

**PENGARUH PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
LABA PADA TOKO BAJU MARABES**

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh
Guna encapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Disusun Oleh:

Resi Safitri

2021120005

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH
2025**



LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap
Laba Pada Toko Baju Marabes

Disusun Oleh :

Nama : Resi Safitri

NIM : 2021120005

Program Studi : Akuntansi

Dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana (S.E)
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Menyetujui,

Nama Pembimbing	Tanggal	Tanda Tangan
1. Meirani Betriana, S.E., M.Si. NIDN. 0205058302 Pembimbing I	17 Juni 2025	
2. Chairani Adelina, S.E., M.Si. NIDN. 02200492001 Pembimbing II	17 Juni 2025	

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi
Universitas Prabumulih




Bayu Dharma Al Kahfi, S.E., M.Si
NIDN.0217019401

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI

Judul Skripsi : Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap
Laba Pada Toko Baju Marabes

Disusun Oleh :

Nama : Resi Safitri

NIM : 2021120005

Program Studi : Akuntansi

Dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana (S.E) pada
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Menyetujui,
Ketua Penguji

Meirani Betriana, S.E., M.Si
NIDN. 0205058302

Anggota Penguji I

Anggota Penguji II

Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si
NIDN. 0217019401

Emi Sukmawati, S.E., M.Si
NIDN.0221077202

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi
Universitas Prabumulih

Bayu Dharmaraga Al Kahfi, S.E., M.Si
NIDN.0217019401

SURAT PERNYATAAN

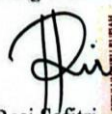
Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Resi Safitri
Nim : 2021120005
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Pada Toko Baju Marabes”** ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika ilmu yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Prabumulih, 17 Juni 2025

Yang Membuat Pernyataan,


Resi Safitri

Nim. 2021120005



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

” Allah tidak mengatakan hidup ini mudah, tetapi Allah berjanji bahwa sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”

(Q.S Al-Insyirah 5-6)

” Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(Q.S Al-Baqarah 2:286)

” selalu ada harga dalam setiap proses. Nikmati saja lelah itu, lebarkan lagi rasa sabar itu semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu berjalan lancar. Tapi gelombang-gelombang itu bisa kau ceritakan”

” god have perfect timing, never early, never late. It takes a little patience and it takes a lot of faith but it’s a worth the wait”

Kupersembahkan karya ini kepada:

- 1. Kedua orang tua ku, Bapak Hasansen dan Ibu Maryati*
- 2. Saudara saya Rio Saputra dan Riski Akbar*
- 3. Teman-teman tercinta*
- 4. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis*

ABSTRAK

Resi Safitri (2025): “Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Pada Toko Baju Marabes”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba pada Toko Baju Marabes. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder. Populasi pada penelitian ini adalah data mengenai penjualan, biaya operasional dan laba pada Toko Baju Marabes. Sampel pada penelitian ini adalah data mengenai penjualan, biaya operasional dan laba pada Toko Baju Marabes Pada Tahun 2021-2023. Teknik sampling dilakukan dengan menggunakan teknik *nonprobability sampling* dengan cara pengambilan data *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel Penjualan (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Laba (Y) dengan nilai t hitung $> t$ tabel atau $4.888 > 1.692$, dengan nilai signifikan $= 0,000 < 0,05$. Variabel Biaya Operasional (X_2) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Laba (Y) dengan nilai t hitung $> t$ tabel atau $15.163 > 1.692$, dengan nilai signifikan $= 0,000 < 0,05$. Sedangkan secara simultan penjualan dan biaya operasional secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba, dimana dapat dilihat bahwa nilai F hitung (129.160) $> F$ tabel (3.280) dengan nilai signifikan $= 0,000 < 0,05$.

Kata Kunci: *Penjualan, Biaya Operasional, Laba*

ABSTRACT

Resi Safitri (2025): “The Effect of Sales and Operatinal Cost on Profit at Marabes Clothing Store”. This study aims to determine the effect of sales and operational costs on profit at Marabes Clothing Store. This study is a type of quantitative research using secondary data. The population in this study is data on sales, operating costs and profits at the Marabes Clothing Store. The sample in this study is data on sales, operating costs and profits at the Marabes Clothing Store in 2021-2023. The sampling technique was carried out using a nonprobability sampling technique with purposive sampling data collection. The results of the study indicate that the Sales variable (X_1) partially has a significant effect on profit (Y) with a calculated t value $> t$ table or $4,888 > 1.692$, with a significant value $= 0,000 < 0,05$. The Operatinal cost variable (X_2) partially has a significant effect on profit (Y) with a calculated t value $> t$ table or $15.163 > 1.692$, with a significant value $= 0,000 < 0,05$. While simultan eously sales and operational costs together have an effect on profit, where it can be seen that the calculated F value (129.160) $> F$ table (3.280) with a significant value $= 0,000 < 0,05$

Keywords: Sales, Operational Costs, Profit

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Pada Toko Baju Marabes”**. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi dari syarat kelulusan dalam menyelesaikan program sarjana (S1) ekonomi Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Dengan mengucapkan Alhamdulillahirabbil'alamiin, sungguh sebuah perjuangan yang cukup panjang telah penulis lakukan dan lalui untuk mendapatkan gelar sarjana ini. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, baik dari segi penyusunan maupun dari segi disiplin ilmu dan penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, arahan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si., M.Si selaku Rektorat Universitas Prabumulih.
2. Bapak Ajabar, S.IP., M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
3. Bapak Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis.
4. Kepada pembimbing terbaikku Ibu Meirani Betriana, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing I dan Ibu Chairani Adelina, S.E., M. Si selaku dosen

Pembimbing II, yang bukan hanya membimbing secara akademik, tetapi juga menjadi pengarah, penyemangat dan motivator yang luar biasa. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas waktu, kesabaran dan perhatian yang ibu berikan selama proses penulisan skripsi ini. Tanpa bimbingan dan dukungan ibu mungkin skripsi ini belum bisa selesai. Setiap nasihat dan motivasi dari ibu selalu menjadi penyemangat saat penulis merasa lelah. Terima kasih telah mempermudah setiap proses, selalu membuka pintu konsultasi dengan lapang dada dan memahami setiap kesulitan yang penulis hadapi. Semoga Allah SWT seanehtiasa melimpahkan kesehatan, serta balasan terbaik untuk setiap kebaikan yang ibu berikan.

5. Kepada bapak Susanto terima kasih atas izin dan telah memberikan bantuan dan dukungan selama proses penelitian ini sehingga dapat memberikan kelancaran penulis dalam proses penyusunan skripsi.
6. Teruntuk kedua orang tuaku tersayang, Cinta pertamaku Bapak Hasansen dan pintu surgaku, belahan jiwaku Ibu Maryati. Terima kasih atas segala cinta, dukungan, doa, dan kasih sayangnya memberikan semangat serta motivasinya. Terima kasih sudah berjuang sekuat tenaga untuk memberikan kehidupan layak hingga akhirnya penulis bisa tumbuh dewasa dan berkat kalian penulis bisa melanjutkan pendidikan di bangku kuliah hingga mampu menyelesaikannya dengan baik. Kesuksesan dan segala hal baik yang kedepannya akan saya dapatkan karena beliau. Semoga Bapak dan ibu sehat, panjang umur dan bahagia selalu Aamiin.
7. Kepada saudaraku yang tak kalah penting kehadirannya, Rio Saputra dan

Riski Akbar. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis, sudah mendukung, menghibur, memberikan semangat untuk jangan pantang menyerah dalam menyelesaikan skripsi ini.

8. Okta Permata Sari, selaku sahabat sekaligus teman yang selalu menemani penulis dalam keadaan sulit dan senang, terima kasih sudah selalu mau direpotkan dalam bertukar cerita, bertukar informasi dan hal lain diluar perkuliahan ini, terima kasih selalu memberikan semangat kepada satu sama lain.
9. Teruntuk sahabatku, Ratih Anggraini dan Wulandari yang sudah berteman dengan penulis lebih dari 8 tahun sejak duduk di bangku SMA, terima kasih sudah menjadi sahabat terbaik yang selalu mendengarkan keluh kesah penulis, selalu memberikan support kepada penulis, sekali lagi terima kasih sudah mau meluangkan waktunya dan menjadi bagian dari cerita penulis.
10. Kepada seluruh teman-teman seperjuangan penulis prodi akuntansi angkatan 2021, yang telah berperan banyak dalam memberikan pengalaman dan pelajaran selama di bangku kuliah. Terima kasih atas suka dan duka yang telah kita lalui, semoga kita semua menjadi orang yang sukses.
11. Terakhir teruntuk diri saya sendiri, Resi Safitri seorang anak perempuan berusia 21 tahun yang keras kepala namun mudah menangis. Terima kasih karena tetap memilih untuk melanjutkan walau seringkali tidak tahu pasti mau kemana arah ini akan membawa. Apresiasi sebesar-besarnya karena sudah bertanggung jawab menyelesaikan apa yang telah dimulai. Terima kasih sudah berjuang menjadi yang baik, serta senantiasa menikmati

prosesnya yang bisa dibilang ini tidak mudah. Berbahagialah selalu kapanpun dan dimanapun kamu berada, mari rayakanlah selalu dirimu serta teruslah bersinar. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini.

Prabumulih, Juni 2025

Resi Safitri

Nim. 2021120005



DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Sistematika Penulisan	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
2.1 Teori	7
2.1.1 Penjualan	7
2.1.2 Biaya	10
2.1.3 Biaya Operasional	15
2.1.4 Laba.....	18
2.2 Penelitian Terdahulu	22
2.3 Kerangka Pemikiran	24

2.4 Hipotesis Penelitian	25
BAB III METODELOGI PENELITIAN	27
3.1 Jenis Penelitian.....	27
3.2 Jenis dan Sumber Data	28
3.2.1 Jenis Data	28
3.2.2 Sumber Data	28
3.3 Teknik Pengumpulan Data	29
3.4 Populasi dan Sampel	31
3.4.1 Populasi.....	31
3.4.2 Sampel.....	31
3.4.3 Teknik Sampling.....	32
3.5 Definisi Operasional Variabel.....	33
3.6 Metode Analisis Data.....	35
3.6.1 Uji Asumsi Klasik.....	35
3.6.2 Regresi Linear Berganda	37
3.7 Pengujian Hipotesis	38
3.7.1 Uji Signifikansi Parsial (uji T).....	38
3.7.2 Uji Signifikansi Simultan (uji F).....	39
3.7.3 Koefisien Determinasi (R^2).....	39
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	40
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	40
4.2 Hasil Penelitian	43
4.2.1 Deskripsi Data.....	43
4.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	49
4.2.3 Analisis Regresi Berganda	54
4.2.4 Uji Hipotesis	56
4.3 Pembahasan	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	63
5.1 Kesimpulan	63
5.2 Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	66

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan dan Biaya Operasional Pada Toko Baju Marabes	3
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	33
Tabel 4.1 Data Penjualan Pada Toko Baju Marabes.....	43
Tabel 4.2 Data Biaya Operasional Toko Baju Marabes.....	45
Tabel 4.3 Data Laba Toko Baju Marabes	47
Tabel 4.4 Tabulasi Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Pada Toko Baju Marabes	48
Tabel 4.5 Hasil Uji Multikolinearitas	51
Tabel 4.6 Hasil Uji Autokorelasi	54
Tabel 4.7 Hasil Uji Persamaan Regresi.....	55
Tabel 4.8 Hasil Uji T.....	57
Tabel 4.9 Hasil Uji F.....	59
Tabel 4.10 Hasil Uji Koefisien Determinasi.....	60

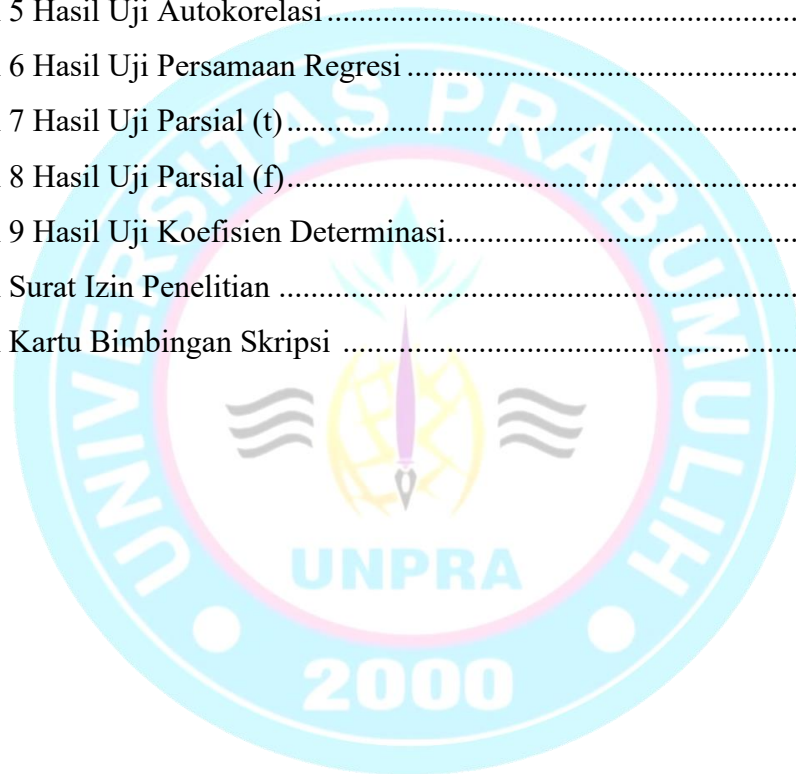
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	24
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	41
Gambar 4.2 Hasil Uji Normal P-Plot.....	50
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas	52



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Laporan Keuangan	68
Lampiran 2 Hasil Uji Normalitas	70
Lampiran 3 Hasil Uji Multikolinearitas	70
Lampiran 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas	71
Lampiran 5 Hasil Uji Autokorelasi	71
Lampiran 6 Hasil Uji Persamaan Regresi	72
Lampiran 7 Hasil Uji Parsial (t)	72
Lampiran 8 Hasil Uji Parsial (f)	73
Lampiran 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi	73
Lampiran Surat Izin Penelitian	74
Lampiran Kartu Bimbingan Skripsi	75



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi yang ditandai dengan kemajuan teknologi informasi, meningkatnya akses pasar dan persaingan yang semakin ketat sektor usaha ritel, khususnya toko baju. Menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan eksistensinya, globalisasi memberikan dampak signifikan terhadap pola konsumsi masyarakat dan cara berbisnis. Perubahan gaya hidup dan preferensi konsumen yang cepat, ditambah dengan kemudahan akses pasar melalui platform online, memaksa toko-toko pakaian seperti Toko Baju Marabes untuk beradaptasi dengan cepat. Dalam konteks ini, pengelolaan penjualan dan biaya operasional menjadi aspek yang sangat penting dalam menentukan tingkat laba yang dapat diacapai oleh suatu usaha.

Dalam menjalankan bisnis tentunya sebuah usaha memiliki suatu tujuan, tujuan utama mendirikan sebuah usaha adalah untuk mendapatkan laba. Pengusaha diharuskan mengelola perencanaan laba dengan baik agar mendapatkan hasil yang maksimal. Penilaian kinerja keuangan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan usaha dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun-tahun sebelum dan sesudahnya. Sehingga dapat diketahui kesulitan keuangan sedini mungkin, maka pihak pengusaha dapat mengambil langkah-langkah bagaimana untuk memperbaiki kinerja perusahaan agar dapat meningkatkan laba di masa yang akan datang (Khaeria, dkk., 2023).

Penjualan adalah kegiatan atau proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau keuntungan (Intan, dkk., 2023:107). Penjualan merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi kinerja keuangan suatu usaha. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, suatu usaha juga harus mengeluarkan biaya operasional yang mencakup seluruh pengeluaran yang diperlukan seperti biaya sewa, biaya gaji karyawan, biaya listrik, dan biaya lainnya untuk mendukung proses produksi hingga distribusi produk atau layanan kepada pelanggan. Oleh karena itu, pengelolaan penjualan dan biaya operasional yang efektif sangat penting untuk meningkatkan laba.

Laba merupakan salah satu hal terpenting dalam menjalankan roda perusahaan. Laba merupakan tambahan pendapatan berupa harta, benda, dan uang yang dapat digunakan perusahaan untuk menjalankan aktivitas operasionalnya. Laba yang diperoleh dapat dimaksimalkan dengan peningkatan penjualan produk perusahaan atau meminimalkan biaya operasional. Salah satu faktor utama yang mempengaruhi laba adalah penjualan. Penjualan menjadi sumber pendapatan utama bagi toko baju, sehingga peningkatan penjualan secara langsung dapat mendukung peningkatan laba.

Di kawasan Desa Tanah Abang terdapat ada beberapa toko baju yang beroperasi dalam industri busana. Berdasarkan hasil observasi pra penelitian, setidaknya terdapat kurang lebih lima toko yang aktif dalam bidang ini, yang masing-masing berkompetisi untuk menarik minat konsumen. Namun peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada salah satu toko yang bernama Toko Baju Marabes, dikarenakan toko ini salah satu toko yang sudah memiliki 5 cabang toko

yaitu pertama di desa Sukarami Kecamatan sungai rotan, Kabupaten Muara Enim, kedua di desa Babat Kecamatan Tanah Abang, Kabupaten Pali, ketiga terdapat dua toko di desa Tanah Abang Kabupaten Pali, dan yang terakhir toko di desa Teluk Lubuk Kecamatan Pendopo, Kabupaten Pali. Kemudian ramainya pegunjung yang datang mencerminkan daya tarik yang kuat dan kepercayaan terhadap konsumen, baik dari segi produk, pelayanan, maupun strategi pemasaran yang diterapkan.

Toko Baju Marabes adalah sebuah usaha yang sedang dijalankan oleh seorang pengusaha yang bernama Susanto, usaha baju ini berdiri sejak tahun 2018 sehingga sudah berjalan kurang lebih selama 7 tahun. Toko Baju Marabes berlokasi di Tanah Abang Kabupaten Pali, dan beroperasi sebagai usaha dagang di bidang busana dimana laba yang diperoleh berasal dari hasil penjualan. Perkembangan laba dalam usaha ini meningkat apabila penjualan produk juga meningkat. Penjualan yang dilakukan usaha ini seperti baju anak-anak, baju dewasa, baju daster, dan lain sebagainya. Peningkatan penjualan akan mempengaruhi atau meningkatkan laba yang akan diperoleh.

Tabel 1.1

Data Penjualan dan Biaya Operasional Pada Toko Baju Marabes

Tahun	Penjualan	Biaya Operasional
2021	Rp. 821.205.000	Rp. 90.000.000
2022	Rp. 1.168.195.000	Rp. 91.500.000
2023	Rp. 1.406.335.000	Rp. 81.000.000

Sumber: Toko Baju Marabes 2024

Berdasarkan tabel diatas, penjualan pada Toko Baju Marabes ini mengalami penurunan pada tahun 2021 dengan penjualan sebesar Rp. 821.205.000, dan terjadi kenaikan lagi pada tahun 2022-2023 dengan penjualan terbesar Rp.1.406.335.000.

Hal ini terjadi karena pada tahun 2021 adanya pandemic *covid-19* yang melanda masyarakat Indonesia sehingga mengakibatkan berkurangnya pengunjung yang datang.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Pada Toko Baju Marabes”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh penjualan terhadap laba pada Toko Baju Marabes?
2. Bagaimana pengaruh biaya operasional terhadap laba pada Toko Baju Marabes?
3. Bagaimana pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba pada Toko Baju Marabes?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba pada Toko Baju Marabes.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya operasional terhadap laba pada Toko Baju Marabes.

3. Untuk mengetahui pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba pada Toko Baju Marabes.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkaitan di dalam penelitian ini, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
 - a) Bagi akademisi, diharapkan dapat menjadi referensi informasi dari pihak akademis terutama bagi mereka yang tertarik melakukan penelitian yang sejenis atau lanjutan.
 - b) Bagi peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk menambah ilmu pengetahuan serta bahan acuan bagi peneliti yang lain dalam menghadapi permasalahan yang sama.
2. Manfaat Praktisi
 - a) Bagi pengusaha, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan informasi tentang kondisi penerapan pendapatan dan beban operasional terhadap laba bersih dan hal-hal yang perlu dibenahi.
 - b) Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk menambah wawasan dan memperdalam pengetahuan terutama mengenai biaya operasional agar dapat dikelola dengan baik.

1.5 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penelitian ini sesuai dengan permasalahan yang ada,

peneliti menggunakan sistematika pembahasan menjadi 5 bab yaitu:

BAB 1 PENDAHULUAN

Dalam bab ini akan diuraikan tentang latar belakang masalah mengenai Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Pada Toko Baju Marabes, dan juga perumusan masalah yang diambil sesuai dengan latar belakang, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan diakhiri dengan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Dalam bab ini akan menjelaskan teori-teori yang mengenai penjualan, biaya operasional, dan laba, serta penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang jenis penelitian, jenis data dan sumber data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi operasional variabel, dan metode analisis.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan, hasil penelitian, dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang dapat diberikan berkaitan dengan masalah yang telah diteliti.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Teori

2.1.1 Penjualan

2.1.1.1 Pengertian Penjualan

Menurut Intan, dkk (2023:107) Penjualan adalah kegiatan atau proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau keuntungan.

Menurut Sumiyati, dkk (2019:2) penjualan adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak ke pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Menurut Afdhal, dkk (2024:179) penjualan adalah proses persuasif yang bertujuan untuk mengonversi prospek menjadi pelanggan dengan melakukan transaksi pembelian produk atau jasa.

2.1.1.2 Tujuan Penjualan

Menurut Malik Ibrahim, dkk (2020), tujuan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.

3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.1.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Sumiyati, dkk (2019:2-3) Faktor-faktor yang mempengaruhi sistem penjualan adalah sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Sebuah usaha akan mapan apabila mampu mengelola penjualan produknya dengan baik. Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus mampu meyakinkan pembeli untuk memperoleh penjualan yang diharapkan. Beberapa masalah penting yang harus dipahami penjual, antara lain sebagai berikut :

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan, seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan penjual, dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualnya adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain sebagai berikut:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar elektronik.

- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- c. Daya belinya.
- d. Frekuensi pembelinya.
- e. Keinginan dan kebutuhannya.

3. Modal

Modal adalah daya beli yang ada dalam barang-barang modal. Modal merupakan keseluruhan kekayaan yang terdapat dalam neraca yang merupakan pendapatan setiap periode, triwulan, bulan, minggu, maupun harian dari setiap orang atau sekelompok.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pemasaran barang dan jasa di perusahaan besar biasanya ditangani oleh bagian pemasaran/penjualan. Berbeda dengan perusahaan kecil, masalah pemasaran ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan jumlah tenaga kerja yang sedikit, sistem organisasi yang lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimiliki juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah pemasaran/penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan. Namun, untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Kegiatan seperti ini dapat rutin

dilakukan oleh perusahaan bermodal kuat. Sedangkan bagi perusahaan kecil dengan modal relatif kecil akan jarang dilakukan.

2.1.2 Biaya

2.1.2.1 Pengertian Biaya

Standar Akuntansi Keuangan (SAK) IAI menyatakan bahwa biaya adalah beban penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva yang terjadinya pada kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian untuk penanaman modal. Secara konseptual dasar konsep kontinuitas usaha, biaya akan diperlakukan mula-mula sebagai asset, kemudian diperlakukan sebagai beban pendapatan.

Menurut Syarifuddin & Hisnul (2023:12) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

2.1.2.2 Klasifikasi Biaya

Menurut Mulyadi (2015) dalam Meirani, B (2023:15), klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokkan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Dari uraian tersebut berikut dijabarkan beberapa klasifikasi biaya dilihat dari hubungannya dengan suatu hal sesuai kebutuhan :

a. Produk

Produk adalah sesuatu yang dihasilkan berupa barang atau jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan atau individu untuk dipasarkan atau dijual kepada konsumen atau pengguna akhir. Contoh biaya dalam produk yaitu Biaya Overhead Pabrik atau BOP.

b. Volume produksi

Volume produksi adalah biaya kuantitas atau jumlah barang atau jasa yang dihasilkan melalui proses transformasi dari masukkan (input) sumber daya menjadi keluaran (output) yang diinginkan. Contoh biaya dalam volume produksi adalah biaya sewa.

c. Departemen

Klasifikasi biaya berdasarkan departemen ada 2 (dua) yaitu :

1. Biaya departemen produksi adalah biaya yang digunakan untuk mengelola biaya bahan baku menjadi barang jadi dan terjadi di bagian produksi.
2. Biaya departemen jasa adalah biaya yang dikeluarkan untuk bagian yang memberikan jasa atas terjadinya kegiatan perusahaan diluar dari bagian produksi yang berhubungan langsung dengan pembuatan suatu produk.

d. Periode akuntansi

Periode akuntansi adalah klasifikasi biaya berdasarkan dengan periode

akuntansi :

1. Biaya pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah pengeluaran atau biaya yang diharapkan akan member manfaat baik saat ini maupun di masa yang akan datang.
2. Biaya pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh manfaat yang dirasakan sekarang. Contohnya biaya gaji, biaya listrik.

e. Pengambilan keputusan

Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan yaitu :

1. Biaya peluang (*differential cost*), adalah biaya yang memperlihatkan alternative yang memiliki perbedaan antara manfaat dan pengorbanan yang dapat dibandingkan guna pengambilan keputusan.
2. Biaya kesempatan (*opportunity cost*), adalah pengorbanan yang menghilangkan manfaat potensial ketika sebuah alternative dipilih.
3. Biaya masa lalu (*past cost*), adalah biaya yang sudah terjadi di masa lalu yang tidak dapat diubah baik sekarang maupun di masa yang akan datang.

2.1.2.3 Penggolongan Biaya

Menurut Rima, dkk (2024:24-27) biaya dapat digolongkan menjadi :

1. Objek pengeluaran.

Nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya, misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua

pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.

2. Fungsi pokok dalam perusahaan.

Adalah biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk. Dikelompokkan menjadi 3 (tiga) yaitu :

- a) Biaya produksi, adalah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi siap untuk dijual.
- b) Biaya pemasaran, adalah biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, misalnya biaya iklan dan biaya promosi.
- c) Biaya administrasi dan umum adalah biaya mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk, misalnya biaya gaji, biaya *fixed cost* dan biaya pemasaran.

3. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.

Dikelompokkan menjadi 2 (dua) golongan yaitu :

- a) Biaya langsung (*direct cost*), adalah biaya yang dapat diidentifikasi secara langsung dengan obyek biaya tertentu dan dapat ditelusuri ke obyek biaya tersebut dengan cara layak secara ekonomi (efektif-biaya).
- b) Biaya tidak langsung (*indirect cost*), adalah biaya yang tidak mudah diidentifikasi dengan obyek biaya tertentu namun tidak dapat ditelusuri ke obyek biaya tersebut dengan cara yang layak secara ekonomi (efektif-biaya).

4. Perilaku biaya yang berhubungan dengan perubahan volume kegiatan.

Dikelompokkan menjadi 4 (empat) golongan yaitu :

- a) Biaya variabel (*variable cost*), adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
- b) Biaya semi variabel, adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan, mengandung unsure biaya tetap dan biaya variabel.
- c) Biaya *semifixed*, adalah biaya tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
- d) Biaya tetap (*fixed cost*), adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu, yang totalnya tidak akan berubah selama periode waktu tertentu, sekalipun terjadi perubahan besar atas tingkat aktivitas/volume terkait.

5. Jangka waktu manfaatnya.

Dikelompokkan menjadi 2 (dua) golongan yaitu :

- a) Pengeluaran modal (*capital expenditures*), adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi, Pada saat terjadinya dibebankan sebagai harga pokok aktiva.
- b) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*), adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut, pada saat terjadinya pengeluaran pendapatan ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan

dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut.

2.1.3 Biaya Operasional

2.1.3.1 Pengertian Biaya Operasional

Menurut Rieke, dkk (2024:137) biaya operasional adalah biaya yang berkaitan dengan operasi harian perusahaan, seperti biaya gaji, biaya *overhead* dan biaya pemeliharaan.

Menurut Dadan, dkk (2020:20) biaya operasional adalah biaya yang diperlukan untuk melaksanakan kegiatan dalam suatu proses produksi dan memiliki sifat “habis pakai” dalam kurun waktu relatif singkat, biasanya kurang dari satu tahun.

Menurut Widearahim (2019) dalam Ujang&Nanu (2021) mengatakan bahwa biaya operasional merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi, biaya iklan, biaya penyusutan, serta perbaikan dan pemeliharaan.

2.1.3.2 Tujuan Biaya Operasional

Setiap biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan mempunyai tujuan tertentu, tidak terkecuali biaya operasional. Tujuan dari biaya operasional bagi suatu perusahaan adalah :

1. Mengkoordinasikan kas masuk dan kas yang keluar, serta mengelola sumber daya yang dimiliki perusahaan.

2. Untuk mengambil keputusan.
3. Digunakan sebagai pegangan atau pedoman bagi manajer dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan.

2.1.3.3 Unsur-Unsur Biaya Operasional

Unsur-Unsur dalam biaya operasional dikelompokkan menjadi 2 (dua) yaitu:

1. Biaya pemasaran atau penjualan.

Biaya pemasaran atau penjualan adalah semua jenis biaya yang berhubungan dengan pelaksanaan dan penjualan produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi dan biaya transportasi dari gudang ke pembeli.

2. Biaya administrasi dan umum.

Biaya administrasi adalah biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya adalah gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan transportasi, biaya fotocopy.

2.1.3.4 Klasifikasi Biaya Operasional

Menurut Sepriano, dkk (2023:51-53) setiap kegiatan perusahaan, pastinya membutuhkan dana untuk menunjang kelancaran aktivitas yang dikenal dengan istilah biaya operasional. Klasifikasi biaya berdasarkan kegiatan operasional yaitu:

1. Biaya Produksi, merupakan dasar dari kegiatan operasional, poin pertama klasifikasi biaya adalah biaya produksi. Singkatnya, pengertian biaya produksi adalah pengeluaran perusahaan untuk memproduksi barang/jasa agar bisa dijual dengan harga tertentu.
2. Biaya Tenaga Kerja, merupakan salah satu jenis biaya produksi yang dibayarkan pada SDM berkaitan langsung dengan pembuatan barang/jasa.
3. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung, merupakan pengklasifikasian biaya berdasarkan kegiatan operasional adalah biaya tenaga kerja tidak langsung, seperti bagian pemasaran, personalia dan sebagainya.
4. Biaya Penyusutan, merupakan biaya yang nilainya semakin berkurang dari waktu ke waktu karena manfaat atau kualitas aktiva tersebut menurun.
5. Biaya Perawatan, merupakan pendukung aktivitas perusahaan. Jenis biaya ini dikeluarkan dalam rangka menjaga dan mempertahankan aktiva atau hal pendukung produktivitas.
6. Biaya Investasi, merupakan biaya yang dilakukan untuk menambah pemasukan kas dalam jangka waktu tertentu.
7. Biaya Overhead Pabrik dapat dilihat dari segi operasional, pengertian biaya overhead yaitu pengeluaran diluar jenis biaya produktif dan berperan penting dalam kelangsungan perusahaan.

2.1.3.5 Komponen Biaya Operasional

Biaya operasional juga memiliki beberapa komponen yaitu :

1) Biaya perolehan atau biaya pengadaan barang

Biaya yang termasuk pada biaya perolehan barang adalah biaya yang memiliki kaitan dengan harga pokok produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik..

2) Biaya penjualan dan pemasaran

Biaya penjualan dan pemasaran merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk mendukung kegiatan internal perusahaan diluar biaya perolehan barang. Biaya ini meliputi biaya gaji, biaya komisi, biaya marketing, biaya sewa dan biaya pajak.

Berdasarkan penjelasan diatas, adapun biaya operasional yang dimaksud dalam penelitian ini adalah biaya gaji, biaya sewa dan biaya listrik.

2.1.4 Laba

2.1.4.1 Pengertian Laba

Menurut Hadriana (2020:174) laba adalah kenaikan modal (asset bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.

Menurut Atika & Fadia (2023) laba adalah pertumbuhan yang dapat diamati dalam modal perusahaan sebagai hasil dari transaksi yang tidak biasa atau transaksi

yang tidak biasa atau transaksi luar biasa. Ini mencakup berbagai transaksi atau peristiwa terkait bisnis yang terjadi selama periode waktu tertentu, kecuali yang terkait dengan penciptaan pendapatan atau investasi pemilik.

2.1.4.2 Komponen Laba

Adapun beberapa komponen yang mempengaruhi laba antara lain :

1. Pendapatan (*Revenue*) adalah arus kas masuk yang diperoleh berasal dari aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung.
2. Keuntungan (*Gains*) adalah arus kas masuk yang di peroleh berasal dari transaksi dan kejadian yang terkait dengan aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung.
3. Beban (*Expense*) adalah arus keluar yang terjadi atau alokasi arus kas keluar masa lampau yang berasal dari aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung.
4. Kerugian (*Losses*) adalah penurunan aktiva bersih perusahaan yang berasal dari aktivitas sampingan atau incidental perusahaan.

2.1.4.3 Tujuan Pelaporan Laba

Menurut Ervina, dkk (2023) tujuan pelaporan keuangan adalah memberikan keuangan yang dapat menunjukkan prestasi perusahaan dalam menghasilkan laba (*earning per share*) informasi laba perusahaan dapat digunakan :

1. Sebagai indikator efesiensi penggunaan dana yang tertanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat pengambilan (*rate of return on invested capital*).
2. Sebagai pengukur prestasi manajemen.
3. Sebagai dasar penentuan besarnya penggunaan pajak.
4. Sebagai alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi suatu Negara.
5. Sebagai dasar kompensasi dan pembagian bonus.
6. Sebagai alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan.
7. Sebagai dasar untuk kenaikan kemakmuran.
8. Sebagai dasar pembagian deviden.

2.1.4.4 Jenis-Jenis Laba

Adapun jenis laba dapat digolongkan sebagai berikut :

1. Laba Kotor

Menurut Subramanyan (2013) dalam Cerniati & Adriani (2020) laba kotor adalah kontras antara pendapatan dan harga pokok penjualan. Jika keuntungan dari penawaran produk dan usaha tidak dapat menutupi biaya langsung yang terkait dengan produk dan usaha ini atau biaya produk yang dijual, akan sulit bagi suatu usaha untuk bertahan. Keuntungan bersih diestimasi dengan angka keuntungan kotor untuk jangka waktu yang berasal dari sisi transaksi bersih dan harga pokok penjualan. Rumus laba kotor yaitu :

$$LK = PP - HPP$$

Keterangan : LK = laba kotor

PP = pendapatan

HPP = harga pokok penjualan

2. Laba Operasi

Menurut Menurut Subramanyan (2013) dalam Cerniati & Adriani (2020) laba operasi adalah selisih antara penjualan dan semua biaya operasional yang sedang berjalan. laba operasi diukur dengan laba operasi berjalan. yang diperoleh dari selisih laba kotor, biaya penjualan, dan biaya administrasi umum. Rumus laba operasi yaitu :

$$LO = LK - BO$$

Keterangan : LO = laba operasi

LK = laba kotor

BO = biaya-biaya operasi

3. Laba Bersih

Menurut Kasmir (2012) dalam Cerniati & Adriani (2020) laba bersih adalah laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang menjadi pengeluaran perusahaan dalam periode tertentu, termasuk pajak. Laba bersih diukur dengan laba bersih periode berjalan yang merupakan selisih antara laba sebelum pajak dan beban pajak. Rumus laba bersih yaitu :

$$LB = LSP - BP$$

Keterangan : LB = laba bersih

LSP = laba sebelum pajak

BP = biaya pajak

Berdasarkan penjelasan diatas, pada penelitian ini jenis laba yang digunakan oleh peneliti adalah laba operasi.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah suatu penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti yang lebih dulu melakukan penelitian, dan di rujuk kembali untuk menjadi referensi dalam penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan penelitian yang dilakukan. Penelitian terdahulu yang dijadikan referensi oleh peneliti antara lain sebagai berikut :

Penelitian yang dilakukan oleh Cut Saidati Yahumaira & Busra (2024) dengan judul penelitian yaitu *“Pengaruh Biaya Operasional dan Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk”*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya operasional dan penjualan terhadap laba pada perusahaan PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk yang terdaftar di BEI 2014-2023. Berdasarkan hasil penelitian ini menunjukkan biaya operasional secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba pada perusahaan PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk, penjualan secara parsial berpengaruh terhadap laba PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk, kemudian biaya operasional dan penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba pada PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk.

Penelitian yang dilakukan oleh Indah Puspitasari & Eva Theresna Ruchjana (2022) dengan judul penelitian yaitu *“Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Percetakan di Karawang”*. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan pengaruh dari penjualan, biaya operasional terhadap laba bersih. Berdasarkan hasil penelitian ini pada tes yang simultan adalah penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih, dan secara parsial tes dalam variabel penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.

Penelitian yang dilakukan oleh Yohanes Casmadi SE, MM., dan Yolani Ester Stevania Manihin (2021) dengan judul penelitian yaitu *“Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk Tahun 2005-2019”*. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh dari penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk Tahun 2005-2019. Berdasarkan hasil uji F yang dilakukan oleh penulis dengan taraf signifikansi 0,05 diperoleh hasil bahwa penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Endah Saripah & Muhammad Nasim Harahap (2021) dengan judul penelitian yaitu *“Pengaruh Biaya Operasional dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018”*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh secara parsial dan simultan dari variabel biaya operasional dan penjualan terhadap laba bersih. Hasil dari pengujian analisis regresi

menunjukkan biaya operasional secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih, penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih sedangkan secara simultan biaya operasional dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

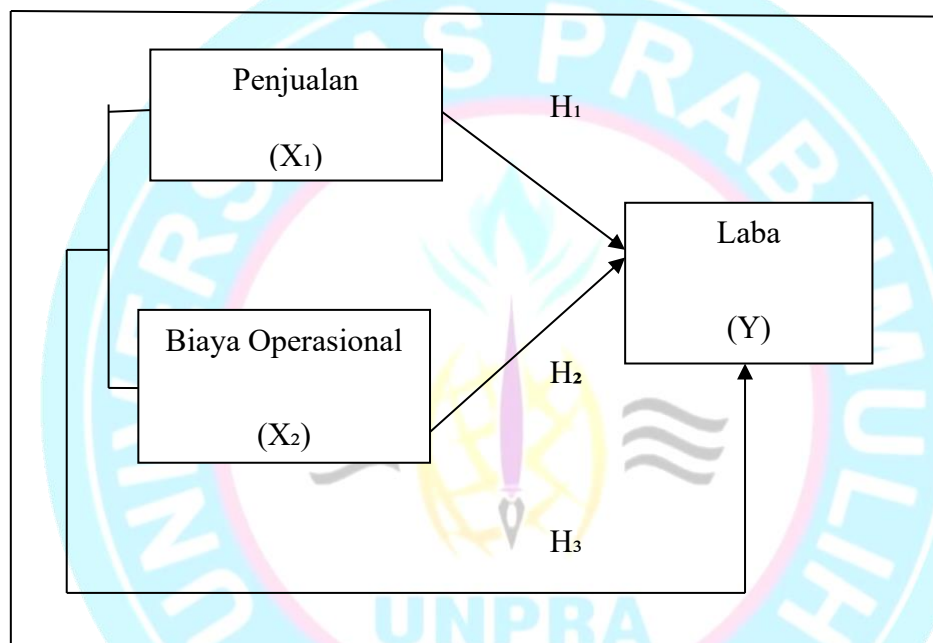
Penelitian yang dilakukan oleh Niar Imaniar dkk (2020) dengan judul penelitian yaitu “*Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun*” . Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan terhadap laba kotor. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan variabel bebas yaitu penjualan dan variabel terikat yaitu laba kotor. Hasil penelitian uji hipotesis parsial (uji t) sebesar $2,716 > 2,032$ dan tingkat signifikan ($0,010 < 0,05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima artinya penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor secara parsial pada *Home Industry* Kopi Karuhun. Maka dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba kotor. Penjualan berpengaruh sebesar 17,8% terhadap laba kotor dan sisanya 82,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini oleh penulis.

Perbedaan penelitian yang dilakukan peneliti ini dengan penelitian sebelumnya adalah bisa dilihat dari waktu penelitian, dimana penelitian yang dilakukan peneliti ini dilakukan pada tahun 2024. Adapun perbedaan lainnya adalah objek penelitian pada penelitian yang dilakukan peneliti ini bertempat di Toko Baju Marabes Tanah Abang.

2.3 Kerangka Pemikiran

Hubungan antara variabel dirumuskan dalam bentuk pradigma penelitian

yang penyusunannya didasarkan pada kerangka berpikir. Berikut berdasarkan apa yang telah diuraikan sebelumnya maka akan diuji bagaimana penjualan (X_1) dan biaya operasional (X_2) variabel bebas berpengaruh pada laba (Y) sebagai variabel terikat pada Toko Baju Marabes.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2022:63) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Berdasarkan judul penelitian dan

konsep paradigma diatas, maka penulis mengemukakan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H₁ : Diduga penjualan berpengaruh terhadap laba.

H₂ : Diduga biaya operasional berpengaruh terhadap laba.

H₃ : Diduga penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba.



BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Menurut Sujarweni (2024:5-6) jenis-jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu :

1. Penelitian Kualitatif

Penelitian kualitatif adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, dan atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan organisasi tertentu dalam suatu keadaan konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif, dan holistic.

2. Penelitian Kuantitatif

Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau cara-cara lain dari kuantitatif (pengukuran).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menjelaskan pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Menurut Sugiyono (2020:9) data dapat digolongkan menjadi dua jenis yaitu:

1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto.

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan atau *scoring*.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif yang berupa data mengenai penjualan, biaya operasional dan laba.

3.2.2 Sumber Data

Menurut Sujarweni (2024:73-74) sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Berdasarkan sumbernya, data dibagi menjadi 2 (dua) yaitu :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi. Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat dari catatan, buku, majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah, dan lain sebagainya. Data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi. Sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data.

Pada penelitian ini, sumber data yang digunakan oleh peneliti adalah sumber data sekunder, dimana dalam hal ini data informasi yang diperoleh langsung dari Toko Baju Marabes mengenai penjualan, biaya operasional dan laba.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2024:296) teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama 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. Berikut ini ada beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Teknik Observasi

Menurut Sujarweni (2024:32) observasi merupakan suatu kegiatan mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menyajikan gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian, untuk membantu mengerti perilaku manusia, dan untuk evaluasi yaitu melakukan pengukuran terhadap aspek tertentu melakukan umpan balik terhadap

pengukuran tersebut. Hasil observasi berupa aktivitas, kejadian, peristiwa, objek, kondisi atau suasana tertentu.

2. Wawancara

Menurut Sugiyono (2024:195) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/ kecil.

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2022:124) dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

4. Studi Kepustakaan

Menurut Sugiyono (2024:387) studi kepustakaan adalah yang berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang terkait dengan pemahaman obyek yang diteliti, nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti.

Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, dimana peneliti melakukan pengamatan untuk mendapatkan informasi mengenai penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, kemudian wawancara dengan pemilik usaha mengenai data pada Toko Baju Marabes, dokumentasi bertujuan untuk mendapatkan data yang terkait baik menggunakan media tulis atau elektronik sebagai bukti penulis telah melakukan penelitian dan studi kepustakaan

dilakukan untuk mengumpulkan teori-teori mengenai penjualan, biaya operasional dan laba yang penulis dapat dari buku, jurnal, artikel dan internet.

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2022:80) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini yaitu data mengenai penjualan, biaya operasional dan laba pada Toko Baju Marabes.

3.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2022:81) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Sampel pada penelitian ini adalah data mengenai penjualan, biaya operasional dan laba Toko Baju Marabes Pada Tahun 2021-2023.

3.4.3 Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2022:81-84) teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel, untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian. Teknik sampling pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu *Probability Sampling* dan *Nonprobability Sampling*.

1. *Probability Sampling* adalah teknik pengumpulan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik ini meliputi, *simple random sampling*, *proportionate stratified random sampling*, *disproportionate stratified random*, *sampling area (cluster) sampling* (sampling menurut daerah).
2. *Nonprobability Sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak member peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsure atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik sampel ini meliputi, *sampling sistematis*, *kuota*, *aksidental*, *purposive*, *jenuh*, *snowball*.

Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik sampling *Nonprobability Sampling* dengan cara pengambilan data *Purposive Sampling*. Menurut Sugiyono (2020:133) *Purposive Sampling* adalah teknik penelitian sampel dengan pertimbangan tertentu. Karena dalam penelitian ini sampel yang dipilih mempunyai kriteria tertentu yaitu mengambil data terbaru.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2019:67) variabel didefinisikan sebagai segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian dapat berupa hal-hal yang bervariasi atau berubah-ubah, baik dalam kuantitas maupun kualitas. Variabel dibedakan menjadi dua yaitu :

1. Variabel independen (variabel bebas) adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel ini bersifat mandiri, artinya keberadaannya tidak tergantung pada variabel lain.
2. Variabel dependen (variabel terikat) adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel independen. Variabel ini merupakan hasil atau respon dari pengaruh variabel bebas.

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional Variabel	Indikator	Skala
Penjualan (X ₁)	Menurut Sumiyati, dkk (2019:2) penjualan adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak ke pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan semakin besar pula pendapatan	Penjualan = total unit × harga jual	Ordinal

	yang diterima perusahaan.		
Biaya Operasional (X ₂)	Menurut Rieke, dkk (2024:137) biaya operasional adalah biaya yang berkaitan dengan operasi harian perusahaan, seperti biaya gaji, biaya <i>overhead</i> dan biaya pemeliharaan.	Biaya operasional = biaya gaji + biaya sewa + biaya listrik	Ordinal
Laba (Y)	Menurut Hadriana (2020:174) laba adalah kenaikan modal (asset bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.	Laba Operasi = laba kotor – biaya operasi	Ordinal

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data adalah tahapan yang penting dalam penelitian yang melibatkan pengolahan dan interpretasi data yang telah dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis kuantitatif guna mendapatkan data penelitian.

3.6.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui bahwa data yang diolah adalah sah tidak terdapat penyimpangan serta distribusi normal, data tersebut akan diuji melalui uji asumsi klasik yaitu :

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Regresi yang baik adalah data yang terdistribusi normal. Normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik-titik) pada sumbu diagonal dari grafik normal P-P *Plots*.

- 1) Data berdistribusi normal, jika data menyebar disekitar garis diagonal atau mengikuti arah garis diagonal.
- 2) Data tidak berdistribusi normal, jika data menyebar jarak jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal.

2. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal.

Variabel orthogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar semua variabel independen sama dengan nol. Model regresi yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan $VIF < 10$, maka dapat diartikan bahwa tidak terdapat pengaruh multikolinieritas pada penelitian tersebut.
2. Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan $VIF > 10$, maka terjadi gangguan multikolinieritas pada penelitian tersebut
3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variabel dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan yang lain, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatter plot* dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur maka menunjukkan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka

dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Metode pengujian yang sering digunakan dalam penelitian skripsi kuantitatif adalah dengan uji *durbin-watson* (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika dW (*durbin Watson*) lebih kecil dari dL atau lebih besar dari $(4-dL)$, maka hipotesis nol ditolak, yaitu terdapat autokorelasi.
2. Jika dW (*durbin Watson*) terletak antara dU dan $(4-dU)$, maka hipotesis nol diterima, yaitu tidak ada autokorelasi.
3. Jika dW (*durbin Watson*) terletak antara dL dan dU atau $(4-dU)$ dan $(4-dL)$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

3.6.2 Regresi Linear Berganda

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Analisis regresi berganda dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh penjualan dan biaya operasional mempunyai pengaruh terhadap laba. Adapun bentuk model yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Dimana :

Y = Laba

α = Konstanta

X_1 = Penjualan

X_2 = Biaya Operasional

$\beta_1 \dots \beta_2$ = Koefisien regresi variabel independen $X_1 \dots X_2$

e = Error

3.7 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji-uji sebagai berikut :

3.7.1 Uji Signifikasi Parsial (Uji T)

Uji T digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independent berpengaruh terhadap variabel dependen. Dalam hal ini digunakan uji t (*t test*) dengan tingkat keyakinan 95% dan tingkat kesalahan ($\alpha=5\%$). Hipotesis akan diterima atau ditolak apabila :

- a. Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\% (0,05)$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.
- b. Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\% (0,05)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

3.7.2 Uji Signifikasi Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen. Apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti seluruh variabel independen secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5%, atau dapat juga dengan melihat nilai probabilitas. Variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Jika nilai probabilitas lebih kecil daripada 0,05 untuk tingkat signifikansi = 5%).

3.7.3 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (*crossection*) relative rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Toko Baju Marabes

Dasar utama didirikannya Toko Baju Marabes ini bermula dari usaha kecil-kecilan yang dijalankan oleh seseorang bapak dan ibu rumah tangga yang bernama Susanto dan Kartini. Usaha yang dilakukan oleh Susanto dan Kartini ini yang diawalinya dengan mencoba-coba untuk membuka usaha sampingan yaitu baju, yang usahanya ini sekarang dikenal dengan nama Toko Baju Marabes.

Usaha ini beralamatkan di desa Tanah Abang Kabupaten Pali. Usaha ini mulai berdiri sejak tahun 2018 dan sampai sekarang masih berdiri, karena eksistensinya terhadap pesaing usaha dalam dunia bisnis busana membuat bapak Susanto kini mampu bertahan. Sehingga saat ini Toko Baju Marabes ini sudah memiliki 5 cabang yaitu yang pertama di desa Sukarami Kecamatan sungai rotan, Kabupaten Muara Enim, kedua di desa Babat Kecamatan Tanah Abang, Kabupaten Pali, ketiga terdapat dua toko di desa Tanah Abang Kabupaten Pali, dan yang terakhir toko di desa Teluk Lubuk Kecamatan Pendopo, Kabupaten Pali.

4.1.2 Visi dan Misi

1) Visi

Menjadi perusahaan yang memimpin dalam bidang fashion, menjual produk terbaik dan berkualitas serta memberikan pelayanan terbaik kepada

konsumen.

2) Misi :

- a) Membangun dan menjaga kesetiaan konsumen.
- b) Memberikan fashion berkualitas terbaik kepada konsumen
- c) Mewujudkan SDM yang berkualitas, mandiri dan inovatif,

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi ini sangat dibutuhkan dalam suatu organisasi. Dengan adanya struktur organisasi kita dapat memahami bagian dan tanggungjawab kerjaan dari masing-masing anggota organisasi.

Untuk saat ini Toko Baju Marabes memiliki tiga orang karyawan dengan seorang pimpinan.



Gambar 4.1

Struktur Organisasi

4.1.4 Tugas

1. Pemilik / pengusaha

- a) Mengkoordinasi seluruh kegiatan sesuai program kerja.
- b) Menjalankan dan bertanggung jawab atas kepemimpinan dari UKM untuk kepentingan serta sesuai dengan maksud tujuan UKM.
- c) Mengawasi proses kelancaran kegiatan operasional.

2. Kasir/ keuangan

- a) Mengelola keuangan UKM
- b) Menyusun laporan keuangan UKM

3. Penjualan/ pelayanan

- a) Menangani pelayanan pelanggan, negoisasi harga dan pemeliharaan hubungan pelanggan.
- b) Memeriksa stok barang secara rutin dan melaporkan kekurangan kepada pimpinan.
- c) Memantau dan menganalisis kinerja penjualan dilakukan untuk mengevaluasi efektivitas strategi penjualan dan mengidentifikasi area yang perlu di perbaiki atau dioptimalkan.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Deskripsi Data

4.2.1.1 Penjualan

Menurut Intan, dkk (2023:107) Penjualan adalah kegiatan atau proses menjual produk atau layanan kepada pelanggan dengan tujuan mendapatkan pendapatan atau keuntungan.

Tabel 4.1
Data Penjualan Toko Baju Marabes
Pada Tahun 2021-2023

No	Bulan	Tahun		
		2021	2022	2023
1	Januari	Rp.56.070.000	Rp. 92.330.000	Rp. 97.020.000
2	Februari	Rp.55.790.000	Rp. 83.370.000	Rp. 97.615.000
3	Maret	Rp.61.565.000	Rp. 92.470.000	Rp. 138.880.000
4	April	Rp.61.845.000	Rp.116.095.000	Rp. 144.025.000
5	Mei	Rp.83.195.000	Rp. 96.005.000	Rp.138.635.000
6	Juni	Rp.63.175.000	Rp. 108.115.000	Rp. 133.840.000
7	Juli	Rp.77.140.000	Rp. 100.520.000	Rp. 105.420.000
8	Agustus	Rp.66.430.000	Rp. 95.445.000	Rp. 105.140.000
9	September	Rp. 66.325.000	Rp. 91.770.000	Rp. 101.675.000
10	Oktober	Rp.77.315.000	Rp. 92.470.000	Rp. 105.175.000
11	November	Rp.74.865.000	Rp. 96.775.000	Rp. 100.940.000
12	Desember	Rp.77.490.000	Rp. 102.830.000	Rp. 137.970.000

Sumber : Toko Baju Marabes

Berdasarkan tabel 4.1 maka dapat dilihat perkembangan penjualan setiap bulannya yang dimana terjadi kenaikan dan penurunan seperti yang terlihat bahwa pada tahun 2021 pendapatan tertinggi yang dihasilkan dari penjualan pada bulan Mei sebesar Rp.183.195.000,- dan pendapatan yang dihasilkan paling terendah terjadi pada bulan Februari sebesar Rp.55.790.000,-. Pada tahun 2022 pendapatan tertinggi yang dihasilkan dari penjualan adalah pada bulan _Juni dengan pendapatan sebesar Rp. 108.115.000,- dan pendapatan terendah terjadi pada bulan Februari sebesar Rp 83,370,000,-. Dan pada tahun 2023 pendapatan dari penjualan tertinggi terjadi pada bulan April sebesar Rp 144,025,000,- serta pendapatan terendah terjadi pada bulan Januari sebesar Rp. 97.020.000,-.

4.2.1.2 Biaya Operasional

Menurut Rieke, dkk (2024:137) biaya operasional adalah biaya yang berkaitan dengan operasi harian perusahaan, seperti biaya gaji, biaya *overhead* dan biaya pemeliharaan.

Tabel 4.2
Data Biaya Operasional Toko Baju Marabes
Pada Tahun 2021-2023

No	Bulan	Tahun		
		2021	2022	2023
1	Januari	Rp. 7.500.000	Rp 7.500.000	Rp. 6.750.000
2	Februari	Rp. 7.500.000	Rp 7.500.000	Rp. 6.750.000
3	Maret	Rp. 7.500.000	Rp 7.500.000	Rp. 6.750.000
4	April	Rp. 7.500.000	Rp.7.500.000	Rp. 6.750.000
5	Mei	Rp. 7.500.000	Rp.7.500.000	Rp. 6.750.000
6	Juni	Rp. 7.500.000	Rp.7.500.000	Rp. 6.750.000
7	Juli	Rp. 7.500.000	Rp. 7.750.000	Rp. 6.750.000
8	Agustus	Rp. 7.500.000	Rp. 7.750.000	Rp. 6.750.000
9	September	Rp. 7.500.000	Rp. 7.750.000	Rp.6.750.000
10	Oktober	Rp. 7.500.000	Rp. 7.750.000	Rp. 6.750.000
11	November	Rp. 7.500.000	Rp. 7.750.000	Rp.6.750.000
12	Desember	Rp. 7.500.000	Rp. 7.750.000	Rp. 6.750.000

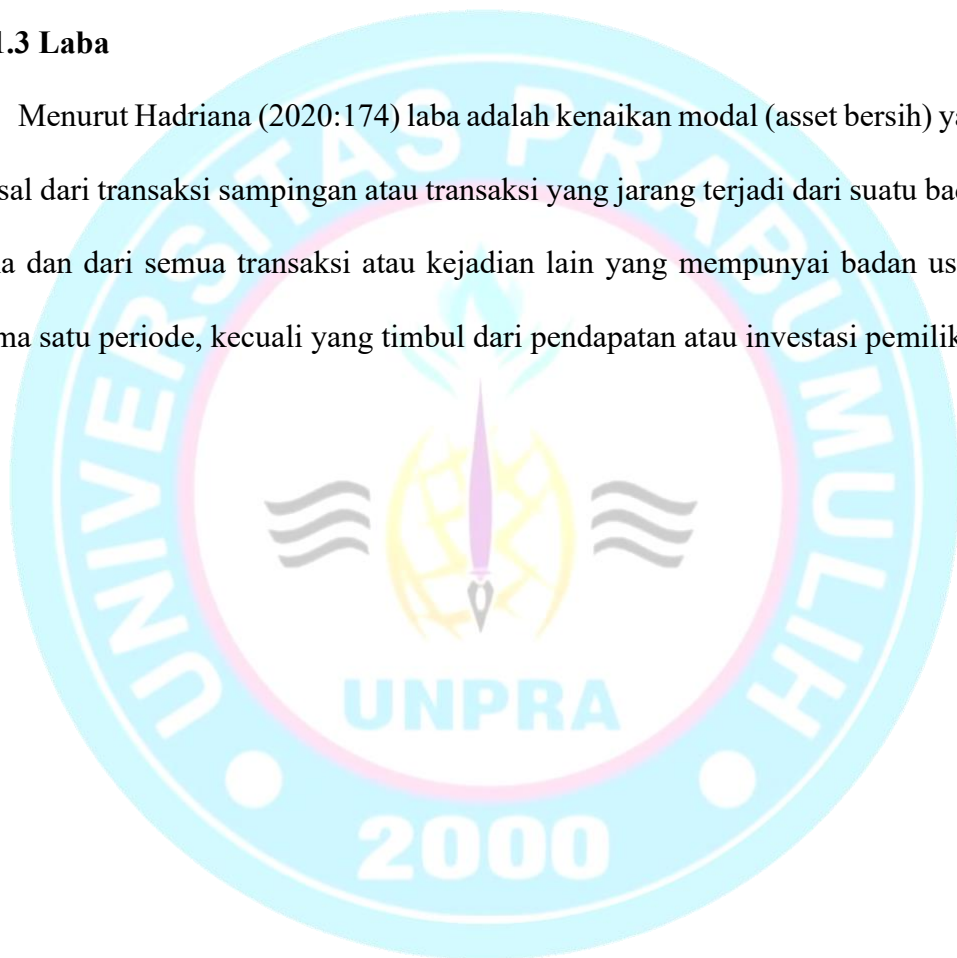
Sumber : Toko Baju Marabes

Berdasarkan tabel 4.2 diatas maka dapat diketahui biaya pengelolaan keuangan yang dikeluarkan Toko Baju Marabes untuk kegiatan operasional usahanya menunjukkan bahwa pada tahun 2021 biaya operasional yang dikeluarkan sebesar Rp.7.500.000, setiap bulannya. Pada tahun 2022 biaya operasional terendah

yang dikeluarkan pada bulan Januari sampai Juni sebesar Rp.7.500.000,- sedangkan pada bulan Juli sampai Desember biaya operasional tertinggi yang dikeluarkan sebesar Rp.7.750.000,- setiap bulannya. Dan pada tahun 2023 biaya operasional yang dikeluarkan sebesar 6.750.000,- setiap bulannya.

4.2.1.3 Laba

Menurut Hadriana (2020:174) laba adalah kenaikan modal (asset bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.



Tabel 4.3
Data Laba Toko Baju Marabes
Pada Tahun 2021-2023

No	Bulan	Tahun		
		2021	2022	2023
1	Januari	Rp. 8.520.000	Rp. 18.880.000	Rp. 20.970.000
2	Febuari	Rp. 8.440.000	Rp. 16.320.000	Rp. 21.140.000
3	Maret	Rp. 10.090.000	Rp. 18.920.000	Rp. 32.930.000
4	April	Rp. 10.170.000	Rp. 25.670.000	Rp. 34.400.000
5	Mei	Rp. 16.270.000	Rp. 19.930.000	Rp. 32.860.000
6	Juni	Rp. 10.550.500	Rp. 23.390.000	Rp. 31.490.000
7	Juli	Rp. 14.540.000	Rp. 20.970.000	Rp. 23.370.000
8	Agustus	Rp. 11.480.000	Rp. 19.520.000	Rp. 23.290.000
9	September	Rp. 11.450.000	Rp. 18.470.000	Rp. 22.300.000
10	Oktober	Rp. 14.590.000	Rp. 18.670.000	Rp. 23.300.000
11	November	Rp. 13.890.000	Rp. 19.900.000	Rp. 22.090.000
12	Desember	Rp. 14.640.000	Rp. 21.630.000	Rp. 32.670.000

Sumber : Toko Baju Marabes

Berdasarkan tabel 4.3 diatas maka dapat dilihat perkembangan dalam setiap tahunnya apakah Toko Baju Marabes memperoleh keuntungan ataupun kerugian. Seperti yang terlihat bahwa pada tahun 2023 memperoleh laba tertinggi pada bulan April sebesar Rp. 34.400.000,- sedangkan laba terendah terjadi pada bulan Januari

sebesar Rp. 20.970.000,-. Maka dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa Toko Baju Marabes ini mengalami ketidakstabilan dalam hal hasil perolehan perkembangan laba setiap tahunnya. Untuk tabel tabulasi penjualan, biaya operasional dan laba dapat dilihat pada tabel 4.4 di bawah ini.

Tabel 4.4

Tabulasi Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Pada Toko Baju Marabes

Tahun	Bulan	Penjualan	Biaya Operasional	Laba
2021	Januari	Rp. 56.070.000	Rp. 7.500.000	Rp. 8.520.000
	Febuari	Rp. 55.790.000	Rp. 7.500.000	Rp. 8.440.000
	Maret	Rp. 61.565.000	Rp. 7.500.000	Rp. 10.090.000
	April	Rp. 61.845.000	Rp. 7.500.000	Rp. 10.170.000
	Mei	Rp. 83.195.000	Rp. 7.500.000	Rp. 16.270.000
	Juni	Rp. 63.175.000	Rp. 7.500.000	Rp. 10.550.500
	Juli	Rp. 77.140.000	Rp. 7.500.000	Rp. 14.540.000
	Agustus	Rp. 66.430.000	Rp. 7.500.000	Rp. 11.480.000
	September	Rp. 66.325.000	Rp. 7.500.000	Rp. 11.450.000
	Oktober	Rp. 77.315.000	Rp. 7.500.000	Rp. 14.590.000
	November	Rp. 74.865.000	Rp. 7.500.000	Rp. 13.890.000
	Desember	Rp. 77.490.000	Rp. 7.500.000	Rp. 14.640.000
2022	Januari	Rp. 92.330.000	Rp. 7.500.000	Rp. 18.880.000
	Febuari	Rp. 83.370.000	Rp. 7.500.000	Rp. 16.320.000
	Maret	Rp. 92.470.000	Rp. 7.500.000	Rp. 18.920.000
	April	Rp. 116.095.000	Rp. 7.500.000	Rp. 25.670.000
	Mei	Rp. 96.005.000	Rp. 7.500.000	Rp. 19.930.000
	Juni	Rp. 108.115.000	Rp. 7.500.000	Rp. 23.390.000
	Juli	Rp. 100.520.000	Rp. 7.750.000	Rp. 20.970.000
	Agustus	Rp. 95.445.000	Rp. 7.750.000	Rp. 19.520.000
	September	Rp. 91.770.000	Rp. 7.750.000	Rp. 18.470.000
	Oktober	Rp. 92.470.000	Rp. 7.750.000	Rp. 18.670.000
	November	Rp. 96.775.000	Rp. 7.750.000	Rp. 19.900.000

	Desember	Rp. 102.830.000	Rp. 7.750.000	Rp. 21.630.000
2023	Januari	Rp. 97.020.000	Rp. 6.750.000	Rp. 20.970.000
	Febuari	Rp. 97.615.000	Rp. 6.750.000	Rp. 21.140.000
	Maret	Rp. 138.880.000	Rp. 6.750.000	Rp. 32.930.000
	April	Rp. 144.025.000	Rp. 6.750.000	Rp. 34.400.000
	Mei	Rp. 138.635.000	Rp. 6.750.000	Rp. 32.860.000
	Juni	Rp. 133.840.000	Rp. 6.750.000	Rp. 31.490.000
	Juli	Rp. 105.420.000	Rp. 6.750.000	Rp. 23.370.000
	Agustus	Rp. 105.140.000	Rp. 6.750.000	Rp. 23.290.000
	September	Rp. 101.675.000	Rp. 6.750.000	Rp. 22.300.000
	Oktober	Rp. 105.175.000	Rp. 6.750.000	Rp. 23.300.000
	November	Rp. 100.940.000	Rp. 6.750.000	Rp. 22.090.000
	Desember	Rp. 137.970.000	Rp. 6.750.000	Rp. 32.670.000

Sumber : Toko Baju Marabes

Hasil data penjualan, biaya operasional dan laba dapat dilihat pada tabel 4.4 diatas dan dapat dilakukan pengujian selanjutnya dengan SPSS versi 16.

4.2.2 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui bahwa data yang diolah adalah sah tidak terdapat penyimpangan serta distribusi normal, data tersebut akan diuji melalui uji asumsi klasik yaitu :

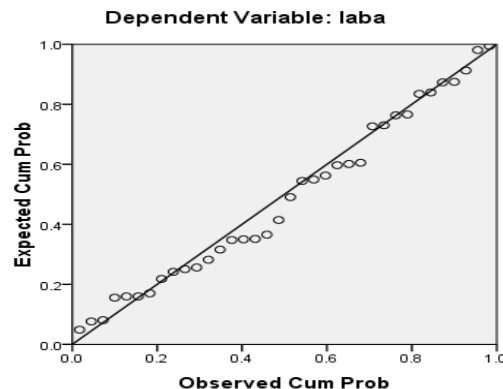
4.2.2.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Regresi yang baik adalah data yang terdistribusi normal. Normalaitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik-titik) pada sumbu diagonal dari grafik normal P-P *Plots*.

- 3) Data berdistribusi normal, jika data menyebar disekitar garis diagonal atau mengikuti arah garis diagonal.

- 4) Data tidak berdistribusi normal, jika data menyebar jarak jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 4.2 Hasil Uji Normal P-Plot

Berdasarkan gambar 4.2 diatas menunjukkan penyebaran data disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi unsur normalitas.

4.2.2.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar semua variabel independen sama dengan nol. Model regresi yang digunakan adalah sebagai berikut:

3. Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan $VIF < 10$, maka dapat diartikan bahwa tidak terdapat pengaruh multikolinieritas pada penelitian tersebut.
4. Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan $VIF > 10$, maka terjadi gangguan multikolinieritas pada penelitian tersebut

Tabel 4.5
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
penjualan	.637	1.571
biaya operasional	.637	1.571

a. Dependent Variable: laba

Sumber : output spss 2016

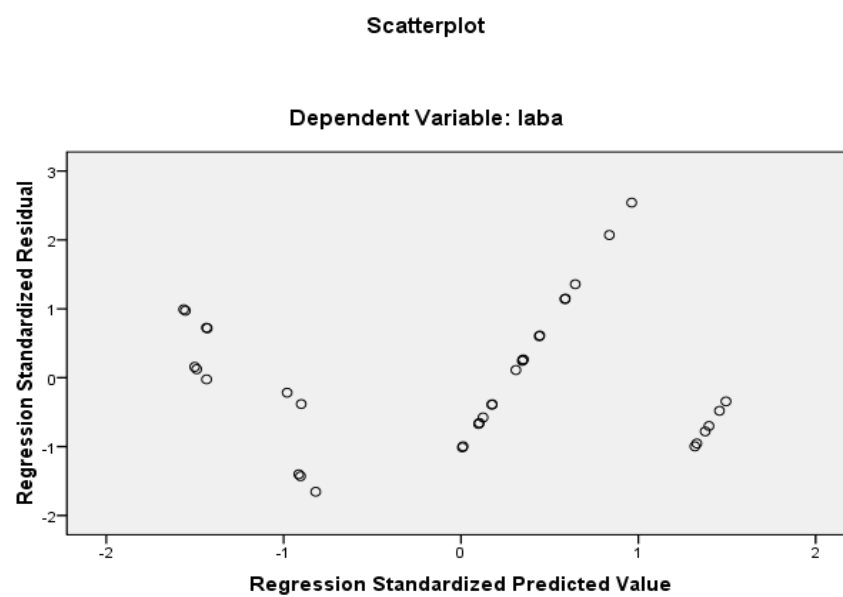
Berdasarkan tabel 4.5 maka dapat diketahui bahwa nilai VIF untuk penjualan (X_1) sebesar 1,571 dengan nilai *tolerance* 0,637, nilai VIF untuk biaya operasional (X_2) sebesar 1,571 dengan nilai *tolerance* 0,637. Dari semua variabel tersebut dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai $VIF < 10$. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa model regresi ini terbebas dari Multikolonieritas dan layak digunakan.

4.2.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model

regresi terjadi ketidaksamaan variabel dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan yang lain, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatter plot* dengan ketentuan sebagai berikut:

3. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur maka menunjukkan telah terjadi heteroskedastisitas.
4. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 4.3

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar 4.3 tersebut dapat dilihat bahwa titik-titik data tidak terdapat pola yang jelas dan menyebar diatas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas pada penelitian ini.

4.2.2.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Metode pengujian yang sering digunakan dalam penelitian kuantitatif adalah dengan uji *durbin-watson* (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

4. Jika dw (*durbin Watson*) lebih kecil dari dL atau lebih besar dari $(4-dL)$, maka hipotesis nol ditolak, yaitu terdapat autokorelasi.
5. Jika dw (*durbin Watson*) terletak antara dU dan $(4-dU)$, maka hipotesis nol diterima, yaitu tidak ada autokorelasi.
6. Jika dw (*durbin Watson*) terletak antara dL dan dU atau $(4-dU)$ dan $(4-dL)$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

Tabel 4.6
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.942 ^a	.887	.880	2802.037714	.822

a. Predictors: (Constant), biaya operasional, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Berdasarkan dari hasil diatas maka diketahui nilai Durbin-Watson (d) adalah sebesar 0,822 nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel durbin-watson pada signifikansi 5% dengan jumlah sampel 36 dan jumlah k=3, maka diperoleh nilai dL adalah 1,2953 dan nilai dU sebesar 1,6539 sehingga nilai 4-dU adalah 2,3461. Maka menghasilkan posisi $d < dL$, yaitu $0,822 < 1,2953$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pada model regresi ini terjadi autokorelasi positif.

4.2.3 Analisis Regresi Berganda

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Analisis regresi berganda dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh pendapatan dan biaya operasional mempunyai pengaruh terhadap laba.

Tabel 4.7
Hasil Uji Persamaan Regresi Berganda

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-164782.119	12408.320		.000
	penjualan	.121	.025	.359	.000
	biaya operasional	22.577	1.489	1.113	.000

a. Dependent Variable: laba

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah laba. Model regresi berganda yang dikembangkan untuk menguji hipotesis-hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = -164782.119 + 0.121 X_1 + 22.577 X_2 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta α bernilai negatif yaitu -164782.119. artinya apabila penjualan dan biaya operasional sama dengan nol maka laba nilainya sebesar -164782.119.
2. Nilai koefisien regresi penjualan sebesar 0,121 artinya apabila variabel independent penjualan meningkat sebesar satu-satuan dan variabel lainnya bernilai tetap maka laba akan bertambah sebesar 0,121.
3. Nilai koefisien regresi biaya operasional sebesar 22,577 artinya apabila variabel independent biaya operasional meningkat sebesar satu-satuan dan variabel lainnya bernilai tetap maka laba akan bertambah sebesar 22,577.

4.2.4 Uji Hipotesis

4.2.4.1 Hasil Uji Parsial (t)

Uji T digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independent berpengaruh terhadap variabel dependen. Dalam hal ini digunakan uji t (*t test*) dengan tingkat keyakinan 95% dan tingkat kesalahan ($\alpha=5\%$). Hipotesis akan diterima atau ditolak apabila :

- c. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ (0,05) maka H_0 diterima dan H_a ditolak.
- d. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ pada $\alpha = 5\%$ (0,05) maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

$$\begin{aligned} T_{tabel} &= t(\alpha : n-k-1) \\ &= t(0,05:36-2-1) \\ &= t(0,05:33) \\ &= 1.692 \end{aligned}$$

Hasil tabel t dapat dilihat dibawah ini :

Tabel 4.8
Hasil Uji T

Coefficients ^a							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-164782.119	12408.320		-13.280	.000		
penjualan	.121	.025	.359	4.888	.000	.637	1.571
biaya operasional	22.577	1.489	1.113	15.163	.000	.637	1.571

a. Dependent Variable: laba

Berdasarkan tabel 4.8 diatas dapat dikatakan berpengaruh apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$, sebaliknya tidak terdapat pengaruh apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$. Hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Pengaruh variabel penjualan (X_1) secara parsial terhadap laba (Y).

Berdasarkan uji statistik secara parsial pada tabel diatas diperoleh nilai nilai t_{hitung} sebesar 4.888 dan t_{tabel} sebesar 1.692 sehingga t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} ($4.888 > 1.692$). Tabel diatas menunjukkan nilai signifikan t sebesar 0,000, sehingga dapat dilihat dari nilai signifikan = $0,000 < 0,05$, yang berarti dalam hal ini H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel penjualan (X_1) terhadap variabel laba (Y).

2. Pengaruh variabel biaya operasional (X_2) secara parsial terhadap laba (Y).

Berdasarkan uji statistik secara parsial pada tabel diatas diperoleh nilai nilai t hitung sebesar 15.163 dan t tabel sebesar 1.692 sehingga t hitung lebih besar dari t tabel ($15.163 > 1.692$). Tabel diatas menunjukkan nilai signifikan t sebesar 0,000, sehingga dapat dilihat dari nilai signifikan = $0,000 < 0,05$, yang berarti dalam hal ini H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel biaya operasional (X_2) terhadap variabel laba (Y).

4.2.4.2 Hasil Uji Simultan (f)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen. Apabila F hitung $>$ F tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti seluruh variabel independen secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5%, atau dapat juga dengan melihat nilai probabilitas. Variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Jika nilai probabilitas lebih kecil daripada 0,05 untuk tingkat signifikasi = 5%).

$$\begin{aligned} F \text{ tabel} &= F (k: n - k) \\ &= F (2: 36 - 2) \\ &= F (2: 34) \\ &= 3.280 \end{aligned}$$

Hasil uji F dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.9
Hasil Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.028E9	2	1.014E9	129.160	.000 ^a
	Residual	2.591E8	33	7851415.351		
	Total	2.287E9	35			

a. Predictors: (Constant), biaya operasional, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa penjualan (X_1) dan biaya operasional (X_2) secara Bersama-sama berpengaruh terhadap laba (Y). Hal ini dapat diketahui dari $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($129.160 > 3.280$). Analisa hasil perhitungan diatas juga menunjukkan bahwa nilai signifikan = $0,000 < 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa penjualan (X_1) dan biaya operasional (X_2) berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap laba (Y).

4.2.4.3 Hasil Uji Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (*crossection*) relative rendah karena adanya variasi

yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.

Tabel 4.10
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.942 ^a	.887	.880	2802.037714	.822

a. Predictors: (Constant), biaya operasional, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Dari tabel 4.10 diatas maka dapat dilihat bahwa pada koefisien determinan pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba dapat diketahui dengan menggunakan *R square*. Diketahui nilai koefisien determinasi 0,887 besar angkanya koefisien determinasi 0,887 sama dengan 88,7% angka tersebut memiliki arti bahwa penjualan dan biaya operasional dalam suatu variabel berkontribusi terhadap laba sebesar 88,7% sedangkan sisanya 11,3% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang diluar dalam penelitian ini.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Pengaruh Penjualan terhadap Laba Pada Toko Marabes

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat terbukti bahwa variabel penjualan (X_1) berpengaruh positif terhadap laba (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung sebesar 4.888 lebih besar dibandingkan t tabel 1.692 pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5 % dengan nilai signifikan 0,000 maka dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan yang tinggi akan mendukung tingginya laba. Ini berarti bahwa keberhasilan penjualan yang tinggi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba, yang artinya jika penjualan naik maka laba akan ikut naik. Dimana salah satu langkah untuk mendapatkan laba yang besar adalah harus dengan memperhatikan besar kecilnya penjualan, karena semakin tinggi pendapatan maka akan membuat laba semakin meningkat. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Niar Imaniar (2020) yang menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor.

4.3.2 Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Pada Toko Marabes

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat terbukti bahwa variabel biaya operasional (X_2) berpengaruh positif terhadap laba (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung sebesar 15.163 lebih besar dibandingkan t tabel 1.692 pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5 % dengan nilai signifikan 0,000 sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya operasional memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba, dimana biaya operasional merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh karena itu jika semakin tinggi aktivitas perusahaan dan semakin meningkat biaya operasional, maka semakin tinggi tingkat penghasilan penjualan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Indah Puspitasari & Eva Theresna Ruchjana (2022) yang menyatakan bahwa secara parsial penjualan dan biaya operasional berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih.

4.3.3. Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Secara Simultan terhadap Laba

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan terlihat bahwa nilai F hitung (129.160) lebih besar dibandingkan F tabel (3.280) pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara penjualan dan biaya operasional terhadap laba. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa penjualan dan biaya operasional secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba dapat diterima.

Berdasarkan nilai *R square* sebesar 0,887 atau 88,7% dapat diartikan bahwa penjualan dan biaya operasional dalam suatu variabel berkontribusi terhadap laba sebesar 88,7% sedangkan sisanya 11,3% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang diluar dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jika penjualan dan biaya operasional mengalami peningkatan maka akan berdampak terhadap meningkatnya kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yohanes Casmadi SE, MM., dan Yolani Ester Stevania Manihin (2021) yang menyatakan bahwa penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti mengenai pengaruh penjualan dan biaya operasional terhadap laba, maka Kesimpulan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian penjualan berpengaruh dan signifikan terhadap laba, yang dimana dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung sebesar 4.888 lebih besar dibandingkan t tabel 1.692 dengan nilai signifikan = $0,000 < 0,05$. Dikarenakan bahwa penjualan yang tinggi akan mendukung tingginya laba. Ini berarti bahwa keberhasilan penjualan yang tinggi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba, yang artinya jika penjualan naik maka laba akan ikut naik. Dimana salah satu langkah untuk mendapatkan laba yang besar adalah harus dengan memperhatikan besar kecilnya penjualan, karena semakin tinggi pendapatan maka akan membuat laba semakin meningkat.
2. Berdasarkan hasil penelitian biaya operasional berpengaruh dan signifikan terhadap laba, dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung sebesar 15.163 lebih besar dibandingkan t tabel 1.692

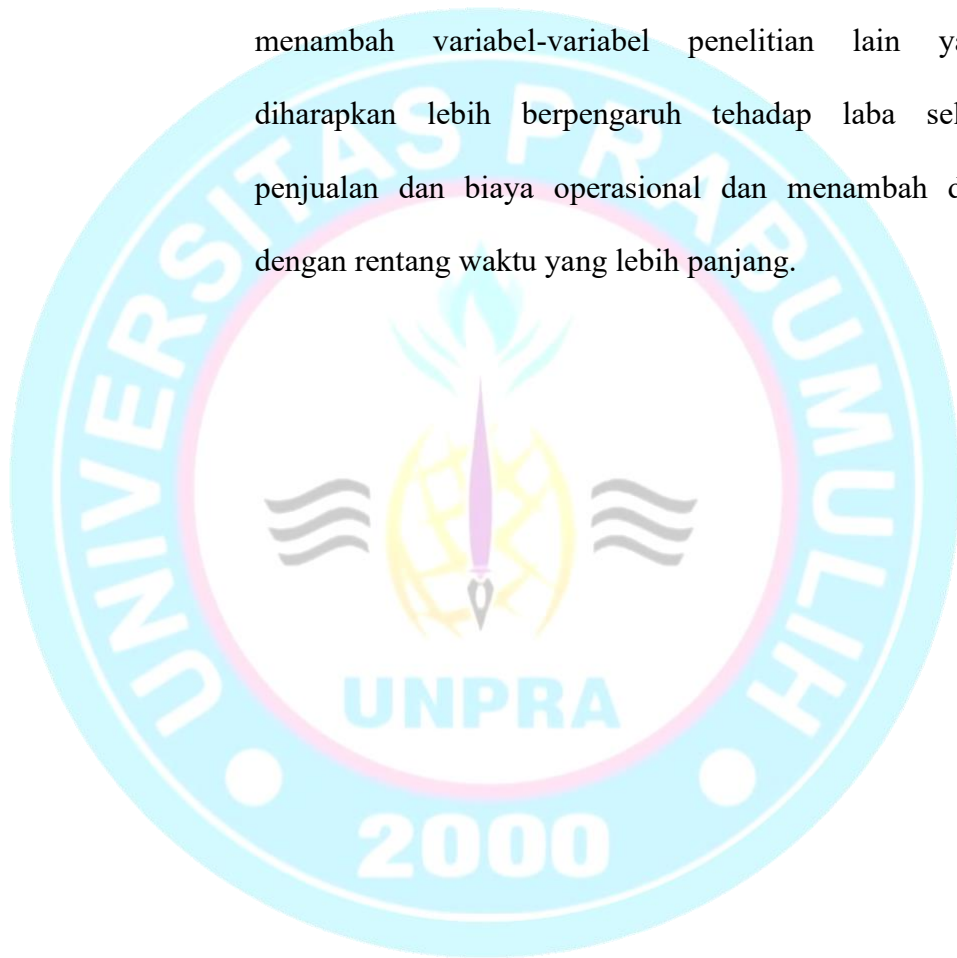
pada tingkat signifikan = $0,000 < 0,05$. Dimana biaya operasional merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh karena itu jika semakin tinggi aktivitas perusahaan dan semakin meningkat biaya operasional, maka semakin tinggi tingkat penghasilan penjualan.

3. Berdasarkan hasil pengujian secara simultan memperlihatkan bahwa semua variabel independent yaitu penjualan dan biaya operasional secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap laba, terlihat bahwa nilai F hitung (129.160) lebih besar dibandingkan F tabel (3.280) dengan nilai signifikan = $0,000 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa jika penjualan dan biaya operasional mengalami peningkatan maka akan berdampak terhadap meningkatnya kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba. Dan berdasarkan nilai *R square* sebesar 0,887 atau 88,7% dapat diartikan bahwa penjualan dan biaya operasional dalam suatu variabel berkontribusi terhadap laba sebesar 88,7% sedangkan sisanya 11,3% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang diluar dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disampaikan, maka penulis mengajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi Toko Marabes, diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan mengelola biaya operasional agar pengeluaran tetap efisien dan laba yang diperoleh dapat dimaksimalkan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, agar dapat mempelajari dan menambah variabel-variabel penelitian lain yang diharapkan lebih berpengaruh terhadap laba selain penjualan dan biaya operasional dan menambah data dengan rentang waktu yang lebih panjang.



DAFTAR PUSTAKA

- Afdhal,M, dkk. (2024). *Buku Ajar Kewirausahaan*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Casmadi,Yohanes & Manihin, Y.E.S. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk Tahun 2005-2019. *Jurnal Akuntansi*, 14 (1): 53-66.
- Cerniati & Hasan, W.A. (2020). Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi Dan Laba Bersih Dalam Memprediksi Arus Kas Di Masa Mendatang. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UMButon*, 2 (2) : 204-222.
- Hanafie, Hadriana. (2020). *Teori Akuntansi*.Bandung : CV Media Sains Indonesia.
- Ibrahim, Malik, dkk. (2020). Implementasi Strategi Distribusi Pada Tujuan Penjualan PT Indo Oji Sukses Pratama Kc Malang. *JLAGABI*, 9 (2): 304-312.
- Imaniar, Niar, dkk. (2020). Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun). *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi*.
- Karini, Rieke Sri. (2024). *Buku Ajar Akuntansi Biaya*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Khaeria, A.N dkk. (2023). Pendapatan dan Beban. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin*, 2 (2) : 741-745.
- Lantjo, Syarifuddin & Jamali, Hisnul. (2023). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Oktora, F.K & Betriana, M dkk. (2023). *Akuntansi Biaya*. Jawa Tengah: CV Eureka Media Aksara.
- Puspitasari, Indah & Ruchjana, E.T. (2022). Pengaruh Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Percetakan Di Karawang. *Jurnal of Economic, Business and Accounting*, 3 (2) : 949-953.
- Rachmawati, Rima. (2024). *Buku Ajar Akuntansi Biaya*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Rahmi, A & Wati, F.D.S. (2023). Pengaruh Pendapatan, Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Perindustrian. *Jurnal Akuntansi*, 3 (2) : 55-65.

- Ramdhani, Dadan dkk. (2020). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: CV Markumi.
- Sari, Intan Rahma, dkk. (2023). *Konsep Dasar Manajemen Bisnis*. Batam: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri.
- Saripah, E & Harahap, M.N. (2021). Pengaruh Biaya Operasional Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 10 (2): 144-157.
- Sepriano, dkk. (2023). *Pengantar Ekonomi & Bisnis*. Jambi: PT Sonpedia Publishing Indonesia.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhaemi, Ujang & Hasanuh, Nanu. (2021). Pengaruh Pendapatan Usaha dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. 5 (2) : 35-40.
- Sujarweni, V.W. (2024). *Metodelogi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sumiyati, dkk. (2019). *Akuntansi Keuangan*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Yahumaira, C.S & Busra. (2024). Pengaruh Biaya Operasional Dan Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk. *Jurnal Akuntanso dan Keuangan*, 6 (1) : 9-20.

Lampiran 1 Data Laporan Keuangan

Tabulasi Penjualan, Biaya Operasional dan Laba Pada Toko Baju Marabes

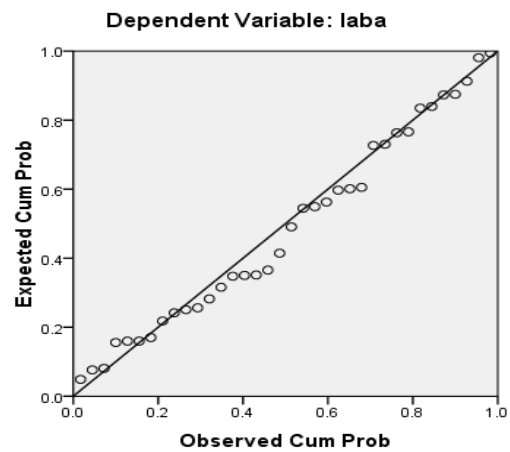
Tahun	Bulan	Penjualan	Biaya Operasional	Laba
2021	Januari	Rp. 56.070.000	Rp. 7.500.000	Rp. 8.520.000
	Febuari	Rp. 55.790.000	Rp. 7.500.000	Rp. 8.440.000
	Maret	Rp. 61.565.000	Rp. 7.500.000	Rp. 10.090.000
	April	Rp. 61.845.000	Rp. 7.500.000	Rp. 10.170.000
	Mei	Rp. 83.195.000	Rp. 7.500.000	Rp. 16.270.000
	Juni	Rp. 63.175.000	Rp. 7.500.000	Rp. 10.550.500
	Juli	Rp. 77.140.000	Rp. 7.500.000	Rp. 14.540.000
	Agustus	Rp. 66.430.000	Rp. 7.500.000	Rp. 11.480.000
	September	Rp. 66.325.000	Rp. 7.500.000	Rp. 11.450.000
	Oktober	Rp. 77.315.000	Rp. 7.500.000	Rp. 14.590.000
	November	Rp. 74.865.000	Rp. 7.500.000	Rp. 13.890.000
	Desember	Rp. 77.490.000	Rp. 7.500.000	Rp. 14.640.000
2022	Januari	Rp. 92.330.000	Rp. 7.500.000	Rp. 18.880.000
	Febuari	Rp. 83.370.000	Rp. 7.500.000	Rp. 16.320.000
	Maret	Rp. 92.470.000	Rp. 7.500.000	Rp. 18.920.000
	April	Rp. 116.095.000	Rp. 7.500.000	Rp. 25.670.000
	Mei	Rp. 96.005.000	Rp. 7.500.000	Rp. 19.930.000
	Juni	Rp. 108.115.000	Rp. 7.500.000	Rp. 23.390.000
	Juli	Rp. 100.520.000	Rp. 7.750.000	Rp. 20.970.000
	Agustus	Rp. 95.445.000	Rp. 7.750.000	Rp. 19.520.000
	September	Rp. 91.770.000	Rp. 7.750.000	Rp. 18.470.000
	Oktober	Rp. 92.470.000	Rp. 7.750.000	Rp. 18.670.000
	November	Rp. 96.775.000	Rp. 7.750.000	Rp. 19.900.000
	Desember	Rp. 102.830.000	Rp. 7.750.000	Rp. 21.630.000
2023	Januari	Rp. 97.020.000	Rp. 6.750.000	Rp. 20.970.000
	Febuari	Rp. 97.615.000	Rp. 6.750.000	Rp. 21.140.000
	Maret	Rp. 138.880.000	Rp. 6.750.000	Rp. 32.930.000
	April	Rp. 144.025.000	Rp. 6.750.000	Rp. 34.400.000
	Mei	Rp. 138.635.000	Rp. 6.750.000	Rp. 32.860.000

	Juni	Rp. 133.840.000	Rp. 6.750.000	Rp. 31.490.000
	Juli	Rp. 105.420.000	Rp. 6.750.000	Rp. 23.370.000
	Agustus	Rp. 105.140.000	Rp. 6.750.000	Rp. 23.290.000
	September	Rp. 101.675.000	Rp. 6.750.000	Rp. 22.300.000
	Oktober	Rp. 105.175.000	Rp. 6.750.000	Rp. 23.300.000
	November	Rp. 100.940.000	Rp. 6.750.000	Rp. 22.090.000
	Desember	Rp. 137.970.000	Rp. 6.750.000	Rp. 32.670.000

Sumber : Toko Baju Marabes

Lampiran 2 Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



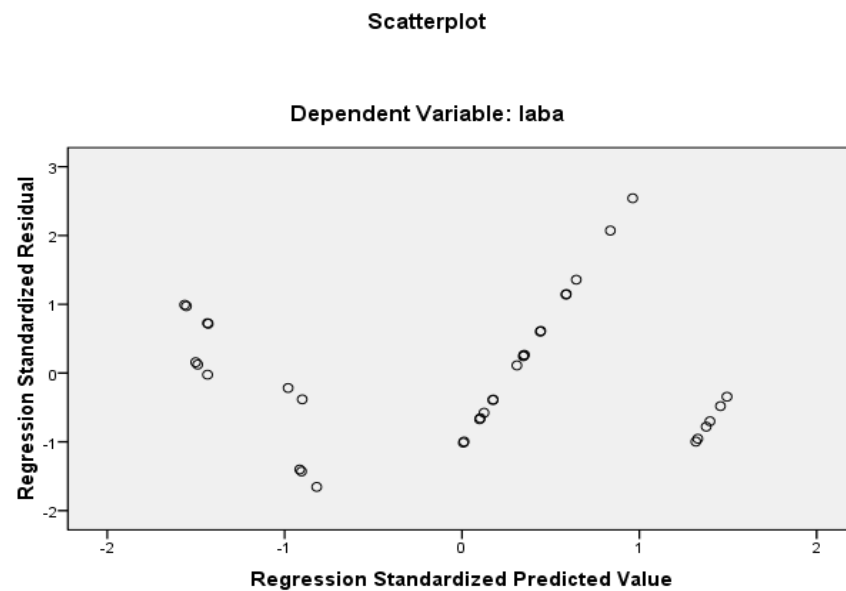
Lampiran 3 Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
penjualan	.637	1.571
biaya operasional	.637	1.571

a. Dependent Variable: laba

Lampiran 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas



Lampiran 5 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.942 ^a	.887	.880	2802.037714	.822

a. Predictors: (Constant), biaya operasional, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Lampiran 6 Hasil Uji Persamaan Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-164782.119	12408.320		-13.280	.000		
penjualan	.121	.025	.359	4.888	.000	.637	1.571
biaya operasional	22.577	1.489	1.113	15.163	.000	.637	1.571

a. Dependent Variable: laba

Lampiran 7 Hasil Uji Parsial (t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-164782.119	12408.320		-13.280	.000		
penjualan	.121	.025	.359	4.888	.000	.637	1.571
biaya operasional	22.577	1.489	1.113	15.163	.000	.637	1.571

a. Dependent Variable: laba

Lampiran 8 Hasil Uji Simultan (f)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.028E9	2	1.014E9	129.160	.000 ^a
	Residual	2.591E8	33	7851415.351		
	Total	2.287E9	35			

a. Predictors: (Constant), biaya operasional, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Lampiran 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.942 ^a	.887	.880	2802.037714	.822

a. Predictors: (Constant), biaya operasional, penjualan

b. Dependent Variable: laba

Lampiran Surat Izin Penelitian

TOKO BAJU MARABES	
Jl. Pertamina. Tanah Abang, Kab Penukal Abab Lematang Ilir	
Sumatera Selatan (31265)	
Prabumulih, 31 Oktober 2024	
Perihal	: Izin Penelitian
Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis	
Universitas Prabumulih	
Di Tempat.	
<i>Dengan hormat,</i>	
Yang bertanda tangan di bawah ini :	
Nama	: Susanto
Jabatan	: Pemilik Toko
Menerangkan bahwa,	
Nama	: Resi Safitri
NIM	: 2021120005
Program Studi	: Akuntansi
Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di Toko Baju Marabes dengan permasalahan dan judul : "Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Pada Toko Baju Marabes"	
Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.	
Hormat Kami , Pemilik Toko Marabes	
 Susanto	

Lampiran Kartu Bimbingan Skripsi



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : RESI SAFITRI
NIM : 2021120005
JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENDAPATAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO BAJU MARABES
DOSEN PEMBIMBING I : MEIRANI BETRIANA, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
24/10/2024	BAB I	- tujuan yg signifikan - data yg relevan penelitian		
30/10/2024	BAB I	- penelaah di luar kem...		
06/11/2024	BAB I	Atc lanjut BAB II		
13/11/2024	BAB II	- Terdiri dari - Alas teori - penelaah di luar kem...		
20/11/2024	BAB II	Indikator yang variabel		
26/11/2024	BAB II	Atc lanjut BAB II		
23/11/2024	BAB III	- teori yang ada - paparan teori yang ada - uji hipotesis		
02/12/2024	BAB III	operasi kerangka		
03/12/2024	BAB III	Atc lanjut penelaah kerangka		

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Prabumulih


JABAR, S.IP., M.M
NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I


MEIRANI BETRIANA, S.E, M.Si
NIDN 0205058302

KAMPUS
Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : RESI SAFITRI
 NIM : 2021120005
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENDAPATAN DAN BIAYA OPERASIONAL
 TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO BAJU MARABES
 DOSEN PEMBIMBING II : CHAIRANI ADELINA, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
10-10-24		Acc Judul Skripsi	ch	
17-10-24	Bab 1	Tambahkan referensi perbaiki latar belakang data awal penelitian	ch.	
23-10-24	Bab 1	Perbaiki data di latar belakang	ch.	
24-10-24	Bab 1	Acc Bab 1	ch	
06-11-24	Bab 2	Perbaiki teknik penulisan, penelitian terdahulu, hipotesis penelitian dan daftar pustaka	ch.	
13-11-24	Bab 2	Perbaiki Daftar pustaka dan penomoran	ch.	
21-11-24	Bab 2 Bab 3	Acc Perbaiki populasi, sampel dan teknik sampling penulisan numbering	ch.	
26-11-24	Bab 3	Acc	ch.	

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



AJAJAR, S.P., M.M
 NIDN 0202057601

KAMPUS

Dosen Pembimbing II

Chairani Adelina

CHAIRANI ADELINA, S.E, M.Si
 NIDN 0220049201



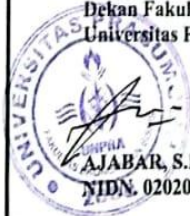
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : RESI SAFITRI
 NIM : 2021120005
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
 LABA PADA TOKO BAJU MARABES
 DOSEN PEMBIMBING I : MEIRANI BETRIANA, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
22/04/2025	BAB IV	- teknik penulisan - At. lain - rasi - us hipotesis		
29/04/2025	BAB IV	- penulisan us hipotesis di penulisan		
30/04/2025	BAB IV	ATC dari BAB IV		
02/05/2025	BAB V	- penulisan kerangka us hipotesis - kerangka us hipotesis di kerangka objek penelitian		
05/05/2025	BAB V	ATC dari kerangka us hipotesis		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



A. JABAR, S.IP., M.M.
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I

MEIRANI BETRIANA, S.E, M.Si
 NIDN 0205058302

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : RESI SAFITRI
 NIM : 2021120005
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP
 LABA PADA TOKO BAJU MARABES
 DOSEN PEMBIMBING II : CHAIRANI ADELINA, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
21-04-25	Bab I	Tambahkan deskripsi data penelitian Perbaiki Tabel dan penomoran Perbaiki pembahasan	ch.	
24-04-25	Bab IV	Aec	ch	
	Bab V	Perbaiki kesimpulan & Saran	ch.	
30-04-25	Bab V	Aec	ch.	

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing II

chok

CHAIRANI ADELINA, S.E, M.Si
 NIDN 0220049201

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>

BIODATA PENELITI



A. Biodata Pribadi

Nama : Resi Safitri
NIM : 2021120005
Tempat, Tanggal Lahir : Prabumulih, 03 April 2004
Alamat : Jl Anak Paye
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Akuntansi
No Hp : 088287874064
Alamat Email : resisafitri1210@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD N 7 Prabumulih : 2009-2015
2. MTSN 1 Prabumulih : 2015-2018
3. MAN 1 Prabumulih : 2018-2021