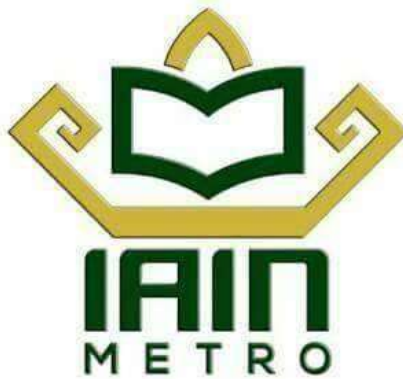


**SKRIPSI**

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP  
LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO  
KEC.SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR**

**Oleh :**

**FINA OKTAFIA  
NPM. 2003030014**



**JURUSAN AKUNTANSI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

**1445 H / 2024 M**

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP  
LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO  
KEC.SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar S1 Sarjana Akuntansi (S.Akun)

**Oleh :**

FINA OKTAFIA

NPM. 2003030014

Dosen Pembimbing : Witantri Dwi Swandini, M.Ak

Jurusan Akuntansi Syariah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

**1445 H / 2024 M**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO (IAIN) METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507 Fax. (0725) 47296

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : **Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan**

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

***Assalamu'alaikum Wr. Wb***

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka Skripsi yang disusun oleh:

Nama : FINA OKTAFIA  
NPM : 2003030014  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah  
Judul Skripsi : PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN  
PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO  
HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MUYO KEC.  
SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan atau penerimaannya, kami ucapkan terima kasih.

***Wassalamu'alaikum Wr.Wb***

Metro, 13 Mei 2024  
Dosen Pembimbing

**Witantri Dwi Swandini, M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

## HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN  
PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO  
HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO KEC.  
SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR

Nama : FINA OKTAFIA  
NPM : 2003030014  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah

## MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi  
dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, Mei 2024  
Dosen Pembimbing



**Witantri Dwi Swandini, M.Ak**  
NIP. 199001082020122017



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**PENGESAHAN SKRIPSI**

No.: B-18/2/In-28.3/D/PP-00.9/06/2024

Skripsi dengan Judul: "PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO KEC.SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR" disusun oleh: Fina Oktafia. NPM: 2003030014, Jurusan: Akuntansi Syariah, telah diujikan dalam Sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Rabu, 22 Mei 2024

**TIM PENGUJI:**

Ketua/Moderator : Witantri Dwi Swandini, M.Ak

Penguji I : Suci Hayati, M.Si

Penguji II : Carmidah, M.Ak

Sekretaris : Primadatu Deswara, SKM.,MPH

(.....)  
(.....)  
(.....)  
(.....)

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Mat Jaili, M.Hum  
NIP. 19620812 199803 1 001

## ABSTRAK

### PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO KEC.SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR

Oleh :

**Fina Oktafia**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan pendapatan terhadap laba baik secara persial maupun simultan pada Toko Harmoni pada tahun 2022-2023. Jenis penelitian ini adalah penelitian study lapangan dengan pendekatan kuantitatif.

Data dikumpulkan dengan metode dokumentasi, data t-tes dan F-tes. Volume penjualan tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung}$  volume penjualan (X1) adalah  $0.236 < t_{tabel} 2.079$ . Nilai signifikansi 0.815 yang berarti nilai ini lebih besar dari 0.05, maka hipotesis pertama tersebut ditolak.

Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung} 4.764 > t_{tabel} 2.079$  dan nilai signifikansi  $0.000 < 0.05$ , maka hipotesis kedua tersebut diterima.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan secara statistik, dapat diketahui bahwa volume penjualan dan pendapatan secara simultan berpengaruh positif terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansinya  $0.000 < 0.05$  maka hipotesis kedua diterima.

Hal ini didukung oleh koefisien determinasi (*Rsquare*) sebesar 0.911 yang menunjukkan bahwa volume penjualan dan pendapatan mampu menjelaskan sebanyak 91% perubahan dari variabel dependen yaitu laba bersih.

Kata kunci: Volume Penjualan, Laba, Pendapatan

## ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Fina Oktafia  
NPM : 2003030014  
Tempat Tanggal Lahir : Giriklopo Mulyo, 24 Oktober 2001  
Program Studi : Akuntansi Syariah  
Jurusan : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO KEC.SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR** adalah hasil karya asli saya kecuali kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan dalam skripsi ini maka sepenuhnya merupakan tanggung jawab saya sebagai penulis.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 30 April 2024

Penulis



**Fina Oktafia**

NPM.2003030014

## MOTTO

فَإِذَا بَلَغْنَ أَجَلَهُنَّ فَأَمْسِكُوهُنَّ بِمَعْرُوفٍ أَوْ فَارِقُوهُنَّ بِمَعْرُوفٍ وَأَشْهِدُوا ذَوِي عَدْلٍ  
مِّنكُمْ وَأَقِيمُوا الشَّهَادَةَ لِلَّهِ ذَلِكُمْ يُوعَظُ بِهِ مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ۗ وَمَنْ  
يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا ۗ

Apabila mereka telah mendekati akhir idahnya, rujuklah dengan mereka secara baik atau lepaskanlah mereka secara baik dan persaksikanlah dengan dua orang saksi yang adil dari kamu dan hendaklah kamu tegakkan kesaksian itu karena Allah. Yang demikian itu dinasihatkan kepada orang-orang di antara kamu yang beriman kepada Allah dan hari akhir. Siapa yang bertakwa kepada Allah, niscaya Dia akan membukakan jalan keluar baginya (Qs. At – Thalaq : 2)



## **PERSEMBAHAN**

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillahirabbil alamin, sungguh sebuah perjuangan yang cukup panjang telah saya lalui untuk mendapatkan gelar sarjana ini. Rasa syukur dan bahagia yang kurasakan ini akan saya persembahkan yang ku sayangi dan berarti dalam hidupku :

1. Allah SWT.karena hanya atas izin dan karunianyaalah maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya.
2. Ayahanda Saiful Anwar dan Ibunda Leni Marlina yang telah memberikan dukungan serta do'a yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tiada kata seindah lanjutan do'a dan tiada do'a yang paling khusuk selain do'a dari kedua orang tua.
3. Kedua adik saya yang tercinta Sari Fatunisa dan Muhammad Al Hasbi yang selalu menghibur dan memberi do'a untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Untuk seluruh kelurgaku tercinta, dan saudaraku terimakasih atas doa dan dukungannya.
5. Fina Oktafia, yang selalu mampu menguatkan dan meyakinkan serta selalu berusaha tanpa jeda bahwa semuanya akan selesai pada waktunya.
6. Ibu Witantri Dwi Swandini M.Ak selaku pembimbing skripsi yang selalu memberikan bimbingan dan arahan untuk peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Riyuna selaku pemilik Toko Harmoni yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian.
8. Untuk David Vernando, yang selalu mendengarkan keluh kesah, memberikan dukungan dan senantiasa sabar menghadapi saya, terima kasih telah menjadi bagian perjalanan saya hingga penyusunan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabatku Deva Lestari dan Devi Lestari yang senantiasa menemani kegundahan dan keceriaan hari-hariku.

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukurkehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan Dan Pendapatan Terhadap Laba Pada Toko Harmoni Di Desa Giriklopo Mulyo Kec.Sekampung Kab.Lampung Timur”.

Skripsi ini di ajukan untuk melengkapi persyaratan guna mencapai Gelar Sarjana Akuntansi Syariah. Oleh karena itu, penulis ucapkan terimakasih kepada pihak yang telah memberikan bantuan serta bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Ucapan terimakasih ditujukan kepada :

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Siti Nurjanah, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil M.Hum selaku Dekan FEBI IAIN Metro
3. Ibu Lella Anita M.S.Ak selaku Ketua Jurusan Akuntansi Syariah
4. Ibu Witantri Dwi Swandini,M.Ak Selaku dosen pembimbing skripsi
5. Bapak/Ibu Dosen FEBI IAIN Metro yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan kepada peneliti.
6. Dan untuk Teman-teman dan pihak yang telah banyak membantu menyelesaikan skripsi ini

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini tentunya masih banyak kekurangan dan kesalahan karena keterbatasan kemampuan penulis, untuk itu kritik dan saran yang bersifat konstruktif sangat penulis harapkan demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya bagi para pembaca umumnya.Amin.

Metro,30 April 2024  
Penulis



**Fina Oktafia**  
Npm.2003030014

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA DINAS</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ORISINALITAS PENELITIAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>MOTTO</b> .....	<b>viii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>ix</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	10
C. Batasan Masalah.....	10
D. Rumusan Masalah .....	10
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	11
F. Penelitian Terdahulu .....	12
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
A. Laba.....	15
1. Pengertian Laba .....	15
2. Jenis-jenis laba.....	17
3. Pengukuran Laba .....	17
B. Volume Penjualan .....	18
1. Pengertian Volume Penjualan .....	18
2. Tujuan Penjualan .....	19
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	19

4. Pengukuran Volume Penjualan .....	21
C. Pendapatan .....	22
1. Pengertian Pendapatan.....	22
2. Unsur-unsur Pendapatan.....	22
3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan yaitu: .....	23
4. Jenis-Jenis Pendapatan .....	24
D. Kerangka Pemikiran .....	24
E. Pengembangan Hipotesis .....	25
1. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba .....	25
2. Pengaruh pendapatan Terhadap Laba.....	26
3. Pengaruh Volume penjualan dan Pendapatan Terhadap Laba ...	27
 <b>BAB III METODE PENELITIAN</b>	
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	29
B. Definisi Operasional Variabel.....	29
C. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel pada Toko Harmoni.....	31
D. Teknik Pengumpulan Data .....	32
E. Teknik Analisis Data .....	33
 <b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi Lokasi Penelitian.....	39
1. Sejarah Berdiri .....	39
2. Kegiatan Usaha.....	40
3. Struktur Organisasi .....	40
4. Visi dan Misi .....	42
5. Produk yang Dijual .....	42
B. Data Hasil Penelitian .....	42
1. Volume Penjualan .....	42
2. Pendapatan.....	43
3. Laba Bersih.....	45
C. Analisis Data Penelitian .....	46
1. Analisis Statistik deskriptif.....	46

2. Uji Normalitas .....	47
3. Model Regresi Linier Berganda .....	48
4. Pengujian Hipotesis .....	50
D. Pembahasan .....	58
1. Volume Penjualan dan Pendapatan Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Laba Toko Harmoni. ....	58
2. Volume Penjualan, Pendapatan Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Laba Toko Harmoni. ....	59
3. Pendapatan Berpengaruh Dominan Signifikan Terhadap Laba Toko Harmoni. ....	60
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN</b>	
A. Kesimpulan.....	61
B. Saran.....	62
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Rata-rataPendapatan Usaha Frozen food di Toko Harmoni Tahun 2022-2023.....	6
Tabel 1.2	Volume Penjualan Pada Toko Harmoni Tahun 2022-2023 .....	7
Tabel 4.1	Volume Penjualan Toko Harmoni Tahun 2022-2023 .....	43
Tabel 4.2	Pendapatan Toko Harmoni Tahun 2022-2023 .....	44
Tabel 4.3	Laba Bersih Toko Harmoni Tahun 2022-2023 .....	45
Tabel 4.4	Hasil Deskriptif Statistik .....	46
Tabel 4.5	Hasil Uji Normalitas.....	47
Tabel 4.6	Pedoman pengimpretasian Koefisien Korelasi .....	48
Tabel 4.7	Hasil Analisis Koefisien Korelasi .....	48
Tabel 4.8	Hasil Analisis Koefisien ( $R^2$ ) .....	49
Tabel 4.9	Hasil Uji Multikolonieritas.....	50
Tabel 4.10	Hasil Uji Heteroskedatisitas .....	51
Tabel 4.11	Hasil Uji Autokorelasi.....	52
Tabel 4.12	Analisis Regresi Linier Berganda .....	53
Tabel 4.13	Hasil Uji t Statistik .....	55
Tabel 4.14	Hasil Uji Statistik F .....	57

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	25
Gambar 4. 1. Struktur Organisasi.....	40

## **DAFTAR LAMPIRAN**

1. SK Pembimbing Skripsi
2. Outline
3. Surat Izin Research
4. Surat Tugas
5. Surat Keterangan Lulus Plagiasi
6. Surat Keterangan Bebas Pustaka
7. Formulir Konsultasi Bimbingan Skripsi
8. Foto-foto Penelitian
9. Riwayat Hidup



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Berbagai aktivitas ekonomi dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan dalam hidup seperti aktivitas produksi, distribusi, dan penjualan barang atau jasa untuk memperoleh laba, aktivitas tersebut di sebut kegiatan bisnis. Bisnis adalah salah satu kegiatan usaha yang dijalankan oleh orang atau badan usaha (perusahaan) secara teratur dan terus menerus berupa kegiatan mengadakan barang-barang dan jasa ataupun fasilitas-fasilitas untuk di perjualbelikan atau sewa dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan.<sup>1</sup>

Pada umumnya perusahaan didirikan bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan dan pendapatan terhadap laba yang dihasilkan semaksimal mungkin dari kegiatan bisnisnya. Perkembangan perusahaan dan laba yang dicapai dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Jika tujuan perusahaan itu tercapai maka kelangsungan hidup perusahaan mampu dipertahankan dan mampu bersaing dengan perusahaan lain, laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Tanpa diperoleh laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus-menerus dan tanggung jawab sosial. Untuk menjamin

---

<sup>1</sup> Syarif Kasim Riau Rustamamandi, Axpek, "*Hukum Dalam Ekonomi Dalam Bisnis*", (Serang: Puskuham Pers 200), H. 17.

agar perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba.<sup>2</sup>

Dalam melakukan kegiatan produksinya, pada umumnya para pengusaha akan mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterimanya dari hasil penjualan barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan bahkan berusaha untuk dapat meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Karena pendapatan yang diterima oleh pengusaha tersebut digunakan sebagai modal usaha kembali, guna kelancaran usaha dalam meningkatkan nilai perusahaan.

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang diperoleh perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus di evaluasi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Pemenuhan kualitas produk yang lebih baik maupun harga yang bersaing merupakan tantangan sendiri bagi perusahaan, tingginya biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan oleh karena itu perusahaan perlu memperhatikan biaya produksi.<sup>3</sup> Besar kecilnya volume penjualan yang dicapai dalam suatu periode dapat menjadi salah satu indikator berhasilnya

---

<sup>2</sup> Nanang Firmansyah Andhapzi Ali, "Model Kepercayaan Konsumen: Dampak Kepuasan Dan Kualitas Layanan E Terhadap Niat Beli Ulang Di E-Commerce", Jurnal Saudi Humaniora Dan Ilmu Sosial 4 (8), (2020):552-559,

<sup>3</sup> Deden Edwar Yokeubernardinand Eva Nur Baeti, "Laba Bersih Sebagai Variabel Intervening Antara Pengaruh Biaya Operasional Dan Volume Penjualan Terhadap Net Profit Margin (Studi Kasus Pada PT Aero Globe Indonesia Tahun 2007-2014)," Ekspansi 10, No. 1 (2020): 43-58.

suatu aktivitas pemasaran dari suatu produk. Volume penjualan dengan pendapatan memiliki korelasi berbanding lurus.

Definisi pendapatan yang lebih tradisional adalah bahwa pendapatan merupakan arus masuk aktiva atau aktiva bersih ke dalam perusahaan sebagai hasil penjualan barang atau jasa.<sup>4</sup> Konsep dasar pendapatan adalah bahwa pendapatan merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jarak waktu tertentu. Pendapatan diperoleh dari hasil kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dan hanya dari pendapatan akan memperoleh keuntungan atau laba bagi perusahaan tersebut. Apabila tidak ada pendapatan, maka laba yang diperoleh akan berkurang atau menurun. Pendapatan adalah ekspresi moneter dari keseluruhan produk atau jasa yang ditransfer oleh suatu perusahaan kepada pelanggannya selama satu periode.<sup>5</sup>

Laba merupakan perbedaan antara pendapatan dengan beban, selisih antara pendapatan dengan beban perusahaan baik operasional dan non operasional jika pendapatan melebihi beban, maka hasilnya adalah laba bersih. Laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam satu periode tertentu termasuk pajak, laba bersih disajikan dalam laporan laba-rugi dengan menyandingkan antara pendapatan dengan biaya. Perolehan laba bersih perusahaan salah satunya dipengaruhi oleh penjualan.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup>Tedy Herlambang Dkk, “*Ekonomi Makro Teori Analisis Dan Kebijakan*”,(Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2019), Cet Ke-2, H. 40.

<sup>5</sup>Ibid.,Hal.164.

<sup>6</sup> Kasmir, “*Analisis Laporan Kemangan*”, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), Hlm. 303,

Banyak cara yang dapat ditempuh agar memperoleh laba yang baik. Salah satunya dengan memperhatikan volume penjualan. Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat dari laporan laba rugi perusahaan. Dalam hal ini perusahaan diharuskan selektif dalam menjual produk kepada konsumen. Sehingga, target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam periode tertentu bisa tercapai secara maksimal. Semakin besar volume penjualan dan Pendapatan maka semakin besar pula laba yang diperoleh dan demikian sebaliknya semakin kecil volume penjualan dan pendapatan maka semakin kecil pula laba yang diperoleh. Dapat dikatakan bahwa antara volume penjualan dan pendapatan laba memiliki hubungan yang positif searah.<sup>7</sup>

Pada Toko Harmoni menjual berbagai olahan makanan beku *Frozen Food* atau makanan olahan beku adalah makanan setengah matang yang dikemas dan dibekukan yang kemudian dapat diolah kembali dengan cara dipanaskan. Biasanya daging sapi dan ayam yang paling banyak diolah menjadi makanan *frozen food*, misalnya sosis dan nugget. Tapi kini makin banyak variasi bahan baku yang bisa dimanfaatkan, misalnya bahan-bahan dari hasil laut. Sosis ikan, tempura, nugget ikan, serta moneybag udang adalah beberapa contoh olahan *frozen food* yang menjadi favorit banyak orang.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup>I Wayan Bayu Wisesa, Anjumanzukhri, And Kadek Rai Suwena, "Pengaruh Volume Penjualan 004Dente Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Ud. Agung Esha Tahun 2013," Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha 4, No. 1 (2019):245.

<sup>8</sup> Tri Puspandari, "Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Upaya Peningkatan Brand Awareness Kebab Mantab Frozen Di Jakarta Timur STMIK MIKAR.

Penelitian ini dilakukan di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan, salah satu usaha masyarakat di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Sekampung dalam memenuhi kebutuhan hidup adalah usaha *Frozen food*. Usaha *Frozen food* ini tidak hanya ada di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Sekampung saja tetapi ada beberapa kecamatan yang menjalankan usaha *Frozen food* sebagai usaha pokok maupun usaha kecil-kecilan untuk menambah perekonomian keluarga. Namun tidak halnya dengan usaha *Frozen food* buk Riyuna yang ada di desa Giriklopo Mulyo kecamatan Lampung Timur, usaha ini merupakan salah satu usaha keluarga yang bergerak di bidang industri rumah tangga. Usaha *Frozen food* sudah didirikan sejak tahun 2017, yang didirikan bersama suaminya. Menurut buk Riyuna produksi *Frozen food*nya banyak dinikmati oleh konsumen, tetapi kendala dalam usaha ini adalah sering terjadinya fluktuasi pada penjualan.

*Frozen food* atau olahan pangan beku merupakan pangan praktis dan digemari oleh semua kalangan masyarakat. Keunggulan dari *frozen food* yaitu memiliki umur simpan yang lama, proses pembuatannya yang mudah dan juga proses untuk memasaknya cukup singkat. *Frozen food* merupakan salah satu pergeseran pola konsumsi akibat gaya hidup.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Kiki Kristiandi, Dkk, "Pendampingan Pembuatan Dan Pengemasan *Frozen Food* Pada Ibu Rumah Tangga", *Jurnal Pengabdian Masyarakat* 5 (2), (2022):216-222.

**Tabel 1.1**  
**Rata-rata Pendapatan Usaha Frozen food di Toko Harmoni Tahun 2022-2023**

Bulan	Pendapatan	
	2022	2023
Januari	Rp 17.400.000	Rp 19.000.000
Februari	Rp 17.500.000	Rp 19.200.000
Maret	Rp 17.700.000	Rp 19.500.000
April	Rp 17.800.000	Rp 18.000.000
Mei	Rp 17.900.000	Rp 18.100.000
Juni	Rp 15.000.000	Rp 18.200.000
Juli	Rp 15.900.000	Rp 18.300.000
Agustus	Rp 16.800.000	Rp 19.600.000
September	Rp 16.900.000	Rp 20.100.000
Oktober	Rp 17.200.000	Rp 21.000.000
November	Rp 18.400.000	Rp 22.700.000
Desember	Rp 18.800.000	Rp 23.000.000
<b>Jumlah</b>	<b>Rp. 207.300.000</b>	<b>Rp.236.700.000</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2024*

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa pendapatan yang diterima setiap bulannya selalu berubah-ubah, yang diakibatkan oleh naik turunnya penjualan sehingga mengalami fluktuasi pada pendapatan. Pendapatan dari tahun ke tahunnya mengalami peningkatan, jika pendapatan perusahaan tinggi atau semakin meningkat maka laba perusahaan juga akan tinggi.

Untuk itu penulis akan menyajikan mengenai data omset penjualan pada tahun 2022-2023 sebagai berikut:

**Tabel 1.2 Volume Penjualan Pada Toko Harmoni Tahun 2022-2023**

Bulan	Jumlah Produk Terjual (Pcs)	
	2022	2023
Januari	433	460
Februari	434	462
Maret	435	463
April	435	442
Mei	440	446
Juni	415	447
Juli	419	448
Agustus	420	467
September	422	470
Oktober	430	480
November	455	567
Desember	456	575

Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2024

Berdasarkan tabel di atas bahwa Ibu Riyuna mengembangkan usaha *frozen food* dengan memperkirakan harga penjualan dan biaya yang dikeluarkan menggunakan metode rata-rata. Ibu Riyuna menggunakan metode rata-rata karena dalam mengembangkan usahanya mengalami kenaikan dan penurunan pada pendapatan.

**Tabel 1.3 Volume Penjualan, Pendapatan, dan Laba Bersih Pada Toko****Harmoni Tahun 2022-2023**

<b>Bulan</b>	<b>Volume Penjualan</b>		<b>Pendapatan</b>		<b>Laba Bersih</b>	
	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Januari	433	460	Rp.17.400.000	Rp.19.000.000	Rp.4.521.000	Rp.4.835.000
Februari	434	462	Rp.17.500.000	Rp.19.200.000	Rp.4.670.000	Rp.4.840.000
Maret	435	463	Rp.17.700.000	Rp.19.500.000	Rp.4.700.000	Rp.4.851.000
April	435	442	Rp.17.800.000	Rp.18.000.000	Rp.4.720.000	Rp.4.740.000
Mei	440	446	Rp.17.900.000	Rp.18.100.000	Rp.4.730.000	Rp.4.800.000
Juni	415	447	Rp.15.000.000	Rp.18.200.000	Rp.4.280.000	Rp.4.810.000
Juli	419	448	Rp.15.900.000	Rp.18.300.000	Rp.4.380.000	Rp.4.820.000
Agustus	420	467	Rp.16.800.000	Rp.19.600.000	Rp.4.450.000	Rp.4.870.000
September	422	470	Rp.16.900.000	Rp.20.100.000	Rp.4.510.000	Rp.4.880.000
Oktober	430	480	Rp.17.200.000	Rp.21.000.000	Rp.4.520.000	Rp.4.900.000
November	455	567	Rp.18.400.000	Rp.22.700.000	Rp.4.821.000	Rp.5.200.000
Desember	456	575	Rp.18.800.000	Rp.23.000.000	Rp.4.832.000	Rp.5.340.000
<b>Jumlah</b>	<b>5.194</b>	<b>5.727</b>	<b>Rp.207.300.000</b>	<b>Rp.236.700.000</b>	<b>Rp.55.134.000</b>	<b>Rp.58.886.000</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2024*

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa Volume Penjualan Pendapatan setiap bulannya mengalami peningkatan pada tahun 2023 mengalami peningkatan yang pesat demikian juga dengan laba bersih yang diperoleh pada tahun 2023 mengalami peningkatan dari Rp.55.134.300 menjadi Rp. 58.886.000. Hal ini sesuai teori yang ditemukan oleh Anisa Nuzul



Fitrisani yang menyatakan “Jika Volume Penjualan dan Pendapatan naik maka Laba Bersih yang diperoleh perusahaan akan mengalami kenaikan”.<sup>10</sup>

Pada penelitian Dina Indah Nurcahyani dan Yanda Bara Kusuma (2023) mengatakan bahwa, volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba pada UMKM *Frozen Food* Lancar Jaya di Kelurahan Turi, Kota Blitar. Berbeda halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi dan Lilik Eka (2021) volume penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba pada toko Nusantara Mark Pacitan.

Penelitian yang dilakukan oleh Habsari Anon Wiharsono, Annisa Khoerani, Vitasya Utami Marsu Marsa, Aryanti Nur Fitri dan Neneng Nuryati (2022) volume pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba pada penjualan *Frozen Food* di Kota Cimahi. Kemudian menurut Dessy Putri Andini, Oktanita Jaya Anggraeni, R Alamsyah Sutantio, Amar Subagiyo dan Alwan Abdurrahman volume pendapatan mempunyai pengaruh positif terhadap laba pada usaha *frozen food* di kecamatan Rambipuji. Hasil penelitian terdahulu menyatakan bahwa Pendapatan, Volume Penjualan, berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih.<sup>11</sup>

Berdasarkan latar belakang dan hasil uraian beberapa penelitian terdahulu membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul “Pengaruh Volume Penjualan Dan Pendapatan Terhadap Laba

---

<sup>10</sup> Anisa Nurul Fitrisani, ‘*Analisis Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan terhadap perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia periode 2013-2016,*’(sekolah tinggi ilmu ekonomi).

<sup>11</sup>Terdaftar Di, Indeks Saham, and Syariah Indonesia, “PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME ( Studi Pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM LAMPUNG 1445 H / 2023 PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME ( Studi Pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang,” 2023.

Pada Toko Harmoni Di Desa Giriklopo Mulyo Kec.Sekampung Kab.Lampung Timur”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat dalam penelitian ini :

1. Volume Penjualan dan Pendapatan pada tahun 2023 mengalami peningkatan yang pesat demikian juga dengan laba bersih yang diperoleh Toko Harmoni.
2. Pendapatan dari tahun ke tahunnya mengalami peningkatan, jika pendapatan perusahaan tinggi atau semakin meningkat maka laba perusahaan juga akan tinggi.
3. laba bersih pada tahun 2023 mengalami peningkatan dari Rp.55.134.300 menjadi Rp. 58.886.000.Peningkatan ini hanya di ikuti oleh peningkatan pendapatan dan volume penjualan.

## **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, Peneliti akan memfokuskan beberapa faktor yang mempengaruhi laba pada Toko Harmoni yaitu menjadi 2 faktor. Faktor tersebut adalah volume penjualan dan pendapatan.

## **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap laba pada toko harmoni di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Lampung Timur.
2. Bagaimana pengaruh pendapatan terhadap laba pada toko harmoni di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Lampung Timur.
3. Bagaimana pengaruh volume penjualan dan pendapatan terhadap laba pada toko harmoni di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Lampung Timur.

## **E. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

- a. Untuk menganalisis pengaruh volume penjualan terhadap laba pada toko harmoni di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Lampung Timur.
- b. Untuk menganalisis pengaruh pendapatan terhadap laba pada toko harmoni di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Lampung Timur.
- c. Untuk menganalisis pengaruh volume Penjualan dan pendapatan terhadap laba pada toko harmoni di desa Giriklopo Mulyo Kecamatan Lampung Timur.

### **2. Manfaat Penelitian**

Adapun kegunaan penelitian ini dapat dilihat dari dua sudut pandang, yaitu teoritis dan praktis.

- a. Secara teoritis diharapkan dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan tentang dunia bisnis, serta memberikan kontribusi khususnya dalam mengembangkan konsep lembaga perusahaan.
- b. Secara praktis, penelitian ini dapat berguna bagi beberapa pihak yaitu:

- a. Bagi peneliti, hasil penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan. Serta wawasan baru terutama pada bidang ilmu akuntansi mengenai penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih dan juga sebagai dasar pertimbangan untuk peneliti yang sejenis dimasa yang akan datang.
- b. Bagi perusahaan, penelitian ini dapat memberi informasi yang berguna bagi perusahaan dan dapat juga dijadikan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan.
- c. Bagi masyarakat, hasil kajian ini dapat menambah pengetahuan baru yang dapat dibaca dan dipelajari lebih lanjut serta sebagai referensi dalam menyelesaikan tugas.

#### **F. Penelitian Terdahulu**

Ada beberapa penelitian yang hampir sama dengan judul yang akan diteliti oleh peneliti, beberapa penelitian tersebut akan digambarkan pada tabel berikut.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Handayani dengan judul “Analisis Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Alam Sutera Realty Tbk”. Hasil penelitian ini terdapat pengaruh penjualan terhadap laba bersih. Terdapat pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih. Secara bersama-sama terdapat pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. Alam Sutera Realty Tbk secara simultan . Perbedaan penelitian terdahulu dengan peneliti

terletak pada penelitian saudari Handayani menggunakan variabel  $X_1$  Penjualan sedangkan peneliti menggunakan  $X_1$  Volume Penjualan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Widyawati dengan judul “Pengaruh Penjualan dan Perputaran Piutang Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Farmasi. Hasil dari penelitian ini Variabel penjualan secara berpengaruh parsial signifikan terhadap laba bersih. Variabel perputaran piutang secara berpengaruh parsial signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan farmasi di Bursa Efek Indonesia. Variabel Penjualan dan perputaran piutang mempunyai pengaruh simultan tetapi penjualan lebih dominan terhadap laba bersih dengan nilai koefisien. Regresi tertinggi diantara variabel independen yang mempengaruhi variabel dependennya. Perbedaan penelitian terdahulu dengan peneliti terletak pada penelitian saudari Widyawati menggunakan variabel  $X_2$  Perputaran Piutang sedangkan peneliti menggunakan  $X_2$  Pendapatan.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Mendra dengan judul “Pengaruh Total Hutang, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Empiris Pada Perusahaan Pertambangan sub Sektor Batubara Yang Di Bursa Efek Periode 2017-2020)”. Hasil penelitian ini Total Hutang tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Volume Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih. Biaya Operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Total Hutang, Volume Penjualan dan Biaya Operasional berpengaruh secara simultan terhadap laba bersih pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batubara yang

Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020. Perbedaan penelitian terdahulu dengan peneliti terletak pada penelitian saudar Mendra menggunakan tiga variabel yaitu variabel  $X_1$  Total Hutang,  $X_2$  Volume Penjualan dan  $X_3$  Biaya Operasional sedangkan peneliti menggunakan dua variabel yaitu variabel  $X_1$  Volume Penjualan dan  $X_2$  Pendapatan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Laba**

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

Menurut Harahap “Laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi”. Sedangkan menurut Suwardjono “Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa)”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.<sup>1</sup>

Laba bersih merupakan keuntungan yang didapat setelah dikurangi harga pokok dan berbagai pajak/beban, maka tinggi rendahnya laba bersih dipengaruhi oleh tinggi rendahnya penjualan dan beban. Penjualan merupakan suatu kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

Terdapat dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan beban (biaya).

---

<sup>1</sup> Aditya, ‘Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba, *Jurnal Akuntansi*, 2020.

## 1) Pendapatan

Menurut Suroto pendapatan adalah sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari dan sangat penting.

Sedangkan menurut Antonio pendapatan adalah kenaikan kotor dalam asset atau penurunan dalam lialibilitas atau gabungan dari keduanya selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan yang berakibat dari investasi yang halal, keuntungan, seperti manajemen rekening investasi terbatas.<sup>2</sup>

Apabila pendapatan lebih besar dari pada beban maka akan diperoleh laba. Sehingga jika pendapatan setiap tahunnya semakin meningkat sementara beban operasionalnya turun maka secara otomatis akan diiringi oleh kenaikan laba. Pendapatan yang ada merujuk pada penjualan sebagai pendapatan utama perusahaan.<sup>3</sup>

## 2) Beban (biaya)

Menurut Supriyono biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau yang digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenue) dan akan di pakai sebagai pengurang penghasilan.

---

<sup>2</sup>Fauzi Dwi Putra, “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 2 (2019): 462, <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>.

<sup>3</sup>Eko Purwanto, “Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia,” *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 10, no. 2 (2021): 215–24, <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v10i2.422>.



Menurut Mulyadi dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis, yang di ukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.<sup>4</sup>

## 2. Jenis-jenis laba

Menurut Kasmir laba terdiri dari 2 jenis antara lain :

- a. Laba kotor Laba kotor (gross profit) adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biayabiaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
- b. Laba bersih Laba bersih (net profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.<sup>5</sup>

## 3. Pengukuran Laba

Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung laba yang dikemukakan oleh Indra Mahardika Putra adalah :

$$\text{Laba} = \text{Pendapatan} - \text{Beban}$$

Dimana penjelasan dari rumus di atas yaitu :

- 1) Pendapatan, adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang berasal dari penjualan barang atau jasa pada satu periode akuntansi. Umumnya pendapatan untuk perusahaan manufaktur dan dagang menggunakan istilah “penjualan”.

---

<sup>4</sup>Putra, “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung.”

<sup>5</sup>Winda Nuraeni, “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba,” *Unikom*, 2021, 1–23.

- 2) Beban, adalah biaya yang dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan satu periode.<sup>6</sup>

## **B. Volume Penjualan**

### **1. Pengertian Volume Penjualan**

Volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari hasil penjualan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai maupun kredit tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Seandainya volume penjualan meningkat dan biaya distribusi menurun maka tingkat pencapaian laba perusahaan meningkat tetapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan juga menurun.

- a. Menurut Basu Swastha DH menyatakan bahwa volume penjualan dapat diukur dengan dua cara, yaitu pertama, mencapai target penjualan, yang dapat diukur dengan unit produk yang terjual. Kedua, kenaikan jumlah penjualan, keuntungan yang meningkat di peroleh dari total nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu. penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai

---

<sup>6</sup>Lusi Sulistiawati, "PENGARUH BIAYA PROMOSI TERHADAP PENJUALAN SERTA IMPLIKASINYA TERHADAP LABA BERSIH (Survey Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2018) THE," *Elibarary.Unikom 2*, no. 2017 (2019): 1-10.

atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain.<sup>7</sup>

- b. Menurut Padji Volume penjualan merupakan total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu.
- c. Menurut Kotler Volume penjualan adalah jumlah barang yang terjual dalam bentuk uang untuk jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.<sup>8</sup>

## 2. Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

- 1) Mencapai volume penjualan
- 2) Mendapatkan laba tertentu
- 3) Menunjang pertumbuhan perusahaan.<sup>9</sup>

## 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan

---

<sup>7</sup>Devi Novitasari et al., "Upaya Peningkatan Volume Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Optimalisasi Promosi, Harga, Dan Saluran Distribusi Pada Pusat Oleh- Oleh Gudange Tahu Takwa," *Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)* 6, no. 1 (2021): 55–63.

<sup>8</sup>Leny Suzan and Hafidza Qurrota Ayunina, "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif Dan Komponennya Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Universitas Pendidikan Ganesha* 13, no. 2 (2022): 497–508.

<sup>9</sup>Eunice S. Han and Annie goleman, daniel; boyatzis, Richard; Mckee, "Strategi Penjualan," *Journal of Chemical Information and Modeling* 53, no. 9 (2019): 14.

perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan sebagai berikut :

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
  - a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
  - b) Harga produk atau jasa
  - c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman
- 2) Kondisi Pasar Pasar mempengaruhi kegiatan dalam transaksi penjualan baik sebagai kelompok pembeli atau penjual. Kondisi pasar dipengaruhi oleh beberapa faktor yakni : jenis pasar, kelompok pembeli, daya beli, frekuensi pembelian serta keinginan dan kebutuhannya.
- 3) Modal Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya. Modal perusahaan dalam penjelasan ini adalah modal kerja perusahaan yang digunakan untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan, misalnya dalam menyelenggarakan stok produk dan dalam melaksanakan kegiatan penjualan memerlukan usaha seperti alat transportasi, tempat untuk menjual, usaha promosi dan sebagainya.
- 4) Kondisi Organisasi Perusahaan Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

- 5) Faktor-faktor lain Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.<sup>10</sup>

#### 4. Pengukuran Volume Penjualan

Menurut Alamiyah dan Padji, bahwa : “Volume penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu”. Rumus volume penjualan sebagai berikut :

Volume penjualan= Kuantitas atau Total  
penjualan.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba.<sup>11</sup>

Menurut Swastha dan Irawan permintaan pasar dapat diukur dengan menggunakan volume fisik maupun volume rupiah. Berdasarkan pendapat Swastha dan Irawan tersebut, pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan yang diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode

<sup>10</sup> Pengertian Volume Penjualan,(2007),*Universitas Negeri Yogyakarta*,1-12

<sup>11</sup>N, ‘Universitas Komputer Indonesia (UNIKOM)’, *Kekurangan Serta Kelebihan Metode Hafalan*, 2018, 22–52.

tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.<sup>12</sup>

## C. Pendapatan

### 1. Pengertian Pendapatan

Menurut Santoso pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa (*normal activity*) dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, misalnya : penjualan (*sales*), penghasilan manufaktur (*fees revenues*), pendapatan bunga (*interest revenues*), pendapatan dividen (*dividen revenues*), pendapatan royalti (*royalty revenues*), dan pendapatan sewa (*ret revenues*).<sup>13</sup>

### 2. Unsur-unsur Pendapatan

Menurut Arianti Pendapatan yang dimaksudkan adalah asal dari pada pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut sebagai berikut :

- 1) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.

---

<sup>12</sup>Basu Swastha, "Analisis Sistem Penjualan Dan Pengelolaan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Madani Collection Di Kudus," *Penjualan Adalah Ilmu Dan Seni Untuk Mempengaruhi Pribadi Yang Dilakukan Oleh Penjual Untuk Mengajak Orang Lain Untuk Bersedia Membeli Barang Yang Ditawarkan*. 8 (2001): 8–32.

<sup>13</sup>Rizka Anjarwati and Safri, "Pengaruh Pendapatan Dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT Pegadaian Bekasi Periode 2020)," *JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 2 (2022): 127–36.

- 3) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lainlain suatu perusahaan.<sup>14</sup>

### **3. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan yaitu:**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut:

- 1) Kondisi dan kemampuan penjualan
- 2) Kondisi pasar
- 3) Modal
- 4) Kondisi operasional perusahaan<sup>15</sup>

Pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut:

- a) Produk Salah satu tugas utama dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka merupakan pemberi saran perbaikan yang diperlukan desain produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.
- b) Harga Jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk dengan akibat dari keluhan para pelanggan.
- c) Distribusi prantara barang dari produsen ke konsumen, semakin luas pendistribusiannya maka akan mempengaruhi penjualan promosi.

---

<sup>14</sup>Ferry Christian Ham, Herman Karamoy, And Stanly Alexander, 'Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado', *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13.02 (2018), 628–38 <<https://doi.org/10.32400/Gc.13.02.19922.2018>>.

<sup>15</sup>Mulyadi. *Sistem Akuntansi*, Edisi Ke-3, Cetakan Ke-5. Penerbit Salemba. Empat, (2010, Hal.127)

- d) Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan konsumen agar memilih program yang diberikan perusahaan.<sup>16</sup>

#### 4. Jenis-Jenis Pendapatan

Dalam praktiknya komponen pendapatan yang dilaporkan dalam laporan laba rugi terdiri dari dua jenis, yaitu:

- 1) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
- 2) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.<sup>17</sup>

#### D. Kerangka Pemikiran

Menurut Uma Sekar yang dikutip oleh sugiyono .Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.

Menurut Mujiman menyatakan bahwa kerangka pikir adalah merupakan konsep berisikan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat dalam rangka memberikan jawaban sementara.<sup>18</sup>

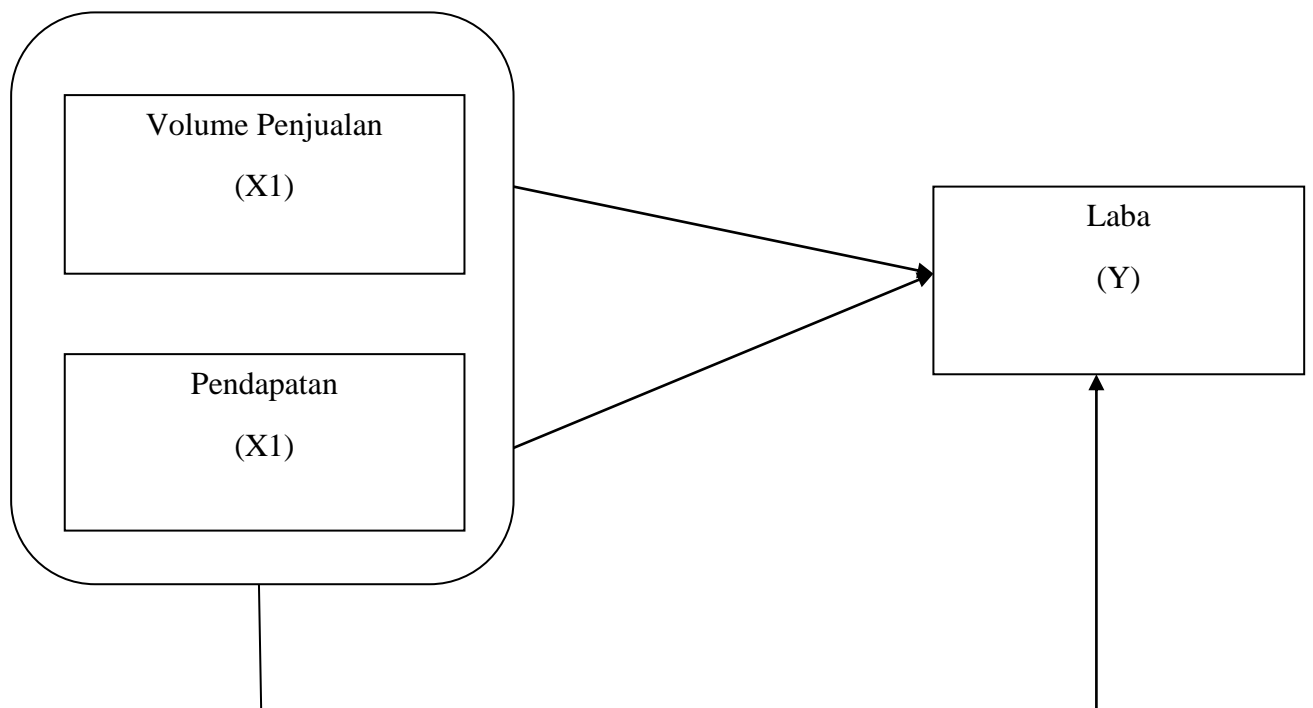
---

<sup>16</sup>Asril Maulana, “Analisis Pendapatan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Operasional Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PT KPB Nusantara).,” *Jurnal Akuntansi* 1, no. 2 (2018): 25–27.

<sup>17</sup>Kasmir. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama Cetakan Kelima Jakarta: Raja Grafindo Persada (2012, Hal.46)

<sup>18</sup> Ningrum’Pengaruh penggunaan metode berbasis pemecahan masalah terhadap hasil belajar ekonomi siswa kelas X semester genap: Man 1 Metro tahun pelajaran. 2016/2017,145-151.





**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**

## **E. Pengembangan Hipotesis**

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

Menurut Budi Rahardjo bahwa: “Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan”.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> I Wayan Bayu Wisesa, Anjuman Zuhri, and Kadek Rai Suwena, “Pengaruh Volume Penjualan Mentel Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha*

Eva Eresti, adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan, bahwa dengan semakin meningkatnya volume penjualan perusahaan ternyata membawa keuntungan yang sangat besar bagi perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari hasil laba yang setiap tahunnya meningkat seiring dengan perubahan volume penjualan.<sup>20</sup>

Putu Rustami, I Ketut Kriya, dan Wayan Cipta meneliti Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.<sup>21</sup>

W Lenggana, meneliti Pengaruh Sebuah Penjualan Terhadap Peningkatan Laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan laba perusahaan.<sup>22</sup>

Menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.

H1: Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba

## 2. Pengaruh pendapatan Terhadap Laba

Menurut Nasution & Lisa, Laba bersih merupakan selisih positif antara pendapatan usaha dengan biaya operasional. Sehingga besarnya

---

*Singaraja, Indonesia* 4, no. 1 (2018): 2–12, <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJPE/article/view/3293>.

<sup>20</sup> Penjualan DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek, Program Studi Akuntansi, and Fakultas Ekonomi, “Indonesia Periode 2011-2014) THE INFLUENCE OF SALES VOLUME AND OPERATING COST TO NET INCOME (A Case Study in Coal Company Listed in Indonesia Stock Exchange Period,” 2011.

<sup>21</sup> Muhammad Zakka Permana Putra, “Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survey Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar Dan Kimia Sub Sektor Semen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2006-2016),” *Unikom*, 2018, 1–14.

<sup>22</sup> DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek, Studi Akuntansi, and Ekonomi, “Indonesia Periode 2011-2014) THE INFLUENCE OF SALES VOLUME AND OPERATING COST TO NET INCOME (A Case Study in Coal Company Listed in Indonesia Stock Exchange Period.”

jumlah laba yang diperoleh perusahaan tergantung kepada kedua pos tersebut. Laba Bersih dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya adalah pendapatan dan biaya.<sup>23</sup>

Sedangkan Menurut Ishak dan Arief, Beban adalah penggunaan-penggunaan dari barang-barang dan jasa dalam rangka memperoleh suatu pendapatan.<sup>24</sup>

Upaya dalam mencapai tujuan perusahaan untuk dapat menghasilkan laba atau pendapatan tentunya perusahaan harus rela mengeluarkan biaya yang berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan tersebut. Pendapatan dan beban tidak dapat dipisahkan, di mana pendapatan adalah arus masuk aset atau peningkatan lainnya atas aset atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya), dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan .

H2 : Pendapatan berpengaruh terhadap Laba

### **3. Pengaruh Volume penjualan dan Pendapatan Terhadap Laba**

Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba,

Menurut Mulyadi (2002:166) laba adalah sesuatu yang diperoleh dengan mempertemukan penghasilan dalam suatu periode tertentu dengan

---

<sup>23</sup> Titin Kartini, "Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Pada Perusahaan Jasa Subsektor Hotel, Restoran Dan Pariwisata Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015)," *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Almana)* 1, no. 2 (2017): 63–76.

<sup>24</sup> Kartini.

biaya-biaya yang dikeluarkan atau yang terjadi dalam waktu yang sama tetapi berhubungan dengan realitas penghasilan.<sup>25</sup>

Menurut Suroto (2000) pendapatan adalah Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung mau pun tidak langsung.<sup>26</sup>

Semakin besar volume penjualan dan pendapatan ,biasanya akan mempengaruhi laba yang diperoleh akan semakin besar, demikian sebaliknya bila volume penjualan dan pendapatan menurun, biasanya perolehan laba juga akan ikut turun.

H3 : Volume Penjualan dan Pendapatan secara bersama–sama berpengaruh terhadap Laba

---

<sup>25</sup> Putra, “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung.”

<sup>26</sup> Sulthan Alif, “Tinjauan Teori Pendapatan,” 2022, 8–9.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian study lapangan (*field research*). Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif yang menekankan pada data-data numerikal (angka-angka) yang diolah dengan metode statistika.<sup>1</sup>

Penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang didasarkan pada pengumpulan dan analisis data berbentuk angka (numerik) untuk menjelaskan, memprediksi, dan mengontrol fenomena yang diminati.

Penelitian kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data numerikal yang diolah dengan metode statistik. Dengan metode kuantitatif akan diperoleh signifikansi hubungan antar variabel.<sup>2</sup>

#### **B. Definisi Operasional Variabel**

Definisi operasional variabel penelitian menurut Sugiyono adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari obyek atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Syaifudin Azwar, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004), Hlm. 5.

<sup>2</sup> Devi, "Metodologi Penelitian," 2016, 49–76.

<sup>3</sup> Riski Ariersta Prabowo Pranyoto, "Penelitian BAB 3," 2021, 1–23.

Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu:

1. Variabel independen (X1 dan X2)

Variabel independen merupakan variabel bebas, yang artinya variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel terikat. Dalam penelitian ini yang bertindak sebagai variabel independen adalah volume penjualan dan pendapatan.<sup>4</sup>

2. Variabel dependen (Y)

Variabel dependent adalah variabel terikat, yang berarti variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Maka dalam penelitian ini yang bertindak sebagai variabel dependen adalah laba.<sup>5</sup>

**Tabel 3.1**  
**Definisi Operasional Variabel**

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
Volume Penjualan (X1)	Volume Penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan perusahaan.	Rumus : Volume Penjualan = (Kuantitas atau Total Penjualan)	Rasio
Pendapatan (X2)	Pendapatan merupakan arus kas masuk ke harta atau peningkatan lainnya yang terjadi kas harta ataupun penyelesaiannya kewajiban entitas dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang juga merupakan operasi utama perusahaan.	Rumus : Pendapatan = (Pendapatan kotor- Harga pokok penjualan)	Rasio
Laba (Y)	Laba bersih merupakan pendapatan yang dikurangi semua pengeluaran. Laba bersih dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian.	Rumus : Laba = (Pendapatan- Beban)	Rasio

Sumber : Rap Pranyoto, 2001<sup>6</sup>

<sup>4</sup>Rahmanita Maulidina, "Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Intervening," 2017, 1–2.

<sup>5</sup>Sugiyono, "Teknik Pengambilan Sample," *Teknik Pengambilan Sampel*, 2017, 1–23.

<sup>6</sup> Sumber : Rap Pranyoto, 2001

## C. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel pada Toko Harmoni

### 1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>7</sup>

Penelitian hanya dapat dilakukan bagi populasi terhingga dan subyeknya tidak terlalu banyak.<sup>8</sup>

Populasi yang akan diteliti dalam penelitian ini adalah Pengaruh Volume Penjualan dan Pendapatan Terhadap Laba Pada Toko Harmoni Di Desa Giriklopo Mulyo selama 24 bulan.

### 2. Sampel

Menurut Sugiyono “sampel adalah bagian dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian, dimana populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi.”<sup>9</sup>

Sampel adalah bagian atau wakil populasi yang diteliti. Sampel digunakan karena jumlah populasi sehingga membutuhkan waktu biaya

---

<sup>7</sup> Sugiyono, 137

<sup>8</sup>Nurmawati Fitri, “Fitri Nurmawati, 2014 Pengaruh Penggunaan Multimedia Terhadap Kecerdasan Emosional Siswa Dalam Proses Pembelajaran PKN Universitas Pendidikan Indonesia | Repository.Upi.Edu | Perpustakaan.Upi.Edu,” *Pengaruh Penggunaan Multimedia Terhadap Kecerdasan Emosional Siswa Dalam Proses Pembelajaran PKN Universitas Pendidikan Indonesia | Repository.Upi.Edu | Perpustakaan.Upi.Edu*, 2022, 31–45.

<sup>9</sup>MN Ningtyas, “Pengaruh Pendekatan Keterampilan Taktis Terhadap Ketepatan Smash Bulutangkis Di SMA Muhammadiyah 1 Kota Pontianak,” *Bintang: Jurnal Pendidikan Dan Sains* 1, no. 3 (2014): 32–41.

dan tenaga. Sampel yang digunakan yaitu Data dari Toko Harmoni Kec.Sekampung Kab.Lampung Timur.

### **3. Teknik Pengambilan Sampel**

Sumber diidentifikasi dengan menggunakan purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan memilih sumber yang diyakini mempunyai pengetahuan terbaik atas informasi yang dibutuhkan peneliti.

## **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.

Teknik atau metode dalam mengumpulkan data yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### **1. Metode Dokumentasi**

Metode dokumentasi yaitu “mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan belanja pembelian produk. Sedangkan metode atau teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dan informasi melalui pencarian dan penemuan bukti-bukti, metode ini adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan gambar yang



berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian dalam menentukan pendapatan guna menghitung laba bersih.<sup>10</sup>

## E. Teknik Analisis Data

Salah satu teknik pengolahan data yang peneliti gunakan yaitu dengan cara melakukan editing terhadap data yang telah dikumpulkan dari hasil dilapangan dengan tujuan agar data yang akan dianalisis telah akurat dan lengkap. Selanjutnya setelah data-data yang terkumpul itu dipilih, peneliti mengelompokkan data-data tersebut sesuai dengan rumusan masalah masing-masing. Penelitian ini adalah kuantitatif maka teknik pengolahan datanya menggunakan aplikasi perhitungan program SPSS 25.

Analisis data adalah rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistematisasi, penafsiran, dan verifikasi data agar sebuah fenomena memiliki nilai sosial, akademis dan ilmiah.<sup>11</sup>

### 1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standard deviasi, varian, maksimum, minimum, kurtosis dan skewness. Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan dan mendeskripsikan variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Analisis deskriptif dilakukan dengan menggunakan statistik deskriptif yang menghasilkan nilai rata-rata,

---

<sup>10</sup>S. D. Susanti, "Integrasi Nilai-Nilai Demokrasi Dalam Pembelajaran Ips Di Smp Negeri 13 Yogyakarta," *Biomass Chem Eng* 49, no. 23–6 (2015): 40–68.

<sup>11</sup>Anida Yoga Zionita, "PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN MORTAR PT . GUNUNG DERAJAT PONOROGO SKRIPSI Oleh : Anida Yoga Zionita NIM 401180152 Pembimbing : Dwi Setya Nugrahini , M . Pd .," 2022.

maksimum, minimum, dan standar deviasi untuk mendeskripsikan variabel penelitian sehingga secara kontekstual mudah dimengerti. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan distribusi frekuensi dalam membuat kategori atau pengelompokan data yang dimaksudkan untuk memudahkan dalam penyajian data, sehingga mudah dipahami dan informatif serta memudahkan dalam menganalisa atau pun menghitung data yang ada.<sup>12</sup>

## 2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linear berganda yang berbasis ordinary least square (OLS). Pada penelitian ini, penulis melakukan uji asumsi klasik dengan cara uji multikolonieritas, heterokedastisitas, normalitas, dan autokorelasi.

### a. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas adalah untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Uji multikolonieritas dilihat dari nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Jika nilai VIF tidak lebih dari 10 dan nilai Tolerance tidak kurang 0,1, maka model dapat dikatakan terbebas dari multikolonieritas.  $VIF = 1/Tolerance$ , jika  $VIF = 10$ , maka Tolerance  $1/10$ . Semakin tinggi VIF maka semakin rendah Tolerance.

---

<sup>12</sup>Sugiyono, "Bab III - Metode Penelitian Metode Penelitian," *Metode Penelitian*, 2018, 32–41.

b. Uji Heterokedasitas

Uji heterokedasitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varian dari residual satu ke pengamatan ke pengamatan lain. Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Uji heteroskedastisitas dapat dilihat dengan menggunakan grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat (ZPRED) dengan residual (SRESID). Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang tertatur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heterokedasitas. Jika tak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tak terjadi heterokedasitas.

c. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas bertujuan untuk mengukur apakah di dalam model regresi variabel independen dan variabel dependen keduanya mempunyai distribusi normal atau mendekati normal. Uji normalitas dengan SPSS bisa menggunakan beberapa uji seperti uji grafik, dan analisis statistik yang berupa Zskewness dan Zkurtosis serta uji Kolmogorov Smirnov. Metode uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan Uji Kolmogorov Smirnov .

#### d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi adalah untuk melihat apakah terjadi korelasi antara suatu periode  $t$  dengan periode sebelumnya ( $t-1$ ). Digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik autokorelasi, yaitu adanya korelasi antar anggota sampel yang diurutkan berdasarkan waktu.<sup>13</sup>

### 3. Uji Regresi Linear Berganda

Regresi berganda adalah pengembangan dari regresi linear sederhana, yang dapat digunakan untuk memprediksi permintaan di masa yang akan datang berdasarkan data masa lalu atau untuk mengetahui pengaruh satu atau lebih variabel bebas (independen) terhadap satu variabel terikat (dependen).<sup>14</sup>

Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui besarnya pengaruh yang ditimbulkan antara biaya promosi dan biaya produksi terhadap laba bersih dengan volume penjualan sebagai variabel intervening pada toko Harmoni dengan menggunakan persamaan regresi berganda sebagai berikut:  $Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$

Keterangan:

$Y$  = Variabel terikat (laba bersih)

$X_1$  = Variabel bebas 1 (volume penjualan)

$X_2$  = Variable bebas 2 (pendapatan)

$a$  = Konstanta

---

<sup>13</sup>Sugiyono.

<sup>14</sup>Rahmanita Maulidina, "Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Intervening."

$b_1$  = Koefisien regresi  $X_1$

$b_2$  = Koefisien regresi  $X_2$

$e$  = error (pengaruh variabel lain yang tidak ada dalam penelitian)

#### 4. Uji Hipotesis

- a. Uji t digunakan untuk menguji signifikansi pengaruh variabel  $X$  terhadap  $Y$ , apakah variabel harga jual ( $X_1$ ) benar-benar berpengaruh terhadap variabel  $Y$  (laba bersih) dan volume penjualan ( $X_1$ ) terhadap pendapatan ( $X_2$ ) secara terpisah atau parsial. Pengujian dilakukan dengan menggunakan significance level 0,05 ( $\alpha=5\%$ ).

Penerimaan atau penolakan hipotesis dilakukan dengan kriteria yaitu pertama, jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka  $H_0$  ditolak (koefisien regresi tidak signifikan). Ini berarti bahwa secara parsial variabel bebas tersebut tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Kedua, jika signifikansi  $< 0,05$  maka  $H_0$  diterima (koefisien regresi signifikan). Ini berarti secara parsial variabel bebas tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

- b. Uji F digunakan untuk menguji tingkat pengaruh lebih dari satu variabel bebas terhadap variabel terikat secara bersama-sama atau simultan. Dalam penelitian ini juga menggunakan uji asumsi klasik, karena analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Untuk menguji layak atau tidaknya analisis regresi digunakan terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik.
- c. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) dimaksudkan untuk mengetahui tingkat ketepatan paling baik dalam analisis regresi dimana hal yang ditunjukkan

oleh besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ) antara 0 sampai dengan 1. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) nol variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen. Apabila koefisien determinasi semakin mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen, selain itu koefisien determinasi ( $R^2$ ) dipergunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel terikat ( $Y$ ) yang disebabkan oleh variable bebas ( $X$ ).<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>Ni Wayan Ari Santi, Iyus Akhmad Haris, And I Nyoman Sujana, 'Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Ud. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017', *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11.1 (2019), 116 <<https://doi.org/10.23887/jjpe.v11i1.20090>>.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Deskripsi Lokasi Penelitian

##### 1. Sejarah Berdiri

Penelitian ini dilakukan di Toko Harmoni dengan alamat Jalan Giriklopo Mulyo Kecamatan Sekampung Kabupaten Lampung Timur.

Toko Harmoni adalah suatu agen produk *Frozen Food* yang menjual berbagai produk dan merek dari *Frozen Food*. Ada berbagai jenis produk yang tersedia di toko seperti sosis, nugget, scalop, bakso ikan, bakso daging, tempura, dan lainnya. Untuk merek yang ada di toko seperti *So Nice*, *Belfoods*, *Fiesta*, *Okey*, *Kenzler*, *So Good*, dan masih banyak lagi. Toko atau usaha ini dimiliki oleh Ibu Riyuna atau sering dipanggil Ibu Yesi. Ia membangun bisnisnya karena pengolahannya praktis, tahan lama, higienis, harga terjangkau, modal kecil untuk memulainya, proses penyimpanan mudah.<sup>1</sup>

Sebelum memegang usaha ini, Ibu Riyuna pernah berjualan kueh basah dipasar, namun tidak ada peningkatan justru Ibu Riyuna kewalahan dan tidak cukup istirahat. Akhirnya ia memilih untuk membuka usaha *frozen food* dengan modal Rp.10.000.000 di tahun 2017, akhirnya sekarang ia menjadi agen *frozen food* dengan nama Toko Harmoni. Akan tetapi, perjalanan bisnisnya tidak semudah yang dibayangkan, karena di daerah tersebut memiliki kompetitor lain. Jadi, ia harus pandai-pandai

---

<sup>1</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik Toko Harmoni

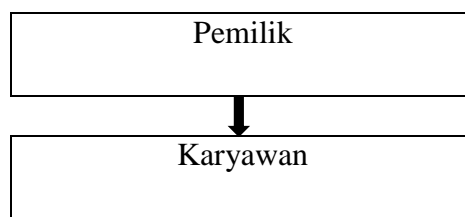
untuk bersaing. Menurutnya, dengan cara memberikan kupon untuk setiap belanja dengan minimal pembelian senilai Rp.100.000, nanti poin tersebut di akumulasikan dan 1 bulan sekali kupon-kupon tersebut akan di undi dengan hadiah yang sudah di sediakan. Maka dengan cara itu, konsumen atau para tengkulak akan loyal untuk selalu membeli di toko tersebut.

## 2. Kegiatan Usaha

- a. Toko Harmoni merupakan usaha makanan beku (*Frozen Food*) yang berdasarkan bahan makanan dari ikan laut
- b. Toko Harmoni yang beralokasikan di Desa Giriklopo Mulyo yang menjual dan menerima pembukaan keagenan, sub agen dan reseller
- c. Adapun jenis-jenis olahan yang di olah dari ikan-ikan laut yang halal, bergizi dan berprotein yang pasti tidak memakai bahan pengawet, kekuatan dari olahan yang sudah di kemas bisa bertahan selama 1 (satu) tahun di dalam freezer.

## 3. Struktur Organisasi

**Gambar 4.1. Struktur Organisasi**



Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2023



a. Pemilik Usaha

Sebagai pemilik usaha sekaligus pimpinan tertinggi perusahaan maka pemilik usaha harus dapat memberikan contoh baik dan pedoman kerja kepada karyawannya dan bertanggung jawab penuh terhadap jalannya perusahaan.

Selain itu adapun uraian tugas pemilik usaha adalah sebagai berikut:

- 1) Mengatur kelancaran jalannya keuangan perusahaan
- 2) Mengatur administrasi keuangan keseluruhan aktivitas perusahaan
- 3) Melakukan pemasaran produk kepada konsumen untuk meningkatkan penjualan dan laba perusahaan
- 4) Menentukan tujuan perusahaan untuk jangka pendek dan jangka panjang.
- 5) Meminta pertanggung jawaban setiap karyawan atas tugas dan kewajiban yang dibebankan kepada setiap karyawan
- 6) Memberikan pengarahan dalam melaksanakan tugas sesuai dengan tujuan perusahaan.

b. Karyawan

Adapun uraian tugas karyawan Toko Harmoni adalah sebagai berikut :

- 1) Bertanggung jawab dalam melayani konsumen sesuai permintaan konsumen dengan memperhatikan kualitasnya
- 2) Membantu memilihkan produk dengan sesuai yang dibutuhkan konsumen
- 3) Menjaga nama baik perusahaan

- 4) Mematuhi setiap peraturan yang ada di perusahaan.<sup>2</sup>

#### 4. Visi dan Misi

Agen Produk *Frozen Food* Toko Harmoni tentu membutuhkan support dalam menjalankan segala aktifitas kerja agar lebih bersemangat. Visi dan misi agen produk frozenfood di antaranya adalah sebagai berikut :

- a) Visi “Maju, Produktif, kompetitif, memberikan kualitas dan pelayanan terbaik.
- b) Misi “Memuaskan konsumen, menjadi agen yang terdepan di bidangnya, menyediakan sebuah barang dan jasa yang memiliki kualitas tinggi dan sangat ramah dikantong.”<sup>3</sup>

#### 5. Produk yang Dijual

Agen frozen food ini memasarkan produk-produk yang memiliki pangsa pasar yang bagus dan punya kualitas yang baik serta harga yang ramah di kantong konsumen. Jadi, sebelum ia menerima tawaran dari para sellers ia melakukan riset sederhana tentang produk tersebut kepada konsumen.

### B. Data Hasil Penelitian

#### 1. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diterima oleh suatu perusahaan selama periode tertentu dalam satuan/total/rupe. Volume

---

<sup>2</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik Toko Harmoni

<sup>3</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik Toko Harmoni

penjualan dapat dikatakan sebagai hasil penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan secara nyata, dalam unit penjualan yang terjual dalam jangka waktu tertentu.<sup>4</sup>

Berikut adalah volume penjualan Toko Harmoni pada tahun 2022-2023.

**Tabel 4.1 Volume Penjualan Toko Harmoni Tahun 2022-2023**

Bulan	Jumlah Produk Terjual (Pcs)	
	2022	2023
Januari	433	460
Februari	434	462
Maret	435	463
April	435	442
Mei	440	446
Juni	415	447
Juli	419	448
Agustus	420	467
September	422	470
Oktober	430	480
November	455	567
Desember	456	575

Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2024

## 2. Pendapatan

Pendapatan merupakan pendapatan total yang diterima oleh pemilik usaha setelah dikurangi biaya produksi. Pendapatan dapat juga

<sup>4</sup>Nuryadi, Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Toko Jaya Di Pusat Grosir PGS Surabaya, *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, Vol. 1, No. 1, 2022. Hal 142.

disebut dengan *income* dari seseorang yang diperoleh dari hasil transaksi jual beli.<sup>5</sup>

Pendapatan pada Toko Harmoni tahun 2022-2023 adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2 Pendapatan Toko Harmoni Tahun 2022-2023**

Bulan	Pendapatan	
	2022	2023
Januari	Rp 17.400.000	Rp 19.000.000
Februari	Rp 17.500.000	Rp 19.200.000
Maret	Rp 17.700.000	Rp 19.500.000
April	Rp 17.800.000	Rp 18.000.000
Mei	Rp 17.900.000	Rp 18.100.000
Juni	Rp 15.000.000	Rp 18.200.000
Juli	Rp 15.900.000	Rp 18.300.000
Agustus	Rp 16.800.000	Rp 19.600.000
September	Rp 16.900.000	Rp 20.100.000
Oktober	Rp 17.200.000	Rp 21.000.000
November	Rp 18.400.000	Rp 22.700.000
Desember	Rp 18.800.000	Rp 23.000.000
<b>Jumlah</b>		

Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2024

<sup>5</sup>SaddanMadji, Dkk, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara, *Jurnal EMBA*, Vol 7, No. 3, 2019. Hal. 4000

### 3. Laba Bersih

Laba bersih merupakan laba yang setelah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dan pajak dalam suatu periode tertentu.<sup>6</sup>

Berikut adalah laba bersih Toko Harmoni tahun 2022-2023:

**Tabel 4.3 Laba Bersih Toko Harmoni Tahun 2022-2023**

Bulan	Laba Bersih	
	2022	2023
Januari	Rp.4.521.300	Rp.4.835.000
Februari	Rp.4.670.000	Rp.4.840.000
Maret	Rp.4.700.000	Rp.4.851.000
April	Rp.4.720.000	Rp.4.740.000
Mei	Rp.4.730.000	Rp.4.800.000
Juni	Rp.4.280.000	Rp.4.810.000
Juli	Rp.4.380.000	Rp.4.820.000
Agustus	Rp.4.450.000	Rp.4.870.000
September	Rp.4.510.000	Rp.4.880.000
Oktober	Rp.4.520.000	Rp.4.900.000
November	Rp.4.821.000	Rp.5.200.000
Desember	Rp.4.832.000	Rp.5.340.000

Sumber: Hasil Penelitian Tahun 2024

<sup>6</sup>RukmalaHismaNurlita, Dkk, Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi Dan Laba Bersih Untuk Memprediksi Arus Kas Mada Depan Pada Perusahaan Food & Beverages Yang Terdaftar Di BEI Periode 2015-2017, *Jurnal Ekonomi*, Vol 1, No. 1, 2018. Hal 13.

## C. Analisis Data Penelitian

### 1. Analisis Statistik deskriptif

Berikut merupakan data statistik secara umum dari seluruh data yang digunakan:

**Tabel 4.4**  
**Hasil Deskriptif Statistik**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	24	4.15	5.75	4.5504	.39686
Pendapatan	24	150000	230000	185000.00	18666.408
Laba	24	42800	53400	47508.46	2353.145
Valid N (listwise)	24				

Sumber: Output regresi SPSS 25

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa Volume Penjualan (X1) dan Pendapatan (X2) sertalaba (Y) memiliki nilai terendah, nilai tertinggi dan nilai rata-rata yang positif. Berikut rincian data deskriptif yang telah diolah:

- a. Variabel Volume Penjualan memiliki nilai minimum sebesar 4.15, nilai maksimum 5.75, nilai rata-rata sebesar 4.5504 dan standart deviasi sebesar 0.39686 dengan jumlah sampel sebanyak 24 sampel.
- b. Variabel Pendapatan memiliki nilai minimum sebesar 150000 , nilai maximum sebesar 230.000, nilai rata-rata 185000.00, dan nilai standart deviasi sebesar 18666.408 dengan jumlah sampel sebanyak 24 sampel

- c. Variabel Laba memiliki nilai minimum sebesar 42800, nilai maksimum sebesar 53400, nilai rata-rata sebesar 47508.46, dan nilai standart deviasi 2353.145 sebesar dengan jumlah sampel sebanyak 24 sampel.

## 2. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan suatu uji kelayakan atas distribusi data pada setiap variabel yang digunakan untuk mendeteksi kenormalan data. Pengujian normalitas data dalam penelitian ini menggunakan uji statistic non parametric Kolmogrov-Smirnov (K-S) dengan membuat hipotesis :

H0 : Data residual berdistribusi normal

H1 : Data residual tidak berdistribusi normal

Apabila nilai signifikannya lebih besar dari 0,05 maka H0 diterima, Sedangkan jika nilai signifikannya lebih kecil dari 0,05 maka H0 ditolak.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Normalitas**

<b>One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test</b>		
		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	701.8834938
		5
Most Extreme Differences	Absolute	.173
	Positive	.128
	Negative	-.173
Test Statistic		.173
Asymp. Sig. (2-tailed)		.063 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Output regresi SPSS 25

Dari hasil pengolahan data tabel 4.5 nilai signifikan adalah sebesar 0.063. dimana nilai signifikansi pada data tersebut lebih besar dari 0,05, maka  $H_0$  diterima berarti data berdistribusi normal.

### 3. Model Regresi Linier Berganda

#### a. Analisis Korelasi Ganda (R)

Nilai koefisien korelasi (R) menunjukkan seberapa besar korelasi atau hubungan antara variabel-variabel independen dengan variabel dependen. Koefisien korelasi dikatakan kuat apabila nilai R berada diatas 0,5 dan mendekati 1. Dengan pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi sebagai berikut:

**Tabel 4.6**  
**Pedoman pengimpretasian Koefisien Korelasi**

Interval Korelasi	Tingkat Hubungan
0,00-0,199	Sangat Renah
0,20-0,399	Rendah
0,40-0,599	Sedang
0,60-0,799	Kuat
0,80-1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2013:250)<sup>7</sup>

**Tabel 4.7**  
**Hasil Analisis Koefisien Korelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.954 <sup>a</sup>	.911	.903	734.547	.943
a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan					
b. Dependent Variable: Laba					

Sumber: Output Regresi SPSS 25

<sup>7</sup>Gema Ade Lupita Nastiti, "Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Study Pada CV. Tunik Putri, Surabaya)", (Surabaya: Universitas Bhayangkara, 2019). Hal. 50.



Pada model summary di atas angka R sebesar 0.954 menunjukkan bahwa hubungan antara volume penjualan dan pendapatan erat yaitu sebesar 95% berada di atas 0,5 (50%).

#### b. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi (*R square*) menunjukkan seberapa besar variabelin dependen menjelaskan variabel dependennya. Nilai *R square* adalah nol sampai dengan satu. Apabila nilai *R square* semakin mendekati satu, maka variabel-variabelin dependen memberikan semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Sebaliknya, semakin kecil nilai *R square*, maka kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen semakin terbatas.<sup>8</sup> Nilai *R square* memiliki kelemahan yaitu nilai *R square* akan meningkat setiap ada penambahan satu variabel independen meskipun variabelin dependen tersebut tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

**Tabel 4.8**  
**Hasil Analisis Koefisien ( $R^2$ )**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.954 <sup>a</sup>	.911	.903	734.547	1.723
a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan					
b. Dependent Variable: Laba					

Sumber: Output Regresi SPSS 25

<sup>8</sup> I Wayan Bayu Wasesa, Dkk, Pengaruh Volume Penjualan Mentel Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013, *Jurnal Ekonomi*, Vol. 4, No. 1, 2014, Hal. 12.

Pada model summery di atas, angka *R square* atau koefisien determinasi adalah 0.911. Angka ini mengidentifikasi bahwa 91% variasi dalam variable laba dijelaskan oleh variasi variabel volume penjualan dan pendapatan.

#### 4. Pengujian Hipotesis

##### a. Uji Multikolonieritas

Uji Multikolinieritas dalam penelitian ini berfungsi untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antar variabel independen dalam suatu penelitian. Untuk mengetahui ada tidaknya multikolinieritas dengan melihat nilai Varian Infaltion Factor (VIF) dan nilai tolerance. Dasar pengambilan keputusan uji multikolinieritas yaitu jika nilai tolerance lebih besar dari 0,100 dan nilai VIF lebih kecil 10,00 maka tidak terjadi multikolinieritas antar variabel bebas. Hasil uji multikolinieritas dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.9 Hasil Uji Multikolonieritas**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	25022.718	1805.771		13.857	.000		
	Volume Penjualan	268.398	1134.923	.045	.236	.815	.116	8.648
	Pendapatan	.115	.024	.912	4.764	.000	.116	8.648

a. Dependent Variable: Laba

Sumber: Data SPSS 25

Berdasarkan tabel 4.9, hasil uji multikolinieritas dapat disimpulkan bahwa data ini tidak terjadi gejala multikolinieritas,

dikarenakan ke 4 variabel nilai tolerance lebih  $> 0,10$  atau nilai VIF  $< 10$ , sehingga dapat dibuat keputusan bahwa tidak terjadi multikolinieritas terhadap variabel independen pressure ,opportunity, rationalization dan capability. Artinya dalam model regresi ini tidak terjadi korelasi yang tinggi antara variabel sehingga model regresi tersebut layak untuk digunakan.

#### b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas untuk mengetahui ada tidaknya kesamaan varian dari nilai residual. Model regresi yang baik ditandai dengan tidak terjadinya heteroskaditas. Salah satu cara yang paling akurat untuk mendeteksi adanya gejala heteroskedastisitas adalah dengan menggunakan uji glejser. Dasar pengambilan Uji heteroskedastisitas adalah nilai signifikan (sig) variabel independen lebih besar dari 0,05 maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Berikut hasil Uji heteroskedestisitas dapat dilihat di bawah ini:

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1079.520	828.772		1.303	.207
	Volume Penjualan	-246.554	520.882	-.301	-.473	.641
	Pendapatan	.004	.011	.202	.318	.754

a. Dependent Variable: abs\_res

Berdasarkan tabel 4.10, hasil uji heteroskedestisitas menunjukkan bahwa tidak ada satupun variabel bebas yang memiliki nilai signifikan  $< 0,05$ . Semua variabel memiliki nilai signifikan  $> 0,05$

sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi ini terbebas dari masalah heteroskedestisitas. Jika nilai signifikansi varaibel independen lebih besar dari 0,05 dinyatakan tidak terdapat masalah herterokedastisitas dan Jika nilai signifikansi varaibel independen lebih kecil dari 0,05 dinyatakan terdapat masalah pada herterokedastisitas.<sup>9</sup>

### c. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi linear terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 atau periode sebelumnya. model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari gejala autokorelasi. Dasar pengambilan keputusan uji autokorelasi adalah:

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Autokorelasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.954 <sup>a</sup>	.911	.903	734.547	1.723
a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan					
b. Dependent Variable: Laba					

Berdasarkan tabel 4.11 di atas menunjukkan nilai DW sebesar 1.723. Tabel perhitungan dengan DW dimana  $k=2$ , dan  $n= 24$ , maka didapatkan nilai  $dl= 1.187$ ,  $du= 1.546$ ,  $4-dl =$  dan nilai  $4-du=2.453$  . Jika dilihat dari keteria diatas, maka hasil uji autokorelasi pada penelitian ini dapat disimpulkan  $du < DW < 4-du$  yang artinya tidak terdapat autokorelasi dalam data ini

<sup>9</sup>Priyatno, *Analisis Korelasi, Regresi, dan Multivariate dengan SPSS*, 59

#### d. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dilakukan untuk menguji pengaruh independen terhadap variabel dependen financial statement fraud secara linier. Uji regresi linear berganda dilakukan untuk mengetahui hubungan antara kecurangan laporan keuangan dengan faktor yang mempengaruhinya berdasarkan proksi - proksi dari teori fraud diamond. Berikut hasil uji analisisregresi linier berganda

**Tabel 4.12 Analisis Regresi Linier Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	25022.718	1805.771		13.857	.000		
	Volume Penjualan	268.398	1134.923	.045	.236	.815	.116	8.648
	Pendapatan	.115	.024	.912	4.764	.000	.116	8.648

a. Dependent Variable: Laba

Berdasarkan hasil tabel di atas diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:  $Y = 25022.7 + 268.398X_1 + 0.115X_2 + \epsilon$

Kesimpulan yang diperoleh berdasarkan hasil persamaan regresi di atas yaitu:

- 1) Nilai konstanta sebesar =25022.718 nilai konstanta berarti berpengaruh positif. Tanda positif artinya menunjukkan pengaruh yang searah antara variabel independen dan dependen . Hal ini menunjukkan bahwa jika semua variabel independen (*volume penjualan dan pendapatan*) bernilai 0 persen atau tidak mengalami

perubahan, maka pendapatan pada Toko Harmoni tahun 2022-2023 sebesar 25022,718.

- 2) Nilai koefisien regresi ( $\beta_1$ ) = 268.398 nilai koefisien tersebut bernilai positif, hal ini menunjukkan jika volume penjualan mengalami kenaikan 1%, maka pendapatan akan naik sebesar 268.398 dengan asumsi variabel independen lainnya dianggap konstan. Tanda positif menunjukkan pengaruh yang searah antara variabel independen dan variabel dependen.
- 3) Nilai koefisien regresi ( $\beta_2$ ) = 0,115 nilai koefisien tersebut bernilai positif. Hal ini artinya jika variabel pendapatan mengalami kenaikan 1% maka sebaliknya variabel laba akan mengalami peningkatan sebesar 0,115.

**e. Uji Parsial (Uji t Statistik)**

Uji statistik t menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel penjelasan atau independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Dasar pengambilan keputusan pada uji t adalah jika nilai signifikansi  $> 0,05$  atau  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  maka tidak dapat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.<sup>10</sup>

Hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan Uji t dapat dilihat pada tabel berikut ini:

---

<sup>10</sup> Eko Purwanto, Pengaruh Volume Penjualan, BiayaProduksi Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, Vol 10, No. 2, 2021. Hal. 220.

**Tabel 4. 13**  
**Hasil Uji t Statistik**

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	25022.718	1805.771		13.857	.000		
	Volume Penjualan	268.398	1134.923	.045	.236	.815	.116	8.648
	Pendapatan	.115	.024	.912	4.764	.000	.116	8.648

a. Dependent Variable: Laba

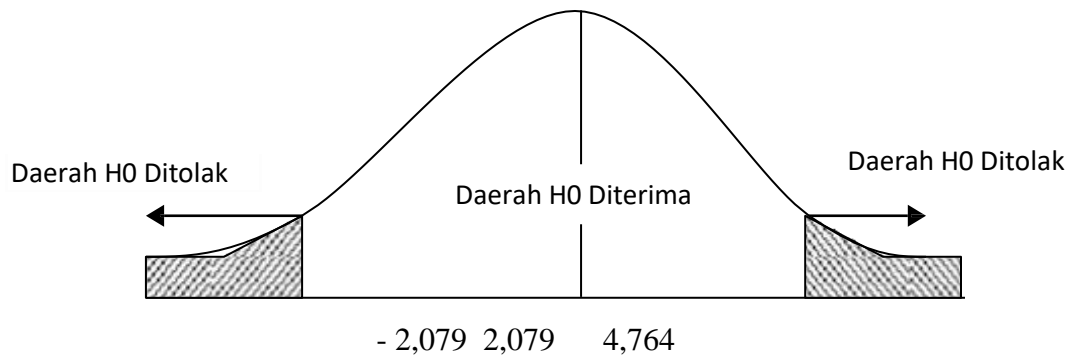
Sumber: Output Regresi SPSS 25

Kesimpulan yang diambil dari analisis diatas :

- a. Volume Penjualan (X1) mempunyai nilai signifikansi 0.815 yang berarti nilai ini lebih besar dari 0.05. Nilai  $t_{hitung}$  volume penjualan adalah  $0.236 < t_{tabel} 2.079$ . dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak atau secara persial Volume Penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap laba Toko Harmoni.
- b. Pendapatan (X2) mempunyai nilai signifikansi 0.000 yang berarti nilai ini lebih kecil dari 0.05. Nilai  $t_{hitung}$  pendapatan adalah  $4.764 > t_{tabel} 2.079$ . Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H2 diterima atau Pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba Toko Harmoni.
- c. Nilai signifikansi pengaruh volume penjualan (X1) terhadap laba Toko Harmoni adalah 0.815 dan nilai signifikan pendapatan (X2) terhadap laba Toko Harmoni adalah 0.000. Dengan demikian,

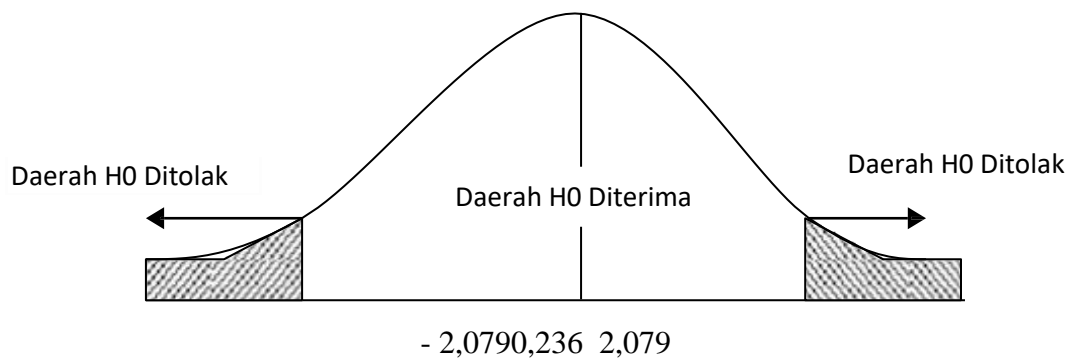
dapat disimpulkan bahwa H3 menunjukkan bahwa pendapatan (X2) lebih signifikan mempengaruhi laba (Y) Toko Harmoni dari pada volume penjualannya (X1).

**Gambar Nilai Kritis thitung X1**



Dari gambar grafik hipotesis di atas, diketahui bahwa pada variable volume penjualan (X1) Dinyatakan bahwa H0 diterima yang berarti tidak ada pengaruh signifikan antara volume penjualan dengan laba yang diperoleh oleh Toko Harmoni

**Gambar Nilai Kritis t hitung X2**



Dari gambar grafik hipotesis di atas, diketahui bahwa pada variable pendapatan (X2) Dinyatakan bahwa H0 ditolak yang berarti H2 diterima. Hal itu menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan antara pendapatan dengan laba yang diperoleh oleh Toko Harmoni



#### f. Uji Simultan (Uji F Statistik)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh volume penjualan dan pendapatan secara bersama-sama terhadap laba Toko Harmoni. Dasar pengambilan keputusan pada Uji F adalah jika nilai signifikansi  $< 0,05$  maka terdapat pengaruh variabel independent terhadap variabel dependen, namun jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka tidak dapat pengaruh antara variabel independent terhadap variabel dependen.<sup>11</sup> Hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan Uji F adalah sebagai berikut.

**Tabel 4.14**  
**Hasil Uji Statistik F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	116027021.863	2	58013510.931	107.520	.000 <sup>b</sup>
	Residual	11330730.096	21	539558.576		
	Total	127357751.958	23			
a. Dependent Variable: Laba						
b. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan						

Sumber: Output Regresi SPSS 25

Dari uji Anova F-test, diperoleh signifikan 0.000. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H3 diterima yaitu dengan volume penjualan dan pendapatan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba Toko Harmoni karena tingkat signifikan sebesar 0.000 ( $< 0,05$ ).

<sup>11</sup>PengaruhKepemimpinan, Kedisiplinan, Dan LingkunganKerjaTerhadapPrestasiKerja Guru, *JurnalManajemen Dan Bisnis*, Vol 1, No. 1, 2019. Hal. 50.

## D. Pembahasan

### 1. Volume Penjualan dan Pendapatan Berpengaruh Secara Parsial Terhadap Laba Toko Harmoni.

Hipotesis pertama yang diajukan pada penelitian ini adalah bahwa volume penjualan dan pendapatan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap laba Toko Harmoni. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan, volume penjualan tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung}$  volume penjualan ( $X_1$ ) adalah  $0.236 < t_{tabel} 2.079$ . Nilai signifikansi 0.815 yang berarti nilai ini lebih besar dari 0.05, maka hipotesis pertama tersebut ditolak. Hal tersebut menyatakan bahwa volume penjualan pada Toko Harmoni tidak berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Freddy (2009) yang menyatakan bahwa semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka semakin besar kemungkinan laba yang dihasilkan juga ikut meningkat. Pendapat tersebut menyatakan bahwa volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih, yang artinya jika volume penjualan meningkat maka laba bersih yang dihasilkan perusahaan juga akan meningkat.<sup>12</sup>

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan, pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan

---

<sup>12</sup> Leny Suzan & Hadfiza Qurrota Ayunina, Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif Dan Komponennya Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019, *JIMAT*, Vol. 13, No 2, H. 506.

dengan nilai  $t_{hitung} 4.764 > t_{tabel} 2.079$  dan nilai signifikansi  $0.000 < 0.05$ , maka hipotesis kedua tersebut diterima. Hal ini menyatakan bahwa pendapatan yang diperoleh berpengaruh terhadap laba Toko Harmoni.

Hasil ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa pendapatan merupakan prioritas utama perusahaan dalam menjalankan usahanya, dimana apabila pendapatan besar maka laba perusahaan akan besar juga. Namun apabila pendapatan kecil, maka laba perusahaan juga akan kecil.<sup>13</sup>

## **2. Volume Penjualan, Pendapatan Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Laba Toko Harmoni.**

Hipotesis kedua yang diajukan pada penelitian ini adalah bahwa volume penjualan dan pendapatan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap laba Toko Harmoni. Berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan secara statistik, dapat diketahui bahwa volume penjualan dan pendapatan secara simultan berpengaruh positif terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan dengan nilai signifikansinya  $0.000 < 0.05$  maka hipotesis kedua diterima. Hal ini didukung oleh koefisien determinasi (*Rsquare*) sebesar 0.911 yang menunjukkan bahwa variabelin dependent volume penjualan dan pendapatan mampu menjelaskan sebanyak 91% perubahan dari variabel dependen yaitu laba bersih..

---

<sup>13</sup>Masril, Pengaruh Pendapatan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Plastik Dan Kaca Yang Listing Dibeli Periode 2010-2014.

### **3. Pendapatan Berpengaruh Dominan Signifikan Terhadap Laba Toko Harmoni.**

Hipotesis ketiga yang diajukan pada penelitian ini adalah pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba. Hal tersebut didukung dengan hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba Toko Harmoni. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t_{hitung} 4.764 > t_{tabel} 2.079$  dan nilai signifikansi  $0.000 < 0.05$ , maka hipotesis kedua tersebut diterima. Hal ini menyatakan bahwa pendapatan yang diterima Toko Harmoni sudah baik. Artinya Toko Harmoni dapat dengan baik meningkatkan pendapatan yang menguntungkan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh dua variabel independen yaitu volume penjualan dan pendapatan terhadap variabel dependen yaitu laba Toko Harmoni. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan pada Toko Harmoni, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Volume penjualan mempunyai nilai signifikansi 0.815 yang berarti nilai ini lebih besar dari 0.05. Nilai  $t_{hitung}$  volume penjualan adalah  $0.236 < t_{tabel}$  2.079. dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak atau secara parsial volume penjualan tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap laba bersih Toko Harmoni. Tingkat laba yang diperoleh perusahaan tidak dapat ditentukan oleh volume penjualan yang dihasilkan. Volume penjualan yang besar mengindikasikan biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan terlalu besar dan dapat mengurangi laba yang didapat perusahaan. Pendapatan mempunyai nilai signifikansi 0.000 yang berarti nilai ini lebih kecil dari 0.05. Nilai  $t_{hitung}$  pendapatan adalah  $4.764 > t_{tabel}$  2.079. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H1 diterima atau pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih Toko Harmoni. Pendapatan yang diperoleh Toko Harmoni mengindikasikan bahwa
2. Toko Harmoni berhasil menghitung harga jual dan modal dengan baik sehingga pendapatan yang diperoleh merupakan pendapatan yang

menguntungkan, sehingga berdampak pada meningkatnya laba Toko Harmoni.

3. Berdasarkan hasil uji F diperoleh signifikan 0.000, berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa H2 diterima yaitu dengan volume penjualan dan pendapatan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih Toko Harmoni karena tingkat signifikan sebesar  $0,000 < 0,05$ . Volume penjualan dan pendapatan apa bila dikelola bersama-sama secara optimal, maka akan meningkatkan laba Toko Harmoni.
4. Pendapatan mempunyai nilai signifikansi 0.000 yang berarti nilai ini lebih kecil dari 0.05 Nilai  $t_{hitung}$  pendapatan adalah  $4.764 > t_{tabel} 2.079$ . Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H1 diterima atau pendapatan berpengaruh dominan dan signifikan terhadap laba bersih Toko Harmoni dan Toko Harmoni dapat meningkatkan pendapatan sehingga dapat meningkatkan laba toko secara optimal.

Sehingga secara umum dapat diberi kesimpulan bahwa, variabel independent volume penjualan dan pendapatan memberi pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen laba bersih Toko Harmoni dan variabel independen yang memiliki pengaruh lebih dominan terhadap laba adalah variabel pendapatan pada Toko Harmoni.

## **B. Saran**

Untuk menambah manfaat penulisan skripsi ini, penulis mencoba memberikan beberapa saran yang berguna untuk perusahaan dan peneliti selanjutnya. Adapun saran yang penulis berikan adalah :

1. Toko Harmoni diharapkan bisa lebih jeli dalam memeriksa setiap transaksi penjualan, karena bisa jadi peningkatan volume penjualan yang terjadi tidak diikuti dengan peningkatan pendapatan karena ada kesalahan hitung harga.
2. Toko harmoni harus bisa mempertahankan agar setiap pendapatan yang diterima dapat dikelola dengan baik untuk meningkatkan laba, karena berdasarkan penelitian, pendapatan sangat berpengaruh positif terhadap laba Toko Harmoni.

## DAFTAR PUSTAKA

- A Edi Priyatno, *Indikator Operasional Penjualan*, `Bab Iii`, 2019
- Alif, Sulthan. "Tinjauan Teori Pendapatan," 2022,
- Anjarwati, Rizka, and Safri. "Pengaruh Pendapatan Dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT Pegadaian Bekasi Periode 2020)." *JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 2 (2022):
- Basu Swastha. "Analisis Sistem Penjualan Dan Pengelolaan Saluran Distribusi Dalam Meningkatkan Penjualan Madani Collection Di Kudus." *Penjualan Adalah Ilmu Dan Seni Untuk Mempengaruhi Pribadi Yang Dilakukan Oleh Penjual Untuk Mengajak Orang Lain Untuk Bersedia Membeli Barang Yang Ditawarkan*. 8 (2001):
- Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek, Penjualan, Program Studi Akuntansi, and Fakultas Ekonomi. "Indonesia Periode 2011-2014) The Influence Of Sales Volume And Operating Cost To Net Income (A Case Study in Coal Company Listed in Indonesia Stock Exchange Period," 2011.
- Devi. "Metodologi Penelitian," 2016,
- Di, Terdaftar, Indeks Saham, and Syariah Indonesia. "Pengaruh Modal Kerja Dan Volume (Studi Pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Lampung 1445 H / 2023 Pengaruh Modal Kerja Dan Volume ( Studi Pada Perusahaan Sub Sektor Farmasi Yang," 2023.
- Ham, Ferry Christian, Herman Karamoy, and Stanly Alexander. "Analisis Pengakuan Pendapatan Dan Beban Pada Pt. Bank Perkreditan Rakyat Prisma Dana Manado." *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi* 13, no. 02 (2018): 628–38. <https://doi.org/10.32400/gc.13.02.19922.2018>.
- Han, Eunice S., and Annie goleman, daniel; boyatzis, Richard; Mckee. "Strategi Penjualan." *Journal of Chemical Information and Modeling* 53, no. 9 (2019): 14.
- Kartini, Titin. "Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Pada Perusahaan Jasa Subsektor Hotel, Restoran Dan Pariwisata Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015)." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Almana)* 1, no. 2 (2017):
- Maulana, Asril. "Analisis Pendapatan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Operasional Pada PT. Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara (PT KPB Nusantara)." *Jurnal Akuntansi* 1, no. 2 (2018):



- N. "Bab II و." *Kekurangan Serta Kelebihan Metode Hafalan*, 2018,
- Ningtyas, MN. "Pengaruh Pendekatan Keterampilan Taktis Terhadap Ketepatan Smash Bulutangkis Di SMA Muhammadiyah 1 Kota Pontianak." *Bintang: Jurnal Pendidikan Dan Sains* 1, no. 3 (2014):
- Novitasari, Devi, Fakultas Ekonomi, Universitas Nusantara, Pgri Kediri, Jl Kh, Achmad Dahlan, No Kediri, and Jawa Timur. "Upaya Peningkatan Volume Penjualan Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Optimalisasi Promosi, Harga, Dan Saluran Distribusi Pada Pusat Oleh- Oleh Gudange Tahu Takwa." *Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)* 6, no. 1 (2021):
- Nuraeni, Winda. "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba." *Unikom*, 2021,
- Nurmawati Fitri. "Fitri Nurmawati, 2014 Pengaruh Penggunaan Multimedia Terhadap Kecerdasan Emosional Siswa Dalam Proses Pembelajaran PKN Universitas Pendidikan Indonesia | Repository.Upi.Edu | Perpustakaan.Upi.Edu." *Pengaruh Penggunaan Multimedia Terhadap Kecerdasan Emosional Siswa Dalam Proses Pembelajaran PKN Universitas Pendidikan Indonesia | Repository.Upi.Edu | Perpustakaan.Upi.Edu*, 2022,
- Pranyoto, Riski Ariersta Prabowo. "Penelitian BAB 3," 2021, 1–23.
- Purwanto, Eko. "Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia." *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita* 10, no. 2 (2021): 215–24. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v10i2>.
- Putra, Fauzi Dwi. "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung." *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 9, no. 2 (2019): 462. <https://doi.org/10.23887/jjpe.v9i2.20127>.
- Putra, Muhammad Zakka Permana. "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih (Survey Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar Dan Kimia Sub Sektor Semen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2006-2016)." *Unikom*, 2018,
- Rahmanita Maulidina. "Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Intervening," 2017,
- Santi, Ni Wayan Ari, Iyus Akhmad Haris, and I Nyoman Sujana. "Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Ud. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017." *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha* 11, no. 1 (2019): 116.

<https://doi.org/10.23887/jjpe.v1i1i1.20090>.

Sugiyono. "Bab III - Metode Penelitian Metode Penelitian." *Metode Penelitian*, 2018,

———. "Teknik Pengambilan Sample." *Teknik Pengambilan Sampel*, 2017, 1–23.

Sulistiawati, Lusi. "Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Penjualan Serta Implikasinya Terhadap Laba Bersih (Survey Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2018) THE." *Elibarary.Unikom 2*, no. 2017 (2019): 1–10.

Susanti, S. D. "Integrasi Nilai-Nilai Demokrasi Dalam Pembelajaran Ips Di Smp Negeri 13 Yogyakarta." *Biomass Chem Eng 49*, no. 23–6 (2015): 40–68.

Suzan, Leny, and Hafidza Qurrota Ayunina. "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif Dan Komponennya Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha 13*, no. 2 (2022):

Wisesa, I Wayan Bayu, Anjuman Zukhri, and Kadek Rai Suwena. "Pengaruh Volume Penjualan Mente Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013." *Jurnal Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja, Indonesia 4*, no. 1 (2018):

Zionita, Anida Yoga. "Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Mortar PT . Gunung Derajat Ponorogo Skripsi Oleh : Anida Yoga Zionita NIM 401180152 Pembimbing : Dwi Setya Nugrahini , M . Pd .," 2022.

# LAMPIRAN



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-0205/In.28.1/J/TL.00/01/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Witantri Dwi Swandini (Pembimbing 1)  
(Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **FINA OKTAFIA**  
NPM : 2003030014  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah  
Judul : **PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN  
TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO  
MULYO KEC. SEKAMPUNG KAB. LAMPUNG TIMUR**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 23 Januari 2024  
Ketua Jurusan,



**Lella Anita, M.S.Ak M.S.Ak**  
NIP 19881128 201903 2 008

## **OUTLINE**

### **PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPO MULYO KEC.SEKAMPUNG KAB.LAMPUNG TIMUR**

**HALAMAN SAMPUL**

**HALAMAN JUDUL**

**NOTA DINAS**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**ABSTRAK**

**HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN**

**HALAMAN MOTTO**

**HALAMAN PERSEMBAHAN**

**KATA PENGANTAR**

**DAFTAR ISI**

**DAFTAR TABEL**

**DAFTAR LAMPIRAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Identifikasi Masalah
- C. Batasan Masalah
- D. Rumusan Masalah
- E. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- F. Penelitian Terdahulu

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

- A. Laba
  - 1. Pengertian Laba
  - 2. Jenis-Jenis Laba
  - 3. Pengukuran Laba
- B. Volume Penjualan
  - 1. Pengertian Volume Penjualan
  - 2. Tujuan Penjualan
  - 3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan
  - 4. Pengukuran Volume Penjualan
- C. Pendapatan
  - 1. Pengertian Pendapatan

2. Unsur-Unsur Pendapatan
  3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan
  4. Jenis-Jenis Pendapatan
- D. Kerangka Peemikiran
- E. Pengembangan Hipotesis
1. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba
  2. Pengaruh Pendapatan Terhadap Laba
  3. Pengaruh Volume Penjualan dan Pendapatan terhadap Laba

### **BAB III METODE PENELITIAN**

- A. Jenis dan Pendekatan Penelitian
- B. Definisi Operasional Variable
- C. Populasi, Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel
- D. Teknik Pengumpulan Data
- E. Teknik Analisis Data

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

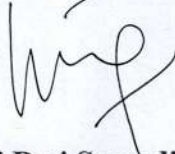
- A. Deskripsi Lokasi Penelitian
- B. Data Hasil Penelitian
- C. Analisis Data Penelitian
  1. Analisis Statistik Deskriptif
  2. Uji Normalitas
  3. Model Regresi Linier Berganda
  4. Pengujian Hipotesis
- D. Pembahasan

### **BAB V PENUTUP**

- A. Kesimpulan
- B. Saran

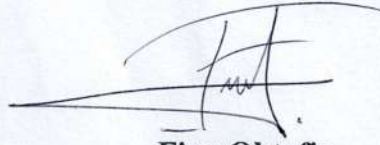
**DAFTAR PUSTAKA**  
**LAMPIRAN-LAMPIRAN**  
**RIWAYAT HIDUP**

Pembimbing



**Witantri Dwi Swandini, M.Ak**  
NIP.199001082020122017

Metro, 30 April 2024  
Mahasiswa



**Fina Oktafia**  
NPM.2003030014



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

Nomor : B-1257/In.28/D.1/TL.00/05/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **IZIN RESEARCH**

Kepada Yth.,  
Pemilik Usaha Toko Harmoni  
di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Sehubungan dengan Surat Tugas Nomor: B-1258/In.28/D.1/TL.01/05/2024, tanggal 03 Mei 2024 atas nama saudara:

Nama : **FINA OKTAFIA**  
NPM : 2003030014  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Akuntansi Syariah

Maka dengan ini kami sampaikan kepada Pemilik Usaha Toko Harmoni bahwa Mahasiswa tersebut di atas akan mengadakan research/survey di Toko Harmoni, dalam rangka menyelesaikan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPOMULYO KEC. SEKAMPUNG KAB. LAMPUNG TIMUR".

Kami mengharapkan fasilitas dan bantuan Bapak/Ibu untuk terselenggaranya tugas tersebut, atas fasilitas dan bantuannya kami ucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 03 Mei 2024  
Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 2 001





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.febi.metrouniv.ac.id; e-mail: febi.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT TUGAS**

Nomor: B-1258/In.28/D.1/TL.01/05/2024

Wakil Dekan Akademik dan Kelembagaan Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro, menugaskan kepada saudara:


Nama : **FINA OKTAFIA**  
NPM : 2003030014  
Semester : 8 (Delapan)  
Jurusan : Akuntansi Syariah

- Untuk :
1. Mengadakan observasi/survey di Toko Harmoni, guna mengumpulkan data (bahan-bahan) dalam rangka menyelesaikan penulisan Tugas Akhir/Skripsi mahasiswa yang bersangkutan dengan judul "PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN PENDAPATAN TERHADAP LABA PADA TOKO HARMONI DI DESA GIRIKLOPOMULYO KEC. SEKAMPUNG KAB. LAMPUNG TIMUR".
  2. Waktu yang diberikan mulai tanggal dikeluarkan Surat Tugas ini sampai dengan selesai.

Kepada Pejabat yang berwenang di daerah/instansi tersebut di atas dan masyarakat setempat mohon bantuannya untuk kelancaran mahasiswa yang bersangkutan, terima kasih.

Dikeluarkan di : Metro  
Pada Tanggal : 03 Mei 2024

Mengetahui,  
Pejabat Setempat

  
Riyuna

Wakil Dekan Akademik dan  
Kelembagaan,



**Putri Swastika SE, M.IF**  
NIP 19861030 201801 2 001



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

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : FINA OKTAFIA  
NPM : 2003030014  
Jurusan : Akuntansi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Pengaruh Volume Penjualan Dan Pendapatan Terhadap Laba Pada Toko Harmoni Di Desa Giriklopo Mulyo Kec.Sekampung Kab.Lampung Timur** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 19%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 13 Mei 2024  
Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



**Lella Anita, M.S.Ak**  
NIP.198811282019032008



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**UNIT PERPUSTAKAAN**

NPP: 1807062F0000001

Jalan Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0725) 41507; Faks (0725) 47296; Website: digilib.metrouniv.ac.id; pustaka.iain@metrouniv.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA**  
**Nomor : P-232/In.28/S/U.1/OT.01/04/2024**

Yang bertandatangan di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menerangkan bahwa :

Nama : FINA OKTAFIA  
NPM : 2003030014  
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Akutansi Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2023/2024 dengan nomor anggota 2003030014

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas administrasi Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan seperlunya.

Metro, 02 Mei 2024  
Kepala Perpustakaan



*As'ad*  
Dr. As'ad, S. Ag., S. Hum., M.H., C.Me. *Q.*  
NIP.19750505 200112 1 002



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Fina Oktafia

Jurusan/Fakultas : AKS/FEBI

NPM : 2003030014

Semester / T A : VII/2023

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	2/11-2023	<ul style="list-style-type: none"><li>- Outline proposal</li><li>- Latar belakang</li><li>- Referensi jurnal min 3 jurnal</li><li>- Latar belakang masalah belum memuat masalah tentang kinerja pengualan.</li></ul>	
	9/11-2023	<ul style="list-style-type: none"><li>- Fiksasi jurnal dan teori yang akan digunakan.</li><li>- Tentukan indikator pengukuran kinerja pengualan.</li><li>- Perbaiki penulisan daftar pustaka.</li></ul>	

Dosen Pembimbing

**Witantri Dwi Swandini.M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

Mahasiswa Ybs,

**Fina Oktafia**  
NPM. 2003030014



KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax (0725) 47296

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama : Fina Oktafia Jurusan/Fakultas : AKS/FEBI  
NPM : 2003030014 Semester / T A : VII/2023

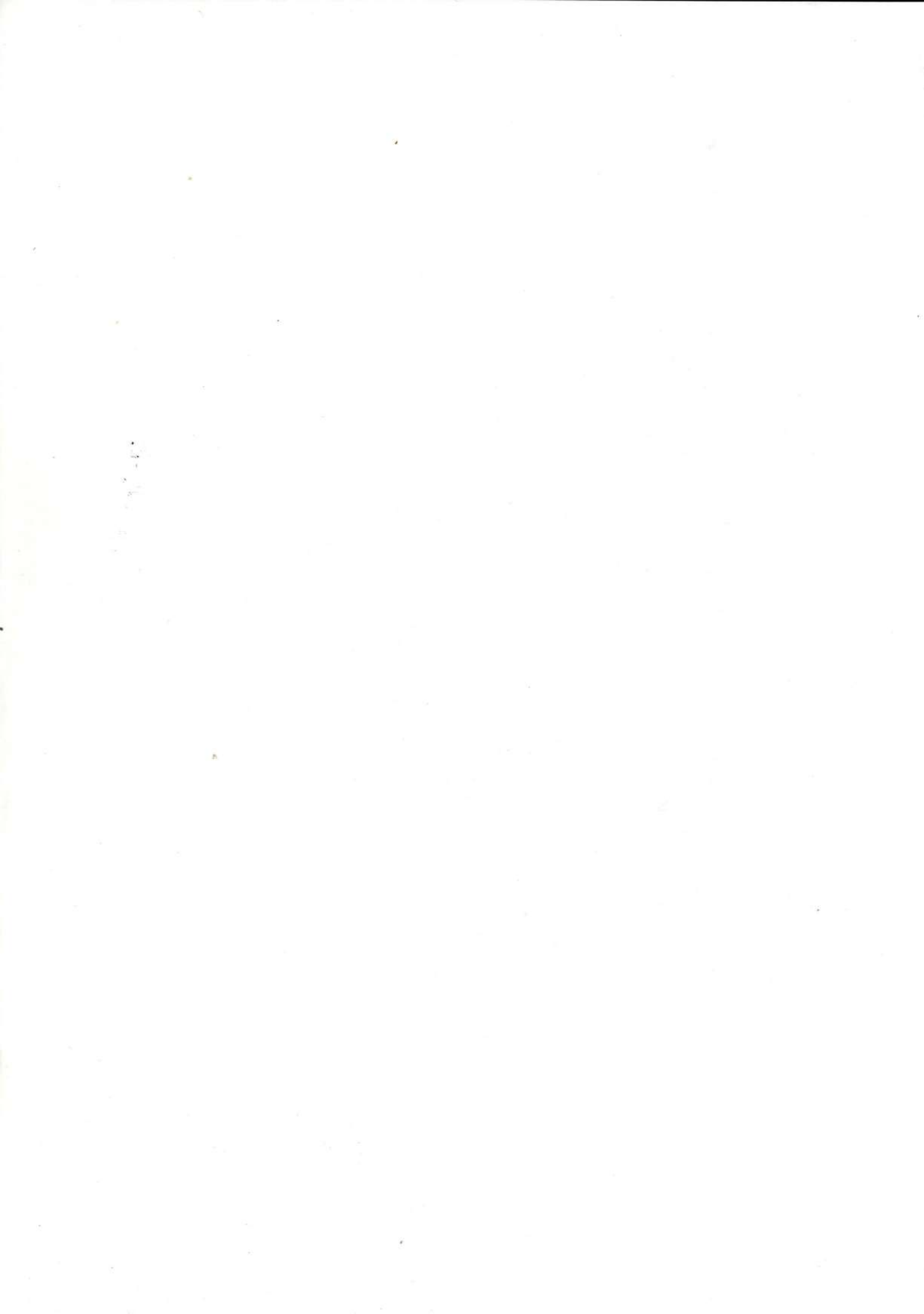
No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	13/11-2023	<ul style="list-style-type: none"><li>- Latar belakang</li><li>- Sumber</li><li>- Batasan masalah</li><li>- Indikator</li></ul>	
	16/11-2023	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tambahkan rumusan &amp; tujuan penelitian</li><li>- Perbaiki identifikasi masalah sesuai LBM</li><li>- Indikator kinerja penjualan belum detail.</li><li>- Cari teori kinerja penjualan yang detail ttg indikator pengukurannya.</li><li>- Perbaiki daftar pustaka</li><li>- Perbaiki foot note</li></ul>	

Dosen Pembimbing

**Witantri Dwi Swandini.M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

Mahasiswa Ybs.

**Fina Oktafia**  
NPM. 2003030014





**KEMENTERIAN AGAMA**  
**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL SKRIPSI**

Nama : Fina Oktafia  
NPM : 2003030014  
Jurusan/Fakultas : AKS/FEBI  
Semester / T A : VII/2023

No	Hari/Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	27/11-2023	- Perbaiki Daftar Pustaka - Siskanatikan penulisan teori bab II - Judul: Analisis Kinerja Penjualan Pada Toko Harmoni	
	29/11-2023	ACC Seminar Proposal	

Dosen Pembimbing

**Witantri Dwi Swandini.M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

Mahasiswa Ybs,

**Fina Oktafia**  
NPM. 2003030014



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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Fina Oktafia

Jurusan/Fakultas : AKS/ FEBI

NPM : 2003030014

Semester / T A : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
2.	8/3-2024	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kerangka Pemikiran</li><li>- Data</li><li>- Referensi - Volume Perjualan</li><li>- Pendapatan</li><li>- Laba</li><li>- Lengkapi Sumber</li></ul>	
3.	26/3-2024	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lampiran - Dokumentasi</li><li>- Laporan</li><li>- Kerangka Pemikiran</li><li>- Laporan</li><li>- Perbaikan Volume Perjualan</li></ul>	

Dosen Pembimbing

**Witantri Dwi Swandini, M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

Mahasiswa Ybs,

**Fina Oktafia**  
NPM. 2003030014





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

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Fina Oktafia

Jurusan/Fakultas : AKS/ FEBI

NPM : 2003030014

Semester / T A : VIII/ 2024

No	Hari/ Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
1.	27/2-2024	<ul style="list-style-type: none"><li>- Perbaiki Kerangka Piiir</li><li>- Perbaiki data</li><li>- lengkapi Hipotesis</li><li>- Rumusan masalah</li><li>teori yg digunakan</li><li>variabel penelitian</li></ul>	

Dosen Pembimbing

**Witantri Dwi Swandini, M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

Mahasiswa Ybs,

**Fina Oktafia**  
NPM. 2003030014






**KEMENTERIAN AGAMA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

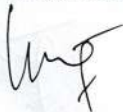
Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo, Metro Timur Kota Metro Telp. (0725) 41507  
Fax. (0725) 47296

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Fina Oktafia    Jurusan/Fakultas : AKS/FEBI  
NPM : 2003030014    Semester / T A : VIII/2024


No	Hari/Tanggal	Hal-hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	2/5-2024	ACC Ujian Munawar Syah	

Dosen Pembimbing



**Witantri Swandini, M.Ak**  
NIP. 199001082020122017

Mahasiswa Ybs,



**Fina Oktafia**  
NPM. 2003030014

### Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	24	4.15	5.75	4.5504	.39686
Pendapatan	24	150000	230000	185000.00	18666.408
Laba	24	42800	53400	47508.46	2353.145
Valid N (listwise)	24				

### Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	701.88349385
Most Extreme Differences	Absolute	.173
	Positive	.128
	Negative	-.173
Test Statistic		.173
Asymp. Sig. (2-tailed)		.063 <sup>c</sup>
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

### Hasil Uji Multikolonieritas

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	25022.718	1805.771		13.857	.000		
	Volume Penjualan	268.398	1134.923	.045	.236	.815	.116	8.648
	Pendapatan	.115	.024	.912	4.764	.000	.116	8.648

a. Dependent Variable: Laba

### Hasil Uji Heteroskedatisitas

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1079.520	828.772		1.303	.207
	Volume Penjualan	-246.554	520.882	-.301	-.473	.641
	Pendapatan	.004	.011	.202	.318	.754

a. Dependent Variable: abs\_res

### Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.954 <sup>a</sup>	.911	.903	734.547	1.723

a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan  
b. Dependent Variable: Laba

### Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	25022.718	1805.771		13.857	.000		
	Volume Penjualan	268.398	1134.923	.045	.236	.815	.116	8.648
	Pendapatan	.115	.024	.912	4.764	.000	.116	8.648

a. Dependent Variable: Laba

### Hasil Uji F (Silmultan)

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	116027021.863	2	58013510.931	107.520	.000 <sup>b</sup>
	Residual	11330730.096	21	539558.576		
	Total	127357751.958	23			

a. Dependent Variable: Laba

b. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan

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

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.954 <sup>a</sup>	.911	.903	734.547	1.723

a. Predictors: (Constant), Pendapatan, Volume Penjualan

b. Dependent Variable: Laba

Toko Harmoni  
Laporan Laba Rugi  
Januari 2022

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 17.400.000	
Belanja produk		Rp. 6.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
Listrik		Rp. 997.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
Alat		Rp. 50.000
Sapu		Rp. 15.000
Alat pel		Rp. 17.000
Beban lain-lain		Rp. 1.000.000
Total Beban		Rp. 12.879.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &: 17.400.000 - 12.879.000 \\ &= 4.521.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan Laba Rugi  
februari 2022

Pemeluaran Tetap	Pendapatan Kotor	Pemeluaran
Saldo	Rp. 17.550.000	
Belanja Produk		Rp. 6.000.000
Gaji Karyawan		Rp. 4.500.000
Listrik		Rp. 860.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Service freezer		Rp. 150.000
Beban lain-lain		Rp. 1.050.000
TOTAL BEBAN		Rp. 12.830.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 17.550.000 - 12.830.000 \\ &= 4.670.000 \end{aligned}$$



Toyo Harmoni  
Laporan laba rugi  
Maret 2022

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 17.700.000	
Belanja produksi		Rp. 6.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
Listrik		Rp. 900.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 1.280.000
Total Beban		Rp. 13.000.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 17.700.000 - 13.000.000 \\ &= 4.700.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
April 2022

Penneluaran Tetap	Pendapatan Kotor	Penneluaran
Saldo	Rp. 17.800.000	
Belanja Produk		Rp. 6.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.000.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Alk		Rp. 50.000
Beban lain-lain		Rp. 1.210.000
Total Beban		Rp. 13.080.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 17.800.000 - 13.080.000 \\ &= 4.720.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Mei 2022

Pemeliharaan tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saleo	Rp. 17.900.000	
Belanja produksi		Rp. 6.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
Listrik		Rp. 1.018.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Sapu		Rp. 15.000
Alat pel		Rp. 17.000
Beban lain-lain		Rp. 1.300.000
Total beban		Rp. 13.170.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &: 17.900.000 - 13.170.000 \\ &= 4.730.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan Laba Rugi  
Juli 2022

Pemeluaran Tetap	Pendapatan tetap	Pemeluaran
Saldo	Rp. 15.900.000	
Belanja produk		Rp. 5.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 700.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 1.000.000
Total Beban		Rp. 11.520.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 15.900.000 - 11.520.000 \\ &= 4.380.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Juni 2022

Pengeluaran Tetap	Pendapatan Pokok	Pengeluaran
Sewa	Rp. 15.000.000	
Belanja Produk		Rp. 5.000.000
Gaji Karyawan		Rp. 4.000.000
Listrik		Rp. 700.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 200.000
<b>Total Beban</b>		<b>Rp. 10.720.000</b>

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 15.000.000 - 10.720.000 \\ &= 4.280.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Agustus 2022

Pengeluaran Tetap	Pendapatan Pokok	Pengeluaran	
Saldo	Rp. 16.800.000		
Belanja produk		Rp. 6.000.000	
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000	
listrik		Rp. 630.000	
Internet		Rp. 250.000	
lap penebo		Rp. 25.000	
plastik		Rp. 70.000	
Sabun		Rp. 15.000	
Beban lain-lain		Rp. 860.000	
Total beban		Rp. 12.350.000	

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 16.800.000 - 12.350.000 \\ &= 4.450.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan Laba Rugi  
September 2021

Pengeluaran Tetap	Pendapatan Pokok	Pengeluaran	
Saldo	Rp. 16.950.000		
Beban Produk		Rp. 6.000.000	
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000	
Gstrik		Rp. 700.000	
Internet		Rp. 250.000	
Sapu		Rp. 15.000	
lap kanebo		Rp. 250.000	
Sabun		Rp. 15.000	
Beban lain-lain		Rp. 885.000	
Total Beban		Rp. 12.390.000	

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 16.950.000 - 12.390.000 \\ &= 4.510.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Oktober 2021

Pengeluaran Tetap	Pendapatan Kotor	Pengeluaran	
Saldo	Rp. 17.200.000		
Belanja Produk		Rp. 6.000.000	
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000	
listrik		Rp. 845.000	
plastik		Rp. 70.000	
Internet		Rp. 250.000	
Sabun		Rp. 15.000	
Beban lain-lain		Rp. 1.000.000	
Total Beban		Rp. 10.680.000	

$$\begin{aligned} \text{Laba} &: 17.200.000 - 10.680.000 \\ &= 4.520.000 \end{aligned}$$



Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
November 2022

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 18.400.000	
Beban Produk		Rp. 6.124.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.100.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
lap pembersih		Rp. 20.000
Sabun		Rp. 15.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total beban		Rp. 13.579.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 18.400.000 - 13.579.000 \\ &= 4.821.000 \end{aligned}$$

Topo Harmoni  
Laporan laba rugi  
Desember 2022

Pembelajaran Tetap	Pembelian Motor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 18.800.000	
Beban Produk		Rp. 6.583.000
Gaji Karyawan		Rp. 4.500.000
Listrik		Rp. 1.000.000
Internet		Rp. 200.000
Plastik		Rp. 70.000
Akt		Rp. 50.000
Sewa		Rp. 150.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total Beban		Rp. 13.968.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 18.800.000 - 13.968.000 \\ &= 4.832.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Januari 2023

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 19.580.000	
Belanja produk		Rp. 6.613.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.200.000
Internet		Rp. 250.000
Rentil		Rp. 70.000
Pel-pelan		Rp. 17.000
Sewa		Rp. 15.000
Belan lain-lain		Rp. 1.580.000
Total beban		Rp. 14.165.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 19.580.000 - 14.165.000 \\ &= 4.835.000 \end{aligned}$$

Toto Harmoni  
 Laporan laba rugi  
 Februari 2023

Pengetahuan Tetap	Pendapatan Pokok	Pengeluaran
Saldo	Rp. 19.250.000	
Belanja produk		Rp. 7.025.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.000.000
Internet		Rp. 250.000
Sabun		Rp. 15.000
Plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
<b>Total beban</b>		<b>Rp. 14.360.000</b>

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 19.250.000 - 14.360.000 \\ &= 4.890.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Maret 2023

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 19.500.000	
Belanja Produk		Rp. 7.314.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
Listrik		Rp. 1.000.000
Internet		Rp. 250.000
Sabun		Rp. 15.000
Plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total beban		Rp. 14.649.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &: 19.500.000 - 14.649.000 \\ &= 4.851.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
April 2023

Keluaran Tetap	Pendapatan Pokok	penjualan	
Satoko	Rp. 18.000.000		
Beban produksi		Rp. 6.000.000	
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000	
Listrik		Rp. 1.100.000	
Internet		Rp. 250.000	
plastik		Rp. 70.000	
Sabun		Rp. 15.000	
Service freezer		Rp. 250.000	
Beban lain-lain		Rp. 1.075.000	
Total beban		Rp. 13.260.000	

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 18.000.000 - 13.260.000 \\ &= 4.740.000 \end{aligned}$$

Topo Harmoni  
Laporan laba rugi  
Mei 2023

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saleo	Rp. 18.100.000	
Belanja Proctur		Rp. 6.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 910.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
Akr		Rp. 30.000
Lap kanebo		Rp. 25.000
Sabun		Rp. 15.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total Beban		Rp. 13.300.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 18.100.000 - 13.300.000 \\ &= 4.800.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Juni 2023

Keluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 18.200.000	
Belanja Proclur		Rp. 6.000.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.055.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Sekam		Rp. 15.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total beban		Rp. 13.390.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 18.200.000 - 13.390.000 \\ &= 4.810.000 \end{aligned}$$



Toto Harmoni  
Laporan laba rugi  
Juli 2023

Pengeluaran Tetap	Pendapatan Pokok	Pengeluaran
Saleo	Rp. 18.300.000	
Belanja produk		Rp. 6.160.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.000.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total Beban		Rp. 13.480.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &: 18.300.000 - 13.480.000 \\ &= 4.820.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
Agustus 2023

Pemeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Solado	Rp. 19.600.000	
Belanja produk		Rp. 7.295.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.100.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
Sabun		Rp. 15.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total beban		Rp. 14.730.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 19.600.000 - 14.730.000 \\ &= 4.870.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
 Laporan laba rugi  
 September 2023

Keluaran Tetap	Pendapatan Kotor	Keluaran
Saldo	Rp. 20.100.000	
Belanja produk		Rp. 7.800.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
Plastik		Rp. <del>70</del> 70.000
Internet		Rp. 250.000
listrik		Rp. 1.048.000
Sabun		Rp. 15.000
ember		Rp. 12.000
lap pembersih		Rp. 25.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total beban		Rp. 15.220.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 20.100.000 - 15.220.000 \\ &= 4.880.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
 Laporan laba rugi  
 Oktober 2023

Pengeluaran tetap	pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 21.000.000	
Belanja produk		Rp. 8.700.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.000.000
Internet		Rp. 250.000
Plastik		Rp. 70.000
Beban lain-lain		Rp. 1.500.000
Total beban		Rp. 16.100.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 21.000.000 - 16.100.000 \\ &= 4.900.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
Laporan laba rugi  
November 2023

Pengeluaran Tetap	Pendapatan Kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 22.700.000	
Belanja promosi		Rp. 9.150.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.200.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
Service freezer		Rp. 350.000
Beban lain-lain		Rp. 2.000.000
Total Beban		Rp. 17.500.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 22.700.000 - 17.500.000 \\ &= 5.200.000 \end{aligned}$$

Toko Harmoni  
 Laporan Laba Rugi  
 Desember 2023

Pengeluaran Tetap	Pendapatan kotor	Pengeluaran
Saldo	Rp. 23.000.000	
Belanja produk		Rp. 9.495.000
Gaji karyawan		Rp. 4.500.000
listrik		Rp. 1.300.000
Internet		Rp. 250.000
plastik		Rp. 70.000
Akt		Rp. 50.000
Sibun		Rp. 15.000
Beban lain-lain		Rp. 2.000.000
Total beban		Rp. 17.660.000

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= 23.000.000 - 17.660.000 \\ &= 5.340.000 \end{aligned}$$

## DOKUMENTASI



Dokumentasi Foto Lokasi Toko Harmoni



Dokumentasi Foto Observasi dan Wawancara dengan Pemilik Toko Harmoni



Dokumentasi Foto Kondisi Toko Harmoni



## RIWAYAT HIDUP



Peneliti bernama Fina Oktafia, dilahirkan di Giriklopo Mulyo Kec.Sekampung, Kab.Lampung Timur, pada tanggal 24 Oktober 2001. Anak dari Bapak Saiful Anwar dan Ibu Leni Marlina, yang bertempat tinggal di Giriklopo Mulyo Kec.Sekampung, Kab.Lampung Timur,

Penelitian ini menyelesaikan pendidikan formalnya di SDN 3 Giriklopo Mulyo pada tahun 2014, kemudian melanjutkan ke SMPN 4 Sekampung Baru lulus pada tahun 2017, dan melanjutkan di SMAN 2 Sekampung pada tahun 2020. Pada tahun yang sama peneliti terdaftar sebagai mahasiswa Jurusan Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Perguruan Tinggi Institut Agama Islam Negeri Metro, melalui penerimaan mahasiswa baru jalur SPAN-PTKIN sebagai mahasiswi.