendapat ini keliru karena penetapan harga jual tidak selamanya mungkin berdasarkan perbandingan di pasar misalnya pada persaingan bebas dimana para penawar masing-masing tidak mempunyai pengaruh terhadap harga pasar.

Kemungkinan terdapat pada pasar yang semi monopolistis dan semi moligo polistis dimana satu atau beberapa perusahaan besar dapat menetapkan harga jual sedangkan beberapa perusahaan kecil lainnya tidak dapat menetapkan harga jual. Perusahaan-perusahaan kecil ini hanya mengikuti harga jual yang telah ditetapkan oleh perusahaan besar, dan mereka hanya menyelidiki apakah terdapat selisih yang menguntungkan antara harga jual dan harga pokok. Tetapi pada beberapa struktur pasar ada kemungkinan dan keharusan untuk menetapkan harga jual bagi barang-barang hasil produksi, sehingga harga pokok merupakan alat pembantu untuk menetapkan harga jual.

Kebanyakan rumah tangga perusahaan harga pokok itu merupakan titik tolak untuk menetapkan harga jual dengan jalan menambah harga pokok dengan laba yang besarnya ditaksirkan menurut padangannya masing-masing.

Laba ini harus diperhitungkan pula pengorbanan-pengorbanan yang tidak dapat dimasukkan dalam harga pokok, ialah pengorbanan-pengorbanan yang dianggap sebagai rugi perusahaan.

Disamping pengorbanan-pengorbanan tersebut, maka pada penetapan besarnya laba juga perlu diperhatikan faktor imbulnya saingan-saingan baru dan perlu juga diperhatikan bahwa tingginya laba itu dapat dipertanggung jawabkan.

Mencegah jangan sampai saingan-saingan baru merebut pemasaran maka besarnya laba harus ditetapkan serendah mungkin, begitu pula agar dapat dipertanggung jawabkan, maka laba itu harus dapat menutup semua pengorbanan yang telah dikeluarkan, sehingga adanya jaminan untuk mempertahankan perusahaan. Jadi adanya perbedaan yang prinsipil antara kalkulasi harga pokok dan penetapan laba. Kalkulasi harga pokok didasarkan atas data yang oksak, sedangkan penetapan harga jual sebagian didasarkan atas pertimbangan pribadi dari pemilik perusahaan(Mey Jr, 2012).

d. Manajemen Harga Jual

Beberapa hal yang penting yang harus diperhatikan dalam menetapkan harga jual di pasaran sebagai bagian dari manajemen harga yaitu;

- 1) Strategi pemasaran yang dijalankan oleh perusahaan

Faktor pertama yang mempengaruhi manajemen harga adalah soal strategi pemasaran. Semakin baik strategi pemasaran yang dilakukan oleh sebuah perusahaan, akan memungkinkan pihak perusahaan untuk menyajikan tawaran harga yang lebih ramah kepada konsumen. Laba akan tertutupi dari kemampuan dan strategi pemasaran kreatif yang dijalankan oleh pihak perusahaan. Kreativitas merupakan modal untuk mampu bersaing lebih baik di tengah pasar. Namun apabila pemasaran yang dilakukan tidak maksimal dan tidak menggunakan cara-cara baru, langkah yang dilakukan adalah dengan upaya peningkatan harga jual.

2) Kualitas dan inovasi produk

Pada manajemen harga, faktor kualitas dan inovasi produk perusahaan menjadi salah satu faktor penting yang akan mempengaruhi kebijakan dalam menetapkan harga jual. Apabila perusahaan yakin bahwa kualitas produknya berada di atas rata-rata dengan tawaran inovasi yang cukup baik, maka perusahaan bisa

menetapkan harga jual yang lebih tinggi dari harga pasar. Hal tersebut tentunya juga bertujuan untuk menutupi biaya produksi yang dikeluarkan untuk menghasilkan sebuah produk yang berkualitas.

3) Harga pesaing

Harga pesaing semakin tinggi tingkat persaingan harga maka akan semakin sulit bagi perusahaan menetapkan harga yang menguntungkan bagi perusahaan. Akibatnya perusahaan dituntut lebih kreatif untuk mencari pasar atau area penjualan baru dengan tingkat pesaing yang masih rendah.

4) Ketersediaan serta jumlah harga dari produk pengganti

Ketersediaan jumlah barang produk pengganti akan semakin banyak tingkat serta harganya yang juga terjangkau oleh konsumen, artinya perusahaan harus semakin bisa menekan harga jual agar mampu bersaing dengan produk-produk di pasar(Lestari Dan Bagus Permata, 2017).

e. Tujuan penetapan harga jual

Penetapan harga pada sebuah produk perusahaan mengikuti prosedur enam langkah sebagai berikut;

- 1) Perusahaan ini dengan sangat hati-hati menyusun tujuan-tujuan pemasarannya, misalnya mempertahankan hidup, meningkatkan laba saat itu, ingin memenangkan bagian pasar atau kualitas produk.
- 2) Perusahaan menentukan kurva permintaan yang memperlihatkan kemungkinan jumlah produk yang akan terjual per periode, pada tingkat-tingkat alternatif. Permintaan yang semakin tidak elastis, semakin tinggi pula harga yang dapat ditetapkan oleh perusahaan.
- 3) Perusahaan memperkirakan bagaimana biaya akan bervariasi pada tingkat produksi yang berbeda-beda.
- 4) Perusahaan mengamati harga-harga para pesaing sebagai dasar untuk menetapkan harga mereka sendiri.
- 5) Perusahaan memilih salah satu dari metode penetapan harga terdiri penetapan harga biaya

plus, analisis peluang pokok dan penetapan laba sasaran, penetapan harga nilai yang diperoleh, penetapan harga yang sesuai dengan laju perkembangan dan penetapan harga dalam sampul tertutup.

- 6) Perusahaan memilih harga final, menyatakan dalam cara psikologi yang paling efektif dan mengeceknya untuk meyakinkan bahwa harga tersebut sesuai dengan kebijakan penetapan harga perusahaan serta sesuai pula dengan para penyalur(Sunyoto, 2013).

f. Perhitungan harga pokok penjualan

Adapun cara untuk menghitung harga pokok penjualan sebagai berikut;(widjajanta et.al, 2007).

Persediaan barang dagang(awal)

Rp. xxx

Pembelian

Rp. xxx

Beban akutan pembelian

Rp. xxx +

Rp. xxx

Retur pembelian dan pengurangan hargaRp. xxx

Potongan pembelian Rp. xxx±

Rp.xxx-

Pembelian bersih

Rp.xxx+

Barang dagangan tersedia untuk dijual

Rp.xxx

Persediaan barang dagang (akhir)

Rp.xxx-

Harga pokok penjualan

Rp.xxx

2. Tinjauan tentang laba kotor

a. Pengertian laba kotor

Laba Merupakan selisih antara pendapatan dengan beban, sehingga laba dapat mengukur masukan (dalam bentuk pendapatan yang diperoleh). Laba kotor merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya yang menjadi beban perusahaan artinya, laba keseluruhan yang pertama kali perusahaan peroleh(Septiana, 2019). Laba kotor adalah kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan barang dagangan(Fauziah, 2020). Laba kotor atau margin kotor adalah penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan(Harrison, 2007). Beberapa pengertian tersebut dapat

disimpulkan bahwa laba kotor adalah laba yang didapat perusahaan sebelum dikurangi biaya yang menjadi beban perusahaan.

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Pihak manajemen selalu merencanakan besar pemerolehan laba setiap periode, yang ditentukan melalui target yang harus dicapai. Penentuan target besarnya laba ini penting guna mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan. Disamping itu, dengan adanya target yang harus dicapai, pihak manajemen termotivasi untuk bekerja secara optimal. Hal ini penting karena pencapaian target ini merupakan salah satu ukuran keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya, sekaligus ukuran kinerja pihak manajemen kedepan. Kemudian, bagi pihak manajemen, pemerolehan laba perusahaan tidak hanya sekedar laba saja, tetapi harus memenuhi target yang telah diterapkan. Artinya, ada jumlah angka (baik unit maupun rupiah) laba yang harus dicapai oleh manajemen suatu perusahaan setiap periodenya.

Penentuan target laba sangat penting agar para manajemen perusahaan termotivasi untuk bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Pencapaian target minimal yang dibutuhkan sudah merupakan prestasi tersendiri bagi mereka, apalagi maupun melampaui target yang telah ditetapkan. Sebaliknya jika target tidak tercapai, hal ini merupakan kesalahan yang harus dicari jalan keluar penyebabnya. Lebih dari itu, pencapaian target laba merupakan ukuran untuk menentukan karier pihak manajemen.

Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan oleh pemilik dan manajemen. Laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan pemilik dan karyawan atas jasa yang diperolehnya. Laba juga digunakan penambahan modal dalam rangka meningkatkan kapasitas produksi atau untuk melakukan perluasan pemasaran ke berbagai wilayah.

Sebaliknya apabila target laba tidak diperoleh berdampak cukup serius bagi perusahaan. Dalam jangka pendek mungkin tidak terlalu berpengaruh, kecuali perusahaan mengalami

kerugian yang besar. Hanya saja jika target laba tidak tercapai pihak manajemen tidak memperoleh insentif berupa bonus dari perusahaan. Namun, dalam jangka panjang mungkin akan mengakibatkan banyak kerugian, misalnya kemungkinan perusahaan akan mengurangi jumlah karyawan dengan jalan memutuskan hubungan kerja, atau mungkin yang terparah adalah perusahaan mengalami kebangkrutan karena tidak mampu lagi membiayai aktivitasnya. Oleh karena itu, bagi semua pihak yang terlibat dalam perusahaan diharuskan bekerja keras untuk memperoleh dan meningkatkan laba yang telah ditargetkan sebelumnya.

Laba kotor merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sementara itu, laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak.

Karakteristik laba dalam suatu perusahaan yaitu laba didasarkan pada transaksi yang benar-

benar terjadi, laba didasarkan pada postulasi artinya, prestasi perusahaan pada periode tertentu, laba didasarkan prinsip pendapatan yang membutuhkan pemahaman khusus tentang definisi pengukuran tentang biaya dalam bentuk historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan pendapatan tertentu, laba didasarkan pada prinsip perbandingan antara pendapatan dan biaya yang relevan dan kaitan dengan pendapatan tersebut (Nurfajrina, 2020)

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

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

Target yang telah ditetapkan adalah jumlah angka atau persentase laba yang telah ditetapkan manajemen sebelumnya. Target ini ditentukan sebelum perusahaan menjalankan aktivitasnya. Misalnya target laba kotor yang diinginkan adalah Rp1 miliar 25% dari penjualan. Pencapaian hasil laba

pada periode tersebut artinya laba aktual yang diperoleh pada periode ini. Dengan demikian, laba periode ini, diketahui apakah sama dengan angka yang telah ditargetkan sebelumnya. Laba pada beberapa priode sebelumnya, merupakan perolehan laba beberapa periode sebelumnya sebaiknya diambil lebih dari tiga tahun. Kegunaannya adalah untuk melihat trend perjalanan laba perusahaan dari periode ke periode. Cara menghitung laba kotor pada suatu perusahaan

Laba kotor = pendapatan penjualan – harga pokok penjualan

b. Faktor yang mempengaruhi laba kotor

Praktik dalam perubahan yang terjadi laba kotor disebabkan dua faktor, yaitu; faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Penjualan maksudnya adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah besar kecilnya pejualan ini penting bagi perusahaan sebagai data awal dalam melakukan analisis. Sementara itu, penjualan dipengaruhi oleh faktor harga jual dan faktor jumlah barang yang dijual. Harga jual adalah harga persatuan atau unit atau per

kilogram atau lainnya produk yang dijual di pasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan nilai harga jual per satuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik, tetapi dapat pula turun. Perubahan inilah yang menjadi penyebab perubahan laba kotor dari waktu ke waktu.

Selain itu, ada beberapa faktor perubahan laba kotor(Resky Nurfatimah, 2020)

1. Adanya perubahan harga jual, adanya perubahan harga jual sesungguhnya dengan harga jual yang telah di tetapkan mengikut tahun sebelumnya.
2. Adanya perubahan kuantitas produk yang di jual, dimana kuantitas yang di rencanakan tahun sebelumnya berbeda dengan kuantitas produk yang di jual sebenarnya.
3. Adanya perubahan terhadap harga pokok penjualan, hal ini biasa terjadi karena berubahnya kuantitas produk yang di jual sebenarnya.

Jumlah barang yang dijual maksudnya adalah Banyaknya kuantitas atau jumlah barang

(volume) yang dijual dalam suatu periode. Sudah pasti jika barang yang dijual dengan kuantitas yang lebih banyak, juga akan mempengaruhi peningkatan laba kotor. Demikian pula sebaliknya apabila kuantitas barang yang dijual sedikit, tentu kemungkinan akan terjadi penurunan penjualan. Perubahan laba kotor disebabkan oleh tiga faktor yaitu;

1) Berubahnya harga jual

Berubahnya harga jual yang dianggarkan dengan harga jual pada periode sebelumnya. misalnya 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 terhadap perolehan dari nilai jual tersebut.

2) Berubahnya jumlah kuantitas (volume) barang yang di jual

Perubahan jumlah barang yang dijual dari jumlah yang dianggarkan dengan jumlah periode sebelumnya. Sama seperti harga jual perubahan jumlah barang yang dijual, misalnya

dari jumlah yang ditargetkan terjual 1.000 unit, namun hanya terjual 900 unit atau sebaliknya naik menjadi 1.100 unit jelas akan mengakibatkan perubahan perolehan dari nilai jual tersebut.

3) Berubahnya harga pokok penjualan

Perubahan harga pokok penjualan yang dianggarkan dengan harga pokok penjualan pada periode sebelumnya. perubahan ini mungkin disebabkan karena adanya kenaikan harga pokok penjualan dari sumber utamanya, misalnya kenaikan atau penurunan harga bahan baku atau akibat kenaikan dari biaya yang dibebankan dari sebelumnya. Dalam peraktiknya, banyak sebab yang memengaruhi tingkat penjualan dan harga pokok penjualan sehingga memengaruhi perolehan laba kotor dalam priode yang bersangkutan(Kasmir, 2018).

Harga pokok penjualan suatu produk banyak dipengaruhi oleh faktor yaitu harga bahan baku, upah tenaga kerja, serta kenaikan harga secara umum. Peningkatan biaya akan dapat meningkatkan harga pokok penjualan. Akibatnya tentu akan memengaruhi

harga jual persatuan dan jika harga jual tidak dinaikkan, persentase keuntungan semakin mengecil artinya laba kotor akan ikut turun. Faktor lain yang akan juga perlu dicermati adalah adanya ketidakefisienan di dalam memproduksi barang atau jasa atau menjual barang yang berakibat terjadinya pemborosan. Misalnya pengiriman pesanan yang tidak tepat waktu akan memengaruhi penjualan. Begitu pula dengan pemakaian bahan yang terjadi pemborosan sehingga ada biaya yang tidak perlu keluar justru menjadi beban (Kasmir, 2018).

c. Manfaat analisis laba kotor

- 1) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga jual
Penyebab naik turunnya harga, pihak manajemen dapat memprediksi berbagai hal, terutama berkaitan dengan penentuan harga jual kedepan dan target harga jual yang lebih realistis. Kesalahan akibat penentuan harga jual ini pasti dikarenakan faktor perubahan harga jual yang rentan terhadap perubahan diluar lingkungan perusahaan.
- 2) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga jual

Kenaikan harga jual perlu dicermati penyebabnya, sebab naiknya harga jual ini sangat mempengaruhi pemerolehan laba kotor perusahaan. Faktor penyebab naiknya harga jual berasal dari dalam perusahaan, misalnya kenaikan biaya. Namun, harga jual juga dapat naik karena dipengaruhi dari luar perusahaan, misalnya pesaing sejenis menaikkan harga jualnya dan manajemen ikut pula menaikkan harga jual. Penentuan kenaikan harga jual yang melebihi harga pesaing sangat berbahaya dalam usaha pencapaian jumlah penjualan. Manajemen dalam hal ini dituntut untuk meningkatkan upaya pemasaran yang lebih intensif di samping meningkatkan mutu produk yang ditawarkan.

- 3) Untuk mengetahui penyebab turunnya harga pokok penjualan

Kenaikan harga jual, laba kotor juga dipengaruhi oleh penurunan harga pokok penjualan. Penyebab menurunnya harga jual tidak jauh berbeda dengan kenaikan harga pokok penjualan. Hanya saja penurunan harga pokok

penjualan akan membuat perusahaan berusaha keras untuk bekerja lebih efisien dibandingkan dengan pesaing. Kalau tidak, beban biaya yang telah dianggarkan akan ikut memengaruhi nilai perolehan penjualan kedepan.

- 4) Untuk mengetahui penyebab naiknya harga pokok penjualan

Penyebab naiknya harga pokok penjualan juga sangat penting untuk diketahui oleh perusahaan karena dengan diketahuinya penyebab naiknya harga pokok penjualan, perusahaan pada akhirnya mampu menyesuaikan dengan harga jual dan biaya lainnya. Penyebab utama naiknya harga pokok penjualan sebagian besar adalah karena dari pihak luar perusahaan sehingga mau tidak mau perusahaan harus mampu menyesuaikan diri.

- 5) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan

Analisis laba kotor juga memberikan manfaat sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian penjualan akibat naik harga jual, artinya ada pihak-pihak yang memang seharusnya

bertanggung jawab apabila terjadi kenaikan atau penurunan harga jual.

- 6) Sebagai bentuk pertanggungjawaban bagian produksi

Analisis laba kotor juga memberikan manfaat sebagai bentuk Pertanggungjawaban bagian produksi akibat turunnya harga pokok Penjualan, artinya untuk urusan harga pokok penjualan, pihak bagian produksilah yang bertanggung jawab.

- 7) Sebagai salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen

Salah satu alat ukur untuk menilai kinerja manajemen mudah pasti analisis laba kotor ini pada akhirnya akan memberikan manfaat untuk menilai kinerja manajemen dalam suatu periode, artinya hasil yang diperoleh dari analisis laba kotor akan menentukan kinerja manajemen didepan

- 8) Sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen ke depan

Analisis laba kotor digunakan sebagai bahan untuk menentukan kebijakan manajemen

kedepan dengan mencermati kegagalan atau kesuksesan pencapaian laba kotor sebelumnya. jika berhasil, manajemen mungkin sekarang akan dipertahankan atau bahkan ada yang dipromosikan ke jabatan yang lebih tinggi. Akan tetapi, jika gagal sebaliknya akan diganti dengan manajemen yang baru. Disamping itu, keberhasilan atau kegagalan manajemen dalam mencapai target laba kotor juga akan menentukan besar kecilnya insentif yang bakal mereka terima(Kasmir, 2018).

B. Hasil Penelitian Relevan

1. Ricky Kuniawan *Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa*

Dalam hasil penelitiannya ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat laba bruto atau keuntungan kotor perusahaan. Data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari observasi secara langsung ke perusahaan dan hasil wawancara dengan bagian akuntansi. Untuk data sekunder diperoleh melalui data, dokumen, dan literature di perusahaan. Pada penelitian

ini pendekatan yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan kualitatif secara deskriptif, dimana penelitian ini menjabarkan faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba kotor khususnya volume penjualan dan harga pokok penjualan dengan melakukan analisa perubahan laba kotor dan menggunakan Gross Margin Ratio yang dihubungkan dengan teori yang ada sehingga terjadi kesimpulan(kurniawan, 2020).

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui seberapa pengaruh harga pokok penjualan terhadap perubahan laba kotor. Perbedaannya penelitian tersebut pendekatan kualitatif secara deskriptif sedangkan penelitian penulis menggunakan pendekatan kuantitatif.

2. Lyssa Silvia *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor Tahun 2012-2016*

Dalam hasil penelitiannya ini bertujuan untuk mengetahui jumlah biaya produksi, laba kotor dan pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor di PT.Indofood Sukses Makmur Tbk dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016. Penyusunan skripsi ini menggunakan desain penelitian kasual yaitu

desain yang digunakan untuk mengetahui pengaruh antara satu variable dengan variable lainnya. Metode pengumpulan data dilakukan adalah dengan mengumpulkan data-data laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan Bursa Efek Indonesia selama periode 2012-2016 melalui situs website BEI yaitu www.idx.co.id dan website resmi perusahaan terkait. Selain itu mencari, membaca, mempelajari dan memahami jurnal-jurnal ilmiah keuangan, skripsi, tesis serta buku-buku yang berkaitan dengan permasalahan penelitian. Pengolahan data tentang biaya produksi adalah total biaya dari bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Silvia, 2017).

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor. Perbedaannya penelitian tersebut peneliti ini membahas biaya produksi untuk mengetahui pengaruhnya terhadap pemerolehan laba

3. Ernita Rachmawati *Pengaruh Kinerja Pembelian Dan Penjualan Terhadap Pencapaian Laba Kotor Di CV. Anugrah Unika Mekanik*

Dalam hasil penelitiannya ini bertujuan untuk mengetahui 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 penjualanlah yang paling berperan penting, karena penjualan merupakan penghasil laba dalam perusahaan (Rachmawati, 2018).

Adapun persamaan dalam penelitian ini dengan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap pencapaian laba kotor. Perbedaannya penelitian tersebut peneliti ini membahas juga tentang kinerja pembelian untuk mengetahui pengaruhnya terhadap pencapaian laba.

C. Hipotesis

Hipotesis diajukan dalam pernyataan yang berisi dua kemungkinan yaitu:

- 1) H_0 : Harga pokok penjualan tidak mempengaruhi pemerolehan laba kotor usaha naga cahaya Ufang
- 2) H_a : Harga pokok penjualan tidak mempengaruhi pemerolehan laba kotor usaha naga cahaya Ufang

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian *expost facto* yaitu penelitian di mana variabel-variabel bebas telah terjadi ketika peneliti mulai dengan pengamatan variabel-variabel terikat dalam suatu penelitian (Ibrahim et.al, 2018).

2. Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiono metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme digunakan untuk meneliti pada populasi atas sampel tertentu, penumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2018, p. 200).

B. Defenisi variabel

Variabel adalah sesuatu yang menjadi objek pengamatan penelitian, sering juga disebut sebagai faktor yang berperan dalam penelitian atau gejala yang akan diteliti (Sandu Siyonto, and M. Ali Sodik., 2015)

1. Harga pokok penjualan (variabel bebas/ *independent variable*) adalah sebuah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.
2. Laba kotor (variabel terikat/ *dependent variable*) adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.

C. Tempat dan waktu penelitian

Tempat pelaksanaan penelitian ini dilakukan di dusun Ammessing Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan Kabupaten Sinjai. Alasan saya memilih tempat penelitian ini karena dekat dari tempat tinggal dan belum ada orang yang melakukan penelitian di tempat tersebut. Waktu yang digunakan penelitian direncanakan bulan mei sampai april 2021.

D. Populasi dan sampel

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek/subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya(Sandu Siyonto, and M. Ali Sodik,, 2015). Untuk mencapai hasil yang diharapkan, maka perlu ditentukan populasi. Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan Cahaya Ufang khususnya produk kripik buah naga mulai tahun 2018 sampai 2019.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut, atau bagian kecil dari jumlah populasi yang diambil(Masriani, 2020). Adapun sampel yang akan diteliti oleh penulis yaitu laporan penjualan, biaya operasi dan persediaan barang mulai tahun 2018 sampai 2019.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah suatu rangkaian kegiatan penelitian yang mencakup pencatatan peristiwa-peristiwa,

keterangan-keterangan atau karakteristik-karakteristik sebagian atau seluruh populasi yang akan menunjang atau mendukung penelitian(Sandu Siyonto, and M. Ali Sodik,, 2015). Dalam penelitian ini penulis melakukan teknik pengumpulan data yaitu

1. Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan(Herdiansyah, 2013). Penulis menggunakan metode ini karena sangat cocok digunakan melihat jenis responden yang tergolong orang tua dan lebih efektif jika dapat berkomunikasi langsung dan tanya jawab kepada responden secara langsung untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.

2. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang tidak langsung ditujukan kepada objek penelitian. Dalam melakukan metode dokumentasi, penulis akan mencari data yang berkaitan dengan

penelitian ini yang diperoleh dengan cara mengumpulkan data-data yang tertulis seperti buku, majalah, artikel, karya ilmiah, surat kabar, dan internet.

F. Instrumen penelitian

Instrumen penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik. Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara yaitu tanya jawab kepada manager secara langsung untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti sehingga sama dengan penelitian dan dokumentasi adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu lain. Adapun alat yang digunakan adalah hp, kamera.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan cara yang digunakan untuk menganalisa data yang diperoleh dari hasil penelitian. Dalam menganalisis tentang penelitian ini, peneliti menggunakan:

1. Uji asumsi klasik

Data sebelum diolah lebih lanjut, maka dilakukan uji asumsi klasik untuk memperoleh keyakinan bahwa data yang diperoleh beserta variabel penelitian layak untuk diolah. Uji asumsi klasik yang digunakan terdiri atas.

a. Uji normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel terikat, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau penyebaran data statistik pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal (Santosa dan Ashari, 2005). Terdapat beberapa teknik untuk menguji normalitas data antara lain dengan kertas peluang dan Chi Kuadrat (Sugiyono, 2017). Uji ini dilakukan dengan membandingkan probabilitas yang diperoleh dengan taraf signifikan 0,05. Apabila nilai signifikan hitung $>0,005$ maka data distribusi normal (Farida Fitriani Ismail and Dedi Sumardani., 2019).

b. Uji multikolinealitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terbentuk adanya korelasi tinggi atau sempurna antar variabel bebas (independen). Jika ditemukan ada hubungan korelasi yang tinggi antar variabel bebas maka dapat dinyatakan adanya gejala multikolinear pada penelitian.

c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi merupakan korelasi yang terjadi antara residual pada satu pengamatan dengan pengamatan lain pada model regresi. Autokorelasi dapat diketahui melalui uji Durbin-Watson (D-W Test), adalah pengujian yang digunakan untuk menguji ada atau tidak adanya korelasi serial dalam model regresi atau untuk mengetahui apakah di dalam model yang digunakan terdapat autokorelasi diantara variabel-variabel yang diamati.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik. Heteroskedastisitas yaitu adanya ketidaksamaan varian dari Residual untuk semua

pengamatan pada model regresi. Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya gejala heteroskedastisitas.

2. Uji deskriptif

Teknik ini adalah analisis yang bersifat eksploratif bertujuan menggambarkan keadaan/fenomena tertentu. Analisis deskriptif bertujuan menggambarkan, meringkas berbagai kondisi, berbagai situasi atau berbagai variabel yang timbul dimasyarakat yang menjadi objek penelitian (Bungin, 2005).

3. Uji t

Uji t (t-test) digunakan untuk menguji hipotesis secara parsial guna menunjukkan pengaruh tiap variabel independen secara individu terhadap variabel dependen. Uji t adalah pengujian koefisien regresi masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

Rumusnya adalah:

$$t = \frac{\beta_n}{S\beta_n}$$

$$\text{atau } t = \frac{r \cdot \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

keterangan:

t = nilai signifikan (t hitung) yang nantinya dibandingkan dengan t tabel

r = koefisien korelasi

n = banyaknya sampel

β_n = koefisien regresi setiap variabel

$S\beta_n$ = standar eror setiap variabel

Syarat berikutnya adalah:

- a Jika $\alpha < 0,05$ dan t hitung $>$ t tabel maka H_0 Artinya, terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel independen terhadap dependen.
- b Jika $\alpha > 0,05$ dan t hitung $<$ t tabel maka H_0 Artinya, terdapat pengaruh yang tidak signifikan pada variabel uji (Suharsimi Arikunto, 2002).

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Cahaya Ufang

Cahaya Ufang merupakan salah satu industri kue yang terdapat di Desa Bulukamase, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai, tepatnya di Jalan Sungai Cepe dusun Ammessing. Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 2014. Awal mulai usaha Faidah ini hanya dengan menjual di pasaran sehingga mendapatkan keuntungan yang banyak dan berkembang sangat pesat yang memiliki karyawan yang berasal dari warga lokal dengan jumlah 10 karyawan. Sementara untuk omsetnya sendiri jutaan setiap harinya dari harga kripik dan sejenisnya dikisarkan Rp.6.000 bungkus kecil dan bungkus besar Rp.12.000

Bagi masyarakat Bulukamase, kripik ini lebih di kenal dengan sebutan kripik buah naga. Bahan baku pembuatannya antara lain, adapun bahan utamanya yaitu buah naga sedangkan bahan lainnya yaitu terigu,

air, Bila sudah matang, selanjutnya didinginkan lalu dikemas dalam plastik.

Faidah pemilik Cahaya Ufang mengatakan bahwa usahanya tersebut pernah menang saat mengikuti lomba tingkat kabupaten mewakili desa Bulukamase tahun 2020. Ia menambahkan bahwa pembeli dapat memesan melalui online (Faidah, personal communication, July 29, 2021).

Produk dari usaha Cahaya Ufang sudah dipasarkan di berbagai tempat. Permintaan kripik sudah sampai ke Makassar, Pare-pare, Kendari dan Balikpapan. Permintaan produk dari Cahaya Ufang terus meningkat seiring kegiatan promosi secara berkala di luar sinjai.

Visi

- Memunculkan suatu produk dengan inovasi baru yang berbeda dengan usaha yang sudah ada.
- Memberikan kepuasan konsumen yang tiada hentinya menginginkan suatu produk dengan sentuhan inovasi baru.

Misi

- Menggunakan bahan-bahan yang baik untuk produk kami

- Mengutamakan kebersihan isi produk maupun kemasan produk
- Mengutamakan jenis produk
- Harga terjangkau

Adapun produk yang di jual Cahaya Ufang antara lain;

Tabel 4.1

Produk Cahaya Ufang

| No | Jenis Produk |
|----|---------------------|
| 1. | Kripik buah naga |
| 2. | Kacang sembunyi |
| 3. | Krupuk kuping gajah |
| 4. | Stick panjang |
| 5. | Balado mi |
| 6. | Tali-tali |

Tabel 4.2

Nama-nama anggota cahaya ufang

| | |
|------------|------------|
| Ketua | Faidah |
| Sekretaris | Indarwati |
| Bendahara | St. Rohani |

| | |
|---------|--|
| Anggota | 1. Sufiati 2. Ermawati 3. Nurul insyirah 4. Zakia wahyuni 5. Nurlina 6. Norma |
|---------|--|

2. Deskripsi Data

Deskripsi data adalah gambaran data yang digunakan dalam suatu penelitian. Dalam pengujian deskripsi data peneliti mencoba untuk mengetahui gambaran atau kondisi responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri atas 36 sampel yang merupakan harga pokok penjualan bulanan yang dilakukan oleh Cahaya Ufang.

Tabel 4.3
Penjualan 2018

| Tahun | HPP | Laba Kotor |
|--------------|-------------|-------------------|
| Januari | Rp5.000.000 | Rp8.000.000 |
| Februari | Rp7.000.000 | Rp10.000.000 |
| Maret | Rp5.000.000 | Rp7.500.000 |

| | | |
|-----------|--------------|--------------|
| April | Rp7.000.000 | Rp10.200.000 |
| Mei | Rp12.000.000 | Rp15.000.000 |
| Juni | Rp11.000.000 | Rp14.000.000 |
| Juli | Rp13.000.000 | Rp16.800.000 |
| Agustus | Rp7.000.000 | Rp9.700.000 |
| September | Rp8.000.000 | Rp14.000.000 |
| Oktober | Rp11.000.000 | Rp15.000.000 |
| November | Rp9.000.000 | Rp13.250.000 |
| Desember | Rp10.000.000 | Rp14.450.000 |

Tabel 4.3
Penjualan 2019

| Tahun | HPP | Laba Kotor |
|--------------|--------------|-------------------|
| Januari | Rp7.000.000 | Rp9.000.000 |
| Februari | Rp7.000.000 | Rp11.500.000 |
| Maret | Rp8.000.000 | Rp12.250.000 |
| April | Rp9.000.000 | Rp7.500.000 |
| Mei | Rp12.000.000 | Rp14.500.000 |
| Juni | Rp12.000.000 | Rp11.550.000 |
| Juli | Rp13.000.000 | Rp16.050.000 |
| Agustus | Rp9.000.000 | Rp10.000.000 |

| | | |
|-----------|--------------|--------------|
| September | Rp10.000.000 | Rp13.200.000 |
| Oktober | Rp12.000.000 | Rp13.050.000 |
| November | Rp8.000.000 | Rp10.500.000 |
| Desember | Rp13.000.000 | Rp15.200.000 |

Tabel 4.4
Penjualan 2020

| Tahun | HPP | Laba Kotor |
|--------------|--------------|-------------------|
| Januari | Rp8.000.000 | Rp10.500.000 |
| Februari | Rp7.000.000 | Rp9.000.000 |
| Maret | Rp10.000.000 | Rp12.000.000 |
| April | Rp9.000.000 | Rp11.550.000 |
| Mei | Rp11.000.000 | Rp14.050.000 |
| Juni | Rp10.050.000 | Rp15.000.000 |
| Juli | Rp8.200.000 | Rp11.000.000 |
| Agustus | Rp14.000.000 | Rp15.050.000 |
| September | Rp10.000.000 | Rp8.000.000 |
| Oktober | Rp9.050.000 | Rp15.000.000 |
| November | Rp11.050.000 | Rp13.050.000 |
| Desember | Rp13.000.000 | Rp16.200.000 |

B. Hasil dan Pembahasan Penelitian

1. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi

a. Uji Normalitas

Dalam penelitian ini, uji normalitas ini dilakukan dengan menggunakan SPSS 20. Uji normalitas digunakan untuk mengetahui data tersebut berdistribusi normal atau tidak, dengan ketentuan data berdistribusi normal jika nilai signifikan hitung $>0,05$.

Tabel 4.5

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

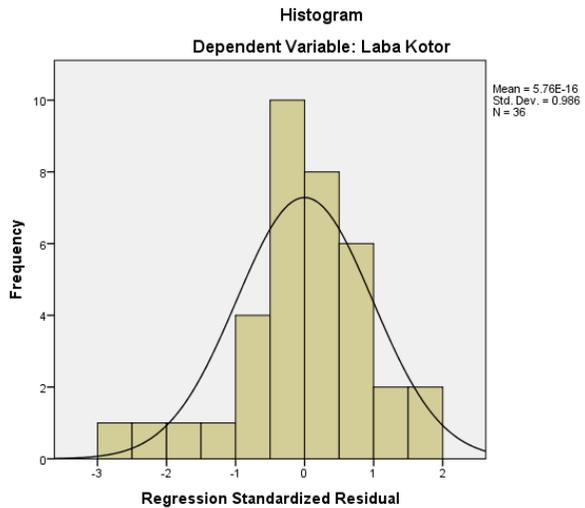
| | | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N | | 36 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | 0E-7 |
| | Std. Deviation | 1688282.77462 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .603 |
| | Positive | .112 |
| | Negative | .075 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | -.112 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .672 |
| | | .757 |

a. Test distribution is Normal.

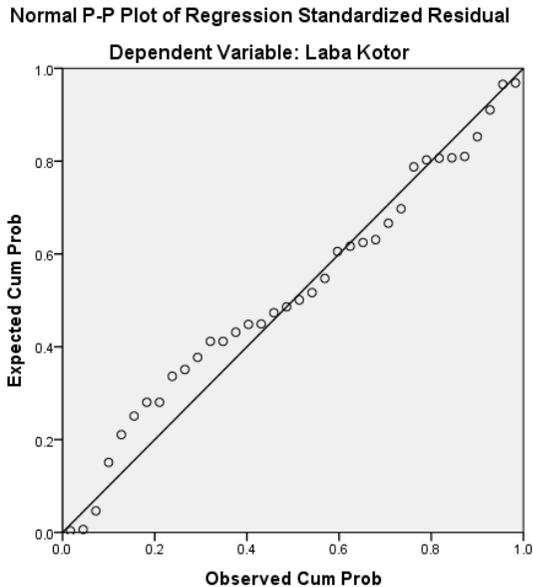
b. Calculated from data.

Berdasarkan tabel hasil uji normalitas yang dilakukan menggunakan SPSS dengan taraf

signifikan 95% ($\alpha = 0,05$) menghasilkan data signifikan 2-tailed 0,757. Jadi berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa data tersebut berdistribusi normal karena kriteria nilai signifikan $> 0,05$ yaitu 0,757.



Gambar 4.1
Grafik Histogram



Gambar 4.2

Grafik Normal P-Plot

Berdasarkan gambar 4.1 gambar histogram terlihat bahwa pola distribusi mendekati normal, karena data mengikuti arah grafik histogramnya dapat diketahui bahwa uji normalitasnya terpenuhi. Gambar 4.2 normal probability plot menunjukkan bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah diagonal (membentuk garis lurus) dan menunjukkan pola distribusi normal.

- b. Uji Multikolinealitas

Uji Multikolinealitas berguna untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen, nilai yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinealitas adalah nilai Tolerance Value $> 0,10$ atau sama dengan nilai VIF < 10 maka tidak terjadi multikolinealitas antara variabel independennya (Farida Fitriani Ismail and Dedi Sumardani., 2019).

Tabel 4.6
Uji Multikolinealitas

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|------------|-----------------------------|-------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| (Constant) | 3791100.255 | 1212973.241 | | 3.125 | .004 | | |
| HPP | .886 | .123 | .778 | 7.213 | .000 | 1.000 | 1.000 |

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Melihat hasil pada tabel 4 diatas hasil perhitungan nilai *tolerance* tidak ada variabel

independen yang memiliki nilai *tolerance* kurang dari 0,10 dengan nilai *tolerance* variabel independen sebesar 1,000. Sementara untuk perhitungan nilai *Value Inflation Factor* (VIF) juga menunjukkan hal serupa yaitu nilai *Value Inflation Factor* (VIF) kurang dari 10, dengan nilai *Value Inflation Factor* (VIF) sebesar 1,000. Merujuk hasil *Tolerance* dan *Value Inflation Factor* (VIF) dapat disimpulkan bahwa tidak ada nilai multikolinieritas antar variabel independen dalam model regresi.

c. Uji outokolerasi

Uji outokolerasi Durbin Watson (DW) merupakan salah satu uji yang sering digunakan pada penelitian kuantitatif, dengan ketentuan atau standar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- 1) Jika d (DW) lebih kecil dari d_L atau lebih besar dari $(4-d_L)$ atau $d_L > d > 4-d_L$ maka hipotesis nol ditolak, yang berarti terdapat autokorelasi.
- 2) Jika d (DW) terletak antara d_U dan $(4-d_U)$ atau $d_U < d < 4-d_U$ maka hipotesis nol diterima yang berarti tidak terdapat autokorelasi.

- 3) Jika d (DW) terletak antara dL dan dU atau antara $4-dU$ dan $4-dL$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

Tabel 4.7
Uji Autokorelasi

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1 | .778 ^a | .605 | .593 | 1712930.54 2 | 2.246 |

a. Predictors: (Constant), HPP

b. Dependent Variable: Laba Kotor

Berdasarkan tabel 4.7 diatas dapat terlihat nilai d yaitu 2,246. Jadi hasil uji autokorelasi penelitian ini sebagai berikut:

$$n = 36$$

$$d = 2,246$$

$$dL = 1,4107$$

$$dU = 1,5245$$

$$4-dL = 4-1,4107 = 2,5893$$

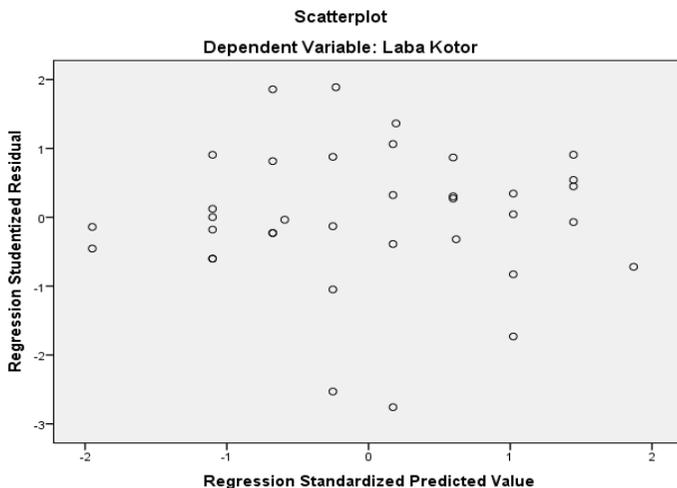
$$4-dU = 4-1,5245 = 2,4755$$

$$1,5245 < 2,246 < 2,4755$$

Jika dilihat dimana nilai d (DW) berada yakni berada diantara dU dan $4-dU$ dan jelas terlihat bahwa nilai $dU < d < 4-dU$ yang artinya tidak terdapat autokorelasi.

d. Uji Heterokedestisitas

Untuk mendeteksi ada tidaknya heterokedestisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan analisis grafik berikut:



Gambar 4.3

Uji Heterokedastisitas

Berdasarkan gambar 4.3 grafik diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa tidak terdapat heterokedastisitas dalam penelitian ini karena titik

tersebar di titik atas maupun bahwa pada nol pada sumbu Y dan tidak membentuk pola tertentu.

2. Uji Statistik Deskriptif

Tabel 4.8
Uji Statistik Deskriptif

| Descriptive Statistics | | | | | |
|-------------------------------|----|---------|----------|-------------|----------------|
| | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation |
| HPP | 36 | 5000000 | 14000000 | 9593055.56 | 2356060.658 |
| Laba Kotor | 36 | 7500000 | 16800000 | 12294444.44 | 2685484.202 |
| Valid N (listwise) | 36 | | | | |

Berdasarkan tabel 4. diatas, dapat disimpulkan bahwa statistik deskriptif pada tabel dengan jumlah sampel 36, variabel HPP memiliki nilai terkecil (minimum) sebesar Rp5,000,000 dan nilai terbesar (maximum) sebesar 14,000,000 rata-rata bahan baku yang digunakan 9,593,055.56 artinya penggunaan harga pokok penjualan cenderung stabil selama 3 tahun. Standar deviasi bahan baku sebesar 2,356,060.658 dibawah rata-rata hpp, artinya tingkat variasi hpp rendah.

Variabel laba kotor memiliki nilai terkecil (minimum) sebesar Rp7,500,000 dan nilai terbesar

(maximum) Rp16,800,000, adapun rata-rata laba kotor yang dihasilkan oleh cahaya ufang selama 3 tahun sebesar Rp12,294,444.44. hal ini menunjukkan bahwa laba kotor variasi data rendah.

3. Uji t

Pengujian hipotesis dilakukan untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor. Uji hipotesis yang digunakan adalah uji t. Hipotesis nol (H_0) dan hipotesis alternatif (H_a) dalam penelitian ini berbunyi:

H_0 : tidak terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha naga cahaya Ufang.

H_a : tidak terdapat pengaruh harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha naga cahaya Ufang.

Kriteria perhitungan H_0 dan H_a adalah jika t_{hitung} dari besar dari t_{tabel} ($t_{hitung} > t_{tabel}$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, akan tetapi jika t_{hitung} lebih kecil dari ($t_{hitung} < t_{tabel}$) maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

Tabel 4.9**Uji t**

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|--------------|-----------------------------|-------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 1 (Constant) | 3791100.255 | 1212973.241 | | 3.125 | .004 | | |
| HPP | .886 | .123 | .778 | 7.213 | .000 | 1.000 | 1.000 |

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Nilai sign < 0,05

Nilai $t_{hitung} > \text{nilai } t_{tabel}$

$$\begin{aligned}
 t_{tabel} &= t\left(\frac{\alpha}{2} : n - k - 1\right) \\
 &= t\left(\frac{0,05}{2} : 36 - 1 - 1\right) \\
 &= 0,025 : 34 \\
 &= 2,03224 (2,032) \\
 &= 7,213 > 2,032
 \end{aligned}$$

Variabel X terhadap Y

Nilai sign. 0,001 < 0,05

Nilai $t_{hitung} > \text{nilai } t_{tabel}$

$$7,213 > 2,032$$

Berdasarkan tabel 4.9 yaitu uji t (parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikan harga pokok penjualan (x) terhadap laba kotor (y) adalah $0,001 < 0,05$ dan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $7,213 > 2,032$. Artinya H_0 ditolak dan H_a diterima.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian *expost facto* menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis menggunakan uji asumsi klasik, uji statistik deskriptif, dan uji t di Cahaya Ufang Desa Bulukamase dengan menggunakan 36 sampel data penjualan maka dapat ditarik kesimpulan bahwa hpp yang digunakan sebesar Rp5.000.000 hingga Rp14.000.000 dengan rata-rata hpp sebesar Rp9.593.055,56 artinya hpp yang digunakan selama interval tahun 2018-2020 cenderung stabil. Laba kotor yang didapatkan oleh Cahaya Ufang sebesar Rp7.500.000 hingga Rp16.800.000 dengan rata-rata laba kotor sebesar 12.294.444,44. Hasil tersebut menunjukkan bahwa penentuan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba kotor yang didapatkan.

B. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan mengenai pengaruh “harga pokok penjualan terhadap pemerolehan laba kotor usaha Cahaya Ufang Desa Bulukamase” maka saran dari penulis sekiranya dapat bermanfaat untuk pihak-pihak yang terkait

1. Bagi pemilik Cahaya Ufang Desa Bulukamase, agar sekiranya dapat lebih memperhatikan apa yang ada dilingkup karyawan terutama lingkungan fisik agar lebih menunjang lagi produktifitas kerjanya.
2. Bagi penelitian selanjutnya hendaknya menambahkan variabel-variabel pendukung lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiarto, T. (2009). *Dasar Pemasaran*. Gunadarma.
- Bungin, B. (2005). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Prenadamedia,.
- Darsono, B. (2013). *Ekonomi*. Pustaka Rumah Cinta.
- Eryadi, E. (2004). *Intisari Pengetahuan Sosial*. Kawan Pustaka.
- Faidah, F. (2021, July 29). *Wawancara* [Personal communication].
- Farida, F, I., & Sumardani, D. (2019). Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Kinerja Karyawan PT. Persada Element Concrete. *JASa, Vol. III*(Number 1).
- Fauziah, F. (2020). *Pengantar Dasar Akuntansi*. Muhammadiyah University Press.
- Hadi, H. (2009). Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Rangka Untuk Meningkatkan Laba Perusahaan Pada CV. Panca Sari Palembang. *Universitas Muhammadiyah Palembang*.
- Harrison, H. (2007). *Akuntansi*. Erlangga.
- Harrison, W. T. (2011). *Akuntansi Keuangan*. Erlangga.
- Hartati, N. (2017). *Akuntansi Biaya*. CV Pustaka Setia.

- Herdiansyah, H. (2013). *Wawancara, Observasi, dan Focus Groups*. Rajawali.
- Ibrahim, A. (2018). *Metodologi Penelitian*. Gunadarma Ilmu.
- Kasmir, K. (2018). *Analisis laporan keuangan*. PT Rajagrafindo Persada.
- kurniawan, R. (2020). *Pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap perolehan laba kotor pada PT. Indocement tunggal prakarsa* [Skripsi]. Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Lestari, W. & Pertama, D. B., (2017). *Akuntansi Biaya*. Rajawali Pers.
- Masriani, M. (2020). Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi Full Costing, Pada Home Industri Kerajinan Aluminium. *Sinar*.
- Mey, M. (2012). *Teori Ilmu Biaya Dan Neraca*. Tarsito.
- Ningsih, S. E. (2001). Analisis penetapan harga pokok produksi sebagai dasar penentuan harga jual krupuk pada UD juadi jaya pagu kediri. *Simki Economic*, 2(3)..
- Nurfajrina, N. (2020). Pengaruh Jenis Produk Cetakan Terhadap Peningkatan Laba Usaha Percetakan Andalas di Kabupaten Sinjai.
- Nurfatihah, R. (2020). Pengaruh harga pokok produksi terhadap laba bersih di IKM KUB Mandiri Kelurahan Lappa Kecamatan Sinjai Utara.

- Rachmawati, E. (2018). *Pengaruh Kinerja Pembelian Dan Penjualan Terhadap Pencapaian Laba Kotor Di CV. Anugrah Unika Mekanik [Skripsi]*. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Rahman, A. (2019). *Implementasi Etika Bisnis Pada Usaha Jual Beli Cabai (Studi Kasus Petani Dikelurahan Alehanuae Kecamatan Sinjai Selatan . Sinjai; Jurnal Ekonomi dan BIsnis Islam*
- Rijanto, E. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil Dan Menengah*. Pustaka Belajar.
- Sandu, S. & Sodik, A. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian*. Literasi Media Publishing.
- Santosa & Ashari. (2005). *Analisis Statistik dengan Mocosoft Excel Dan SPSS*. ANDI.
- Septiana, A. (2019). *Analisis Laporan keuangan*. Duta Media Publishing.
- Silvia, L. (2017). *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor Tahun 2012-2016*. *Pelita Bangsa*.
- Sugiyono,. (2017). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono, S. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Suharsimi, A. (2002). *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*. PT. Rineka Cipta.

Sunyoto, D. (2013). *Ekonomi Manajeial*. Caps.

widjajanta, B. (2007). *Ekonomi*. Citra Praya.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

SCHEDULE PENELITIAN

| No | Bulan/Tahun | Kegiatan |
|----|-------------------------|------------------------------------|
| 1. | Agustus 2020 | Pengajuan Judul |
| 2. | Agustus-Desember 2020 | Pencarian Judul |
| 3. | Agustus-Desember 2020 | Penyusunan Proposal Skripsi |
| 4. | September-Desember 2020 | Bimbingan Proposal Skripsi |
| 5. | Januari 2021 | Pendaftaran Ujian Proposal Skripsi |
| 6. | Januari 2021 | Ujian Proposal |
| 7. | Maret 2021 | Revisi proposal |
| 8. | April 2021 | Penelitian |
| 9. | April-Juli 2021 | Penyusunan Skripsi |
| 10 | Juli-Agustus 2021 | Bimbingan Skripsi |
| 11 | Agustus 2021 | Ujian Skripsi |

Lampiran 2

LEMBAR WAWANCARA

Nama : Faidah
Jabatan : Pemilik Usaha Cahaya Ufang
Hari\Tanggal : Rabu, 07 Juli 2021
Tempat : Dusun Ammessing Desa Bulukamase

1. Kapan Cahaya Ufang Mulai didirikan?

Jawaban: Usaha ini berdiri sejak tahun 2014 yang terletak di jalan sungai Cepe Dusun Ammessing Desa Bulukamase yang didikan oleh saya sendiri ibu faidah.

2. Apa saja jenis produk yang di tawarkan?

Jawaban: Kripik buah naga, kacang sembunyi, krupuk kuping gajah, tali-tali, stik panjang, balado mi.

3. Apakah produk keunggulan dari Cahaya Ufang?

Jawaban: Adapun kenggulan produk yang di jual yaitu kripik buah naga

4. Apakah ada inovasi dari tahun ke tahun?

Jawaban: hanya menambah rasa dan kemasan yang pertingkatkan

5. Bagaimana kualitas produk yang anda tawarkan?

Jawaban: saya hanya menggunakan bahan baku yang baik dan bagus

6. Bagaimana strategi penetaan harga yang di tetapkan untuk produk yang di tawarkan?

Jawaban: strategi harga yang di tetapkan berdasarkan biaya produksi yang di keluarkan, jadi penetapan harga berdasarkan harga pasar.

7. Bagaimana saluran distribusi/ pemasaran untuk pemasaran produk?

Jawaban: distribusi yang kami lakukan secara langsung dimana kami menjual produk kami di toko dan di pasar terdekat.

8. Apa saja yang menjadi kelemahan dan apa ancaman dalam suatu perusahaan?

Jawaban: pegawai yang terbatas, pemasarannya dan ancaman bagi perusahaan munculnya pesain di wilayah yang sama dan kenaikan bahan baku.

Rabu, 07 Juli 2021

Pemilik Toko Cahaya Ufang

Faidah

Lampiran 3

DATA PENJUALAN

Tabel penjualan 2018

| Bulan | Hpp | Laba Kotor |
|--------------|--------------|-------------------|
| Januari | Rp 5.000.000 | Rp8.000.000 |
| Februari | Rp7.000.000 | Rp10.000.000 |
| Maret | Rp 5.000.000 | Rp7.500.000 |
| April | Rp7.000.000 | Rp10.200.000 |
| Mei | Rp12.000.000 | Rp15.000.000 |
| Juni | Rp11.000.000 | Rp14.000.000 |
| Juli | Rp13.000.000 | Rp16.800.000 |
| Agustus | Rp7.000.000 | Rp9.700.000 |
| September | Rp8.000.000 | Rp14.000.000 |
| Oktober | Rp11.000.000 | Rp15.000.000 |
| November | Rp9.000.000 | Rp13.250.000 |
| Desember | Rp10.000.000 | Rp14.450.000 |

Tabel Penjualan 2019

| Bulan | Hpp | Laba Kotor |
|--------------|-------------|-------------------|
| Januari | Rp7.000.000 | Rp9.000.000 |
| Februari | Rp7.000.000 | Rp11.500.000 |
| Maret | Rp8.000.000 | Rp12.250.000 |
| April | Rp9.000.000 | Rp7.500.000 |

| | | |
|-----------|--------------|--------------|
| Mei | Rp12.000.000 | Rp14.500.000 |
| Juni | Rp12.000.000 | Rp11.550.000 |
| Juli | Rp13.000.000 | Rp16.050.000 |
| Agustus | Rp9.000.000 | Rp10.000.000 |
| September | Rp10.000.000 | Rp13.200.000 |
| Oktober | Rp12.000.000 | Rp13.050.000 |
| November | Rp8.000.000 | Rp10.500.000 |
| Desember | Rp13.000.000 | Rp15.200.000 |

Tabel Penjualan 2020:

| Bulan | Hpp | Lab Kotor |
|--------------|--------------|------------------|
| Januari | Rp8.000.000 | Rp10.500.000 |
| Februari | Rp7.000.000 | Rp9.000.000 |
| Maret | Rp10.000.000 | Rp12.000.000 |
| April | Rp9.000.000 | Rp11.550.000 |
| Mei | Rp11.000.000 | Rp14.050.000 |
| Juni | Rp10.050.000 | Rp15.000.000 |
| Juli | Rp8.200.000 | Rp11.000.000 |
| Agustus | Rp14.000.000 | Rp15.050.000 |
| September | Rp10.000.000 | Rp8.000.000 |

| | | |
|----------|--------------|--------------|
| Oktober | Rp9.050.000 | Rp9.050.000 |
| November | Rp11.050.000 | Rp13.050.000 |
| Desember | Rp13.000.000 | Rp16.200.000 |

Lampiran 4

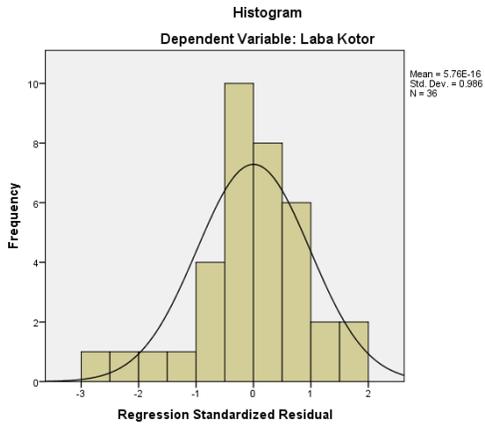
1. Uji Asumsi Klasik
 - a. Uji Nomalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

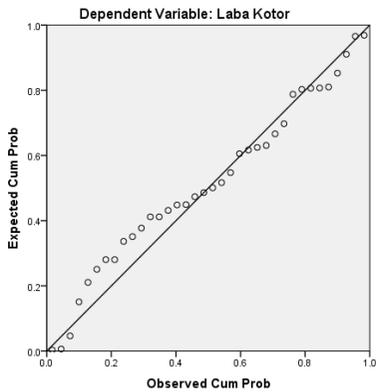
| | | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|----------------------------|
| N | | 36 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | 0E-7 |
| | Std. Deviation | 1688282.774626 |
| | | 03 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .112 |
| | Positive | .075 |
| | Negative | -.112 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | .672 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .757 |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.



Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



b. Uji Multikolinealitas

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|------------|-----------------------------|-------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| (Constant) | 3791100.255 | 1212973.241 | | 3.125 | .004 | | |
| HPP | .886 | .123 | .778 | 7.213 | .000 | 1.000 | 1.000 |

a. Dependent Variable: Laba Kotor

c. Uji autokorelasi

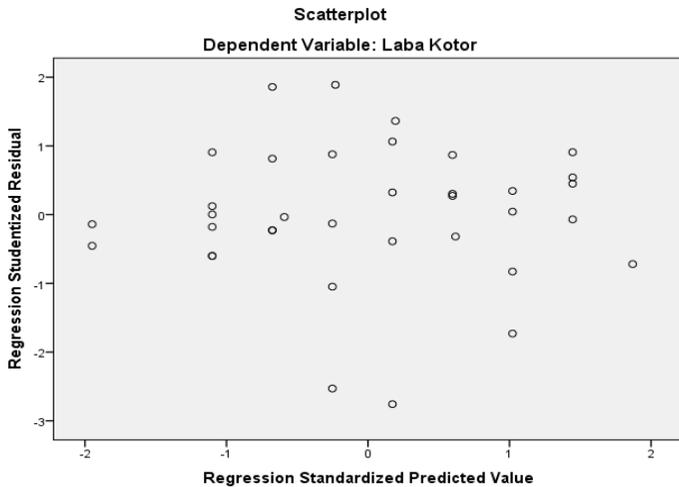
Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1 | .778 ^a | .605 | .593 | 1712930.542 | 2.246 |

a. Predictors: (Constant), HPP

b. Dependent Variable: Laba Kotor

d. Uji heterokedastisitas



2. Uji Statistik Deskriptif

3. Descriptive Statistics

| | N | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation |
|--------------------|----|---------|----------|-------------|----------------|
| HPP | 36 | 5000000 | 14000000 | 9593055.56 | 2356060.658 |
| Laba Kotor | 36 | 7500000 | 16800000 | 12294444.44 | 2685484.202 |
| Valid N (listwise) | 36 | | | | |

4. Uji t

Uji t

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|-------|-----------------------------|-------------|---------------------------|------|-------|-------------------------|-------------|
| | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 1 | | | | | | | |
| | (Constant) | 3791100.255 | 1212973.241 | | 3.125 | .004 | |
| | HPP | .886 | .123 | .778 | 7.213 | .000 | 1.000 1.000 |

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Lampiran 5

DOKUMENTASI







FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI
 KAMPUS : JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 20 KAB. SINJAI, TLP/FAX 048221418, KODE POS 92612
 Email : info@iaim-sinjai.ac.id Website : <http://www.iaim-sinjai.ac.id>

TERAKREDITASI INSTITUSI BAN-PT SK NOMOR : 456/SK/BAN-PT/AK-PKP/PT/XII/2019



SURAT KEPUTUSAN
NOMOR : 518/III/1.3.AU/F/KEP/2020

TENTANG
DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM T.A 2020-2021

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI

- Menimbang : 1. Bahwa untuk penulisan skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai Tahun Akademik 2020-2021, maka dipandang perlu ditetapkan Dosen Pembimbing Penyusunan Proposal skripsi dalam Surat Keputusan.
- 2. Bahwa nama-nama yang tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk melaksanakan tugas yang di amanahkan kepadanya.
- Mengingat : a. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Muhammadiyah.
- b. Undang-undang No.20 tahun 2003 tentang Sisdiknas.
- c. Undang-Undang R.I No. 12 Tahun 2012, tentang Pendidikan Tinggi.
- d. Keputusan Menteri Agama R.I No. 6722 Tahun 2015, tentang perubahan nama STAI Muhammadiyah Sinjai menjadi Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.
- e. Surat Keputusan Rektor IAIM Nomor : 312/1.3.AU/D/KEP/2016 tentang Pembagian Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam (FEHI)
- f. Pedoman PP. Muhammadiyah No. 02/PED/1.0/B/2012 tentang Perguruan Tinggi Muhammadiyah.
- g. Statuta Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.
- Memperhatikan : Kalender Akademik Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai Tahun Akademik 2020-2021.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai tentang Dosen Pembimbing penyusunan proposal skripsi mahasiswa.
- Pertama : Mengangkat dan menetapkan saudara :

| Pembimbing I | Pembimbing II |
|-----------------------------|------------------------------|
| Dr. Suriati, M.Sos.I | Fitriani, S.Pd., M.Pd |

untuk penulisan skripsi mahasiswa:

Nama : Nursada
 NIM : 170303061
 Prodi : **Prodi Ekonomi Syariah (EKOS)**
 Judul Skripsi : Pengaruh Penentuan Harga Pokok Penjualan Terhadap Pemerolehan Laba Kotor Keripik Buah Naga Cahaya Ufang Di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan

- Kedua : Hal-hal yang menyangkut pendapatan/nafkah karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan sesuai peraturan yang berlaku di Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai.



FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM

INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI

KAMPUS : JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 20 KAB. SINJAI, TLP/FAX 048221418, KODE POS 92612

Email : info@iaim-sinjai.ac.id

Website : <http://www.iaim-sinjai.ac.id>

TERAKREDITASI INSTITUSI BAN-PT SK NOMOR : 456/SK/BAN-PT/AK-PKP/PT/II/2019

- Ketiga : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagai amanat dengan penuh rasa tanggung jawab.
- Keempat : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Sinjai

Pada Tanggal : 1 Rabi'ul Akhir 1442 H

: 16 November 2020 M



Rahmatullah, S.Sos.I., M.A.
NBM. 1177781

Tembusan disampaikan kepada Yth:

1. Ketua BPH IAIM Sinjai di Sinjai
2. Rektor IAIM Sinjai di Sinjai.
3. Ketua Prodi EKOS IAIM Sinjai di Sinjai.



INSTITUT AGAMA ISLAM MUHAMMADIYAH SINJAI
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM

KAMPUS : JL. SULTAN HASANUDDIN NO. 20 KAB. SINJAI, TLP/FAX 048221418, KODE POS 92612
Email : info@iain-sinjai.ac.id Website : <http://www.iain-sinjai.ac.id>

TERAKREDITASI INSTITUSI BAN-PT NOMOR SK : 1088/SK/BAN-PT/Alred/PTXII/2020

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Nomor : 714.D3/III.3.AU/F/2021
Lampiran : Satu Berkas
Perihal : Izin Penelitian

Sinjai, 25 Rajab 1442H
09 Maret 2021 M

Kepada Yang Terhormat
Kepala Desa Bulukamase
di

Sinjai

Assalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat,

Semoga rahmat Allah SWT senantiasa tercurah kepada kita semua, sehingga kita memudahkan dalam melaksanakan amanah Nya

Dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa program Strata Satu (S1) Program Studi **Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam (FEHI) IAIM Sinjai**, dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini :

Nama : Nursada
NIM : 170303061
Prodi Studi : Ekonomi Syariah
Semester : VIII

akan mengadakan penelitian dengan judul' :

"Pengaruh Penentuan Harga Pokok Penjualan Terhadap Pemerolehan Laba Kotor Usaha Kripik Buah Naga Cahaya Ufang Di Desa Bulukamase Kec. Sinjai Selatan.
Sehubungan dengan hal tersebut di atas dimohon kiranya yang bersangkutan dapat diberikan izin melaksanakan penelitian di Desa Bulukamase Kec. Sinjai Selatan, Kab. Sinjai.

Atas perhatian dan kerjasama kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dekan,


Rahmatullah, S.Sos.L, MA
NBM. 1177781

Tembusan disampaikan Kepada Yth :
Rektor IAIM Sinjai

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Faudah
Jabatan : ketua
Perusahaan : Cahaya Ufang
Alamat : Dusun Ammessing, Desa Bulukamase

Dengan ini mengatakan bahwa:

Nama : Nursada
NIM : 170303061
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Hukum Islam / Ekonomi Syariah
Kampus : Institut Agama Islam (IAI) Muhammadiyah Sinjai

Adalah benar telah melakukan penelitian dalam rangka penulisan skripsinya yang berjudul: **Pengaruh Penentuan Harga Pokok Penjualan Terhadap Pemerolehan Laba Kotor Usaha Kripik Buah Naga Cahaya Ufang Di Desa Bulukamase Kecamatan Sinjai Selatan** sejak April sampai Mei 2021.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Bulukamase, 5 Agustus 2021

Cahaya Ufang



(...Faudah.....)

BIODATA PENULIS

Nama : Nursada
Nim : 170303061
Tempat/Tgl. Lahir : Sinjai/13 April 1999
Alamat : Desa Bulukamase Kecamatan
Sinjai Selatan
Pengalaman Organisasi : Ikatan Mahasiswa
Muhammadiyah (IMM)
Riwayat Pendidikan
1. SD/MI : SD Negeri 55 Kaherrang
Tamat Tahun 2011
2. SMP/MTS : SMPN 07 Sinjai Selatan Tamat
Tahun 2014
3. SMU/MA : MA Al-Wahid Bulukamase
Tamat Tahun 2017
Handphone : 082194688789
Email : adanursada@gmail.com
Nama Orang Tua : Akile (Ayah)
: Murni (Ibu)



Similarity Report ID: oid:30061:20355377

PAPER NAME

170303061

AUTHOR

NURSADA



WORD COUNT

8398 Words

CHARACTER COUNT

53957 Characters

PAGE COUNT

60 Pages

FILE SIZE

149.3KB

SUBMISSION DATE

Aug 3, 2022 10:23 AM GMT+7

REPORT DATE

Aug 3, 2022 1:15 PM GMT+7

● **30% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 27% Internet database
- 11% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 24% Submitted Works database

