

**PENGARUH PENDAPATAN BAGI HASIL DAN
PENDAPATAN JUAL BELI TERHADAP
LABA BERSIH SALADQ BANDA ACEH**



Disusun oleh :

**NAUFAL NADHIL
NIM. 160602172**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2021 M / 1442 H**

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Naufal Nadhil

NIM : 160602172

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.*
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.*
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.*
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.*
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung-jawab atas karya ini.*

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggung-jawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 08 Juli 2021

Yang Menyatakan



Naufal Nadhil

PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pendapatan Jual Beli Terhadap Laba Bersih Saladq Banda Aceh

Disusun Oleh:

Naufal Nadhil
NIM. 160602172

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I



Fithriady, Lc, MA
NIP. 198008122006041004

Pembimbing II



Jalaluddin, ST., MA
NIDN. 2030126502

Mengetahui Ketua
Program Studi Ekonomi Syariah



Dr. Nilam Sari, Lc., M.Ag
NIP. 197103172008012007

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pendapatan Jual Beli Terhadap Laba Bersih Saladq Banda Aceh

Disusun Oleh:

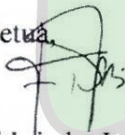
Naufal Nadhil
NIM. 160602172

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk
Menyelesaikan Program Studi S-1 dalam bidang Ekonomi Syariah

Pada Hari/Tanggal: Selasa, 13 Juli 2021 M
3 Zulhijah 1442 H

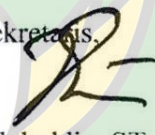
Banda Aceh
Dewan Penguji Sidang Skripsi

Ketua,



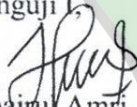
Fithriady, Lc. MA
NIP. 198008122006041004

Sekretaris,



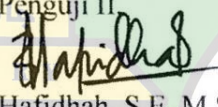
Jalaluddin, ST., MA
NIDN. 2030126502

Penguji I,



Khairul Amri, S.E., M.Si
NIDN. 0106077507

Penguji II,



Hafidhah, S.E., M.Si, Ak. CA
NIDN. 2012108203

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh



Dr. Zaki Fuad, M.Ag
NIP. 196403141992031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syeikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh

Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web: www.library.ar-raniry.ac.id, Email: library@ar-raniry.ac.id

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH
MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Naufal Nadhil

NIM : 160602172

Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah

E-mail : 160602172@student.ar-raniry.ac.id

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKU Skripsi

yang berjudul:

Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pendapatan Jual Beli Terhadap Laba Bersih Saladq Banda Aceh

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 12 Desember 2022

Mengetahui,

Penulis

Naufal Nadhil
NIM. 160602172

Pembimbing I

Fithriady, Lc. MA
NIP. 198008122006041004

Pembimbing II

Jalaluddin, ST., MA
NIDN. 2030126502

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan berkah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini setelah melalui perjuangan panjang, guna memenuhi sebagian persyaratan mendapatkan gelar Sarjana pada Program Studi Ilmu Ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Selanjutnya shalawat beriring salam penulis panjatkan keharibaan Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia dari alam kebodohan ke alam yang penuh ilmu pengetahuan. Adapun skripsi ini berjudul "**Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pendapatan Jual Beli Terhadap Laba Bersih Saladq Banda Aceh**".

Penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Fithriady, Lc, MA, selaku pembimbing I yang telah meluangkan waktu untuk membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Ucapan terima kasih turut pula penulis ucapkan kepada Bapak Jalaluddin, ST., MA selaku pembimbing II yang telah menyumbangkan pikiran serta saran-saran yang membangun sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Selanjutnya pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan terimakasih kepada:

1. Bapak Dekan beserta jajaran Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menempuh

pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

2. Ibu Dr. Nilam Sari, M.Ag selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.
3. Bapak Hafizh Maulana, SP., S.Hi., ME selaku Ketua Laboraturium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh yang telah memberikan dukungan dalam penulisan penelitian ini.
4. Bapak Fitriady, Lc, MA selaku pembimbing I dan Ibu Jalaluddin, ST., MA selaku pembimbing II. Terima kasih telah memberikan masukan kepada penulis.
5. Seluruh pegawai perpustakaan yang sudah memberikan peluang untuk penulis dalam mencari referensi untuk mendukung terlaksananya proses penulisan skripsi ini.
6. Karyawan dan Karyawati Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry yang telah bersusah payah dalam membuat kelengkapan administrasi penulis demi suksesnya penulisan skripsi ini.
7. Kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta, serta segenap keluarga besar tercinta, yang telah memberikan semangat, motivasi dan kasih sayang yang tiada tara, kepada penulis.
8. Kepada teman-teman seperjuangan angkatan 2016, yang selalu memberi motivasi dari kalian semua, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

9. Manajer Saladq Banda Aceh, dan segenap staf dan karyawan serta semua pihak yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam melakukan penelitian demi kesempurnaan skripsi ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk mencapai kesempurnaan dalam penulisan skripsi ini.

Banda Aceh, 08 Juli 2021

Penulis,


Naufal Nadiyah



TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak di lambangkan	16	ط	Ṭ
2	ب	B	17	ظ	Ẓ
3	ت	T	18	ع	„
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	Ḥ	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Ẓ	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	“
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

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

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fathah</i> dan ya	Ai
◌َ و	<i>Fathah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haul*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
اَ / اِ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / اِي	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / اِي	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ	:	<i>qāla</i>
رَمَى	:	<i>ramā</i>
قِيلَ	:	<i>qīla</i>
يَقُولُ	:	<i>yaqūlu</i>

4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

- Ta *marbutah* (ة) hidup
Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.
- Ta *marbutah* (ة) mati
Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.
- Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al,

serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *Rauḍah al-atfāl/ rauḍatulatfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *Al-Madīnah al-Munawwarah/
alMadīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

Catatan:

Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama Negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya. **AR - RANIRY**

Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.

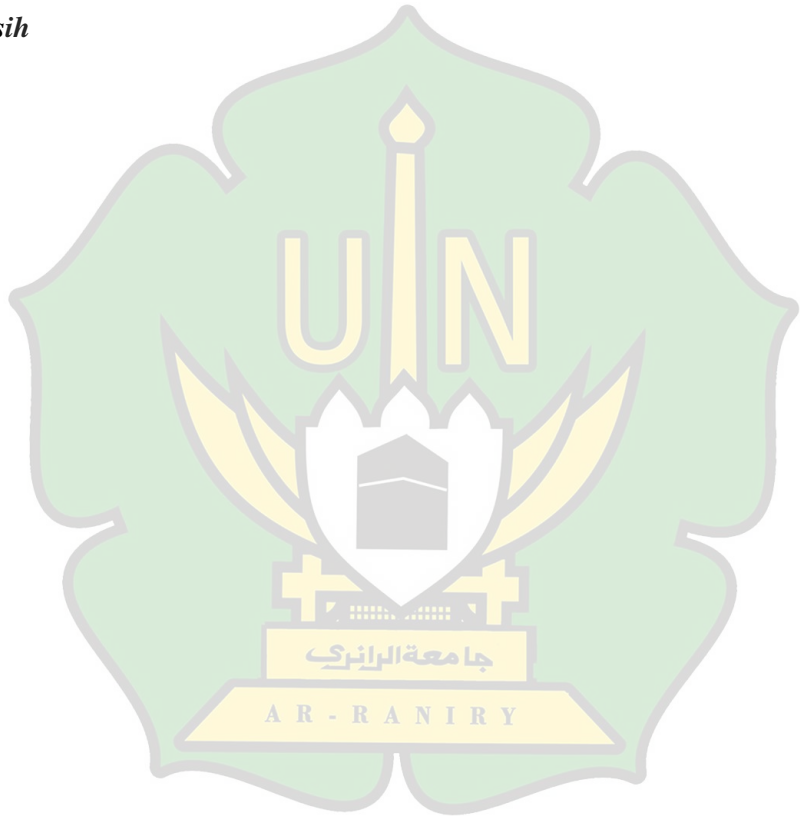
ABSTRAK

Nama : Naufal Nadhil
NIM : 160602172
Fakultas/Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Ekonomi Syariah
Judul : Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pendapatan Jual Beli Terhadap Laba Bersih Saladq Banda Aceh
Pembimbing I : Fithriady, Lc, MA
Pembimbing II : Jalaluddin, ST., MA

Brand Saladq ini merupakan produk waralaba makanan sehat berupa makanan segar seperti salad buah, yang saat ini sangat diminati konsumen khususnya masyarakat kota Banda Aceh. Saladq menerapkan konsep waralaba dimana sistem pendapatan yang diterapkan kepada 6 outletnya adalah sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil itu sendiri menurut hukum Islam bahwa perjanjian franchise tidak bertentangan dengan Syariah Islam. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh. Objek penelitian ini adalah outlet Saladq yang menjadi subjek penelitian adalah 6 outlet, dengan rentang bulan pengamatan Januari-Desember 2019, maka jumlah subjek pengamatan adalah 72 observasi. Pengumpulan data dilakukan dengan cara melihat laporan keuangan bulanan periode Januari-Desember 2019, dan dianalisis menggunakan persamaan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menemukan adanya pengaruh positif dan signifikan (0,000) baik secara parsial maupun secara simultan pada pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh. Besarnya koefisien determinasi (R^2) adalah sebesar 0,665. Artinya bahwa pendapatan bagi

hasil (X1) dan pendapatan jual beli (X2) mempengaruhi laba bersih sebesar 66,5%, selebihnya sebesar 33,5% dipengaruhi oleh faktor lain. Melihat hal tersebut, perlu kiranya untuk peneliti selanjutnya menambah aspek lain yang mempengaruhi laba bersih dalam franchise waralaba.

Kata Kunci : *Pendapatan Bagi Hasil, Pendapatan Jual Beli, Laba Bersih*

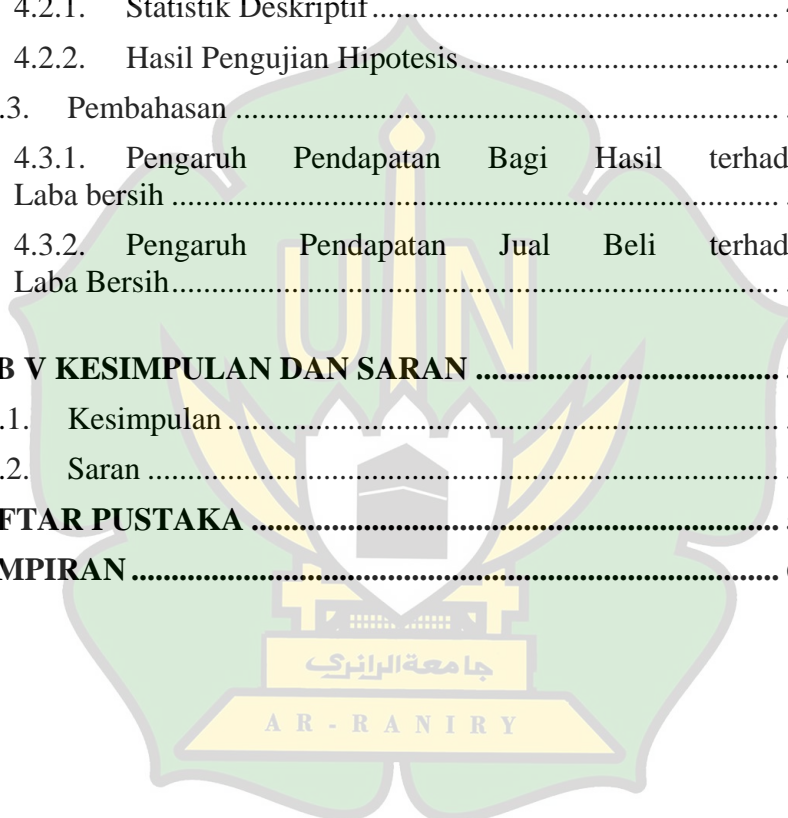


DAFTAR ISI

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	ii
PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iv
PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH.....	v
KATA PENGANTAR	vi
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	ix
ABSTRAK.....	xiii
DAFTAR ISI.....	xv
DAFTAR TABEL.....	xviii
DAFTAR GAMBAR	xix
DAFTAR LAMPIRAN	xx
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian	8
1.5. Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI.....	10
2.1. Konsep Pendapatan.....	10
2.1.1. Pengertian Pendapatan.....	10
2.1.2. Jenis-jenis Pendapatan.....	12
2.2. Konsep Pendapatan Bagi Hasil.....	14

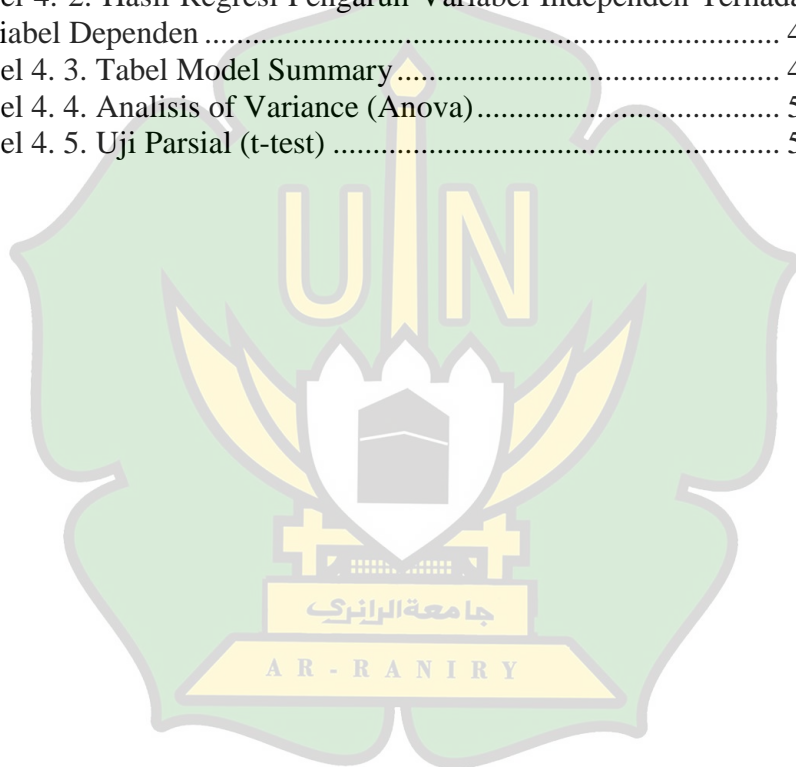
2.2.1.	Pengertian Sistem Bagi Hasil	14
2.2.2.	Perhitungan Bagi Hasil	15
2.2.3.	Landasan Hukum Islam Sistem Bagi Hasil	16
2.3.	Konsep Pendapatan Jual Beli	18
2.3.1.	Pengertian Pendapatan Jual Beli	18
2.3.2.	Cara Meningkatkan Penjualan Jual Beli	19
2.3.3.	Pendapatan Omset Menurut Syari'ah	22
2.4.	Konsep Laba Bersih	23
2.4.1.	Pengertian Laba Bersih	23
2.4.2.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih ...	25
2.4.3.	Pengukuran Laba	26
2.5.	Penelitian Sebelumnya	27
2.6.	Kerangka Pemikiran	30
2.7.	Hipotesis	31
BAB III	METODE PENELITIAN	32
3.1.	Pendekatan Penelitian	32
3.2.	Lokasi Penelitian	32
3.3.	Populasi dan Sampel Penelitian	33
3.4.	Sumber dan Teknik Pengumpulan Data	34
3.5.	Operasional Variabel	35
3.6.	Teknik Analisis Data	36
3.7.	Pengujian Hipotesis	37
3.7.1.	Secara Simultan (uji-F)	37
3.7.2.	Secara Parsial (uji-t)	38
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	39
4.1.	Gambaran Umum Objek Penelitian	39

4.1.1.	Sejarah Singkat.....	39
4.1.2.	Sistem Bagi Hasil	42
4.1.3.	Mekanisme Franchisor Saladq	42
4.1.4.	Transisi Saladq	43
4.2.	Hasil Penelitian	43
4.2.1.	Statistik Deskriptif.....	44
4.2.2.	Hasil Pengujian Hipotesis.....	47
4.3.	Pembahasan	52
4.3.1.	Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil terhadap Laba bersih	52
4.3.2.	Pengaruh Pendapatan Jual Beli terhadap Laba Bersih.....	53
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN	55
5.1.	Kesimpulan	55
5.2.	Saran	55
DAFTAR PUSTAKA		57
LAMPIRAN		60



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1. Laporan Pendapatan Jual Beli, Pendapatan Bagi Hasil Dan Laba Bersih Tahun 2019	6
Tabel 2. 1. Penelitian Sebelumnya	27
Tabel 3. 1. Operasional Variabel	35
Tabel 4. 1. Deskripsi Variabel Penelitian Rasio Perusahaan.....	45
Tabel 4. 2. Hasil Regresi Pengaruh Variabel Independen Terhadap Variabel Dependen	47
Tabel 4. 3. Tabel Model Summary	49
Tabel 4. 4. Analisis of Variance (Anova).....	50
Tabel 4. 5. Uji Parsial (t-test)	51



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran 31



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Keuangan.....	60
Lampiran 2. SPSS OUTPUT.....	63
Lampiran 3. Nilai F Tabel.....	65
Lampiran 4. Daftar Riwayat Hidup.....	71



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Salah satu pendukung pesatnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia adalah berkembangnya sistem pemasaran dalam berbagai bidang usaha, hal ini menunjukkan semakin tingginya daya saing antar industri perdagangan dalam melakukan pemasaran, juga industri barang dan/atau jasa. Salah satu sistem pemasaran yang marak dan mulai diminati serta telah berhasil menarik perhatian para pengusaha lokal untuk bersaing dengan pengusaha asing adalah sistem waralaba atau franchise. Waralaba merupakan salah satu daya tarik yang tinggi bagi calon pengusaha yang ingin memiliki usaha mereka sendiri, tetapi bukan sepenuhnya milik mereka.

Bisnis dengan sistem waralaba ini, merupakan suatu kegiatan usaha dari para pengusaha kecil yang ada di Indonesia agar dapat berkembang secara wajar dengan menggunakan resep, teknologi, kemasan, manajemen pelayanan, merek dagang/ jasa pihak lain dengan membayar sejumlah royalti berdasarkan lisensi waralaba. Di samping itu pengembangan sumber daya manusia yang berkualitas juga merupakan suatu hal yang penting, oleh karena itu dengan melalui pelatihan keterampilan dalam menjalankan usaha waralaba yang diselenggarakan oleh pihak pemberi lisensi waralaba, para pengusaha kecil tidak perlu bersusah payah

menciptakan sendiri sistem bisnis, cukup dengan menyediakan modal kemitraan usaha, membayar royalty, dengan memanfaatkan sistem bisnis waralaba asing melalui lisensi bisnis.

Perjanjian waralaba merupakan suatu tindakan hukum yang menimbulkan hak dan kewajiban bagi masing-masing pihak. Melalui perjanjian waralaba, franchisor memberikan hak kepada franchisee sebagai mitra usahanya untuk menjalankan usaha di bidang yang sama dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang dan hak milik intelektual lainnya dengan menjaga standar kualitas dan reputasi franchisor sehubungan dengan penggunaan merek dari barang dan/atau jasa yang diperjanjikan tersebut (Salim HS, 2013: 165).

Saat ini di Indonesia sendiri telah banyak usaha waralaba berupa franchisee makanan seperti itu, begitu juga halnya dengan kota Banda Aceh, juga telah banyak franchisee makanan yang berkonsep internasional, nasional maupun produk lokal. Salah satu produk lokal yang saat ini cukup berkembang di dunia industri makanan di Kota Banda Aceh adalah brand Saladq yang hingga saat ini telah memiliki 6 outlet sejak berdiri pertama kali di tahun 2017.

Brand Saladq ini merupakan produk waralaba makanan sehat berupa makanan segar seperti salad buah, yang saat ini sangat diminati konsumen khususnya masyarakat kota Banda Aceh. Saladq menerapkan konsep waralaba dimana sistem pendapatan yang diterapkan kepada 6 outletnya adalah sistem bagi hasil.

Sistem bagi hasil itu sendiri menurut hukum Islam bahwa perjanjian franchise tidak bertentangan dengan Syariah Islam. Tentunya dengan catatan bahwa objek perjanjian franchise tersebut tidak merupakan hal yang dilarang dalam Syariah Islam. Apabila obyek franchise merupakan hal yang dilarang dalam Syariah Islam (misalnya, makanan dan minuman yang haram) maka otomatis perjanjian tersebut bertentangan dengan Syariah Islam (Suhrawardi, 2014: 169).

Konsep waralaba dalam sistem syariah setara dengan sistem sewa menyewa atau Ijārah karena dijelaskan bahwa dalam sistem waralaba, franchisor berkewajiban memberikan bimbingan kepada franchisee. Bimbingan tersebut meliputi pelatihan teknik menghasilkan produk dan pelatihan tentang manajemen produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, franchisor berhak untuk menerima pembayaran dari franchisee. Penyewa berkewajiban membayar jasa pelatih yaitu franchisor. Pembayaran jasa itu dalam Islam disebut sebagai upah. Hal ini sesuai dengan sabda Nabi Muhammad Saw, dari Ibn Umar Ra., bahwa Rasulullah Saw. bersabda: “berikanlah upah kepada orang yang kamu pakai sebelum kering keringatnya” (Suhrawardi, 2014: 171).

Pembagian keuntungan dalam bisnis waralaba Syariah Indonesia telah lama dilakukan, misalnya yang telah dilakukan di Kebab Turki Babarafi, dimana pembagian keuntungannya dengan menggunakan sistem bagi hasil 50:50 dan telah ditentukan oleh pihak pewaralaba. Di dalam sistem bagi hasil ini sebelum para

pihak melaksanakan perjanjian, sebelumnya mereka melakukan penawaran mengenai besarnya keuntungan yang akan diperoleh kedua belah pihak hingga tercapai kesepakatan.

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian (Ismail, 2014:96). Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukan perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam kegiatan usaha diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama, dan dengan dasar kerelaan (An-Tarodhin) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Sedangkan pendapatan jual beli merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Pendapatan jual beli dapat juga dikatakan sebagai onzet, yaitu jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual. Perdagangan atau perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan

suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat dan waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan.

Selanjutnya, laba bersih merupakan selisih positif laba usaha dengan beban diluar usaha. laba bersih menggambarkan hasil usaha perusahaan baik itu dari kegiatan utama perusahaan, maupun kegiatan di luar perusahaan. laba bersih ini memberi gambaran bahwa selama satu periode tertentu, perusahaan telah berhasil memperoleh laba dari kegiatan utama perusahaan dan kegiatan diluar kegiatan utama. selanjutnya laba bersih ini harus dikurangi dengan pajak penghasilan, sehingga selisih lebih atas pengurangan tersebut akan melahirkan laba bersih setelah pajak.

Namun yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah apakah sistem bagi hasil dan pendapatan dari jual beli tersebut berpengaruh terhadap laba bersih. Dalam hal ini adalah laba bersih produk saladq yang menjadi fokus penelitian ini. Saat ini apakah sistem tersebut berpengaruh terhadap laba bersih outlet-outlet yang memasarkan produk induknya? Hal ini juga berlaku pada produk Saladq, dimana dengan 6 outlet pemilik utama saladq memperoleh laba bersih setiap bulan cukup beragama, dimana saat omzet naik, naik, laba bersih yang diterima tidak begitu signifikan. Sebagaimana terlihat pada tabel 1.1 berikut ini.

Tabel 1. 1.
Laporan Pendapatan Jual Beli, Pendapatan Bagi Hasil Dan
Laba Bersih Tahun 2019

(dalam rupiah penuh)

Waktu	Pendapatan Jual Beli	Pendapatan Bagi Hasil	Laba Bersih
Triwulan 1	122.875.000	36.862.500	60.005.267
Triwulan 2	71.295.000	21.388.500	32.773.533
Triwulan 3	182.623.000	54.786.900	84.809.000
Triwulan 4	139.430.000	41.829.000	63.316.267
Total	516.223.000	154.866.900	240.904.067

Sumber : Saladq, 2021

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas dapat dilihat bahwa, pada triwulan 2 omzet saladq turun cukup signifikan, dari Rp. 122,875,000 menjadi Rp. 71,295,000 atau sebesar 41,98%. Namun laba bersih berdasarkan omzet sebesar Rp. 32,773,533 atau sebesar 44,75%. Bandingkan dengan triwulan 3 dimana omzet penjualan naik lagi menjadi Rp. 182,623,000 atau naik sebesar 61% dari triwulan sebelumnya, namun jumlah laba bersih berdasarkan omzet penjualan malah turun menjadi 44,02% dari sebelumnya sebesar 44,75%. Hal ini juga terlihat dari data angka rupiah pendapatan bagi hasil yang hasilnya tidak jauh berbeda dengan pengaruh pendapatan jual beli terhadap laba bersih.

Fenomena di atas secara data memperlihatkan bahwa pendapatan jual beli maupun pendapatan bagi hasil tidak terlalu berpengaruh terhadap laba bersih. Jika secara logika omzet penjualan meningkat, meningkat pula laba bersih, tidak terlihat di

data di atas. Sehingga fenomena ini menjadi menarik jika dilihat dari keseluruhan (6 outlet) saladq yang ada di Kota Banda Aceh, mengingat data keuangan dari induk produk saladq belum bisa menjadi tolak ukur untuk mengetahui pengaruh dari pendapatan bagi hasil dan juga pendapatan jual beli terhadap laba bersih.

Berdasarkan uraian dan fenomena di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan suatu penelitian dengan judul “Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pendapatan Jual Beli Terhadap Laba Saladq Banda Aceh”.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah pendapatan bagi hasil berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh?
2. Apakah pendapatan jual beli berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh?
3. Apakah pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui berapa besar pengaruh pendapatan bagi hasil terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh?

2. Untuk mengetahui berapa besar pengaruh pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh?
3. Untuk mengetahui berapa besar pengaruh pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh?

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas pengetahuan dan pemahaman penulis tentang keterkaitan pendapatan jual beli dan bagi hasil dengan laba bersih, khususnya dalam industri waralaba makanan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak Saladq Banda Aceh, dalam hal mengambil kebijakan yang berhubungan dengan sistem bagi hasil di perusahaan tersebut di masa yang akan datang.
3. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti ruang lingkup sejenis.

1.5. Sistematika Pembahasan

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyusun sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan. Dalam bab ini membahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan

penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

- BAB II Landasan Teori. Dalam bab ini diuraikan konsep-konsep teori tentang pendapatan bagi hasil, pendapatan jual beli, dan laba bersih, serta konsep-konsep lainnya yang berkaitan dengan tujuan penelitian ini.
- BAB III Metode Penelitian. Dalam bab ini diuraikan metodologi penelitian yang mencakup pendekatan dan jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data, variabel penelitian, metode analisis data, dan hipotesis penelitian.
- Bab IV Hasil dan Pembahasan. Dalam bab ini penulis akan menguraikan hasil dari penelitian sekaligus membahas hasil penelitian tersebut.
- Bab V Penutup. Dalam bab ini penulis akan menyimpulkan hasil penelitian dan memberikan beberapa saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Konsep Pendapatan

2.1.1. Pengertian Pendapatan

Menurut Warren (2015:63) pendapatan (revenue) adalah “peningkatan ekuitas pemilik yang diakibatkan oleh proses penjualan barang atau jasa kepada pembeli”, atau dengan bahasa lainnya adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Contoh pendapatan adalah pendapatan jasa atau fee, pendapatan sewa, dan pendapatan komisi.

Menurut Skousen, dkk (2011: 206) “Pendapatan (revenue) merupakan arus masuk atau peningkatan aktiva lainnya sebuah entitas atau pembentukan utangnya atau sebuah kombinasi dari keduanya dari pengantaran barang atau penghasilan barang, memberikan pelayanan atau melakukan aktivitas lain yang membentuk operasi pokok atau sentral entitas yang terus berlangsung”.

Menurut Soemarsono (2014: 230) pendapatan adalah peningkatan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban dapat berasal dari

penyerahan barang / jasa atau aktivitas usaha lainnya dalam satu periode. Bisa juga dikatakan bahwa pendapatan itu sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2015:23) pada paragraf 2, pendapatan adalah: “Arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal”.

Sedangkan Harahap (2012:6), secara sederhana dapat dikatakan bahwa pendapatan bagi seseorang atau bagi sebuah perusahaan adalah seluruh penerimaan yang diperolehnya apakah itu berbentuk uang ataupun benda berharga karena seseorang ataupun perusahaan telah menjual ataupun menyerahkan sesuatu benda/barang ataupun jasa kepada pihak lain. Tetapi hal ini menjadi tidak sesederhana bila mana saat seseorang ataupun saat perusahaan menerima sesuatu uang ataupun benda yang berharga dengan saat penyerahan barang ataupun jasa terdapat jangka waktu yang cukup berarti pula.

Berdasarkan kutipan di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan terdiri dari arus masuk bruto dan manfaat ekonomi yang diterima dan bukan berasal dari pinjaman atau penambahan ekuitas. Dengan demikian jumlah yang dapat ditagih atas nama pihak ketiga, seperti PPN bukan merupakan manfaat ekonomi

yang mengalir ke perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas atau jumlah kepemilikan atas perusahaan tersebut dan oleh karena itu harus dikeluarkan dari perkiraan pendapatan. Pendapatan yang diperoleh akan mengakibatkan aktiva bertambah atau hutang berkurang. Pertambahan pendapatan mengakibatkan pertambahan aktiva akan tetapi bukan mengakibatkan pertambahan modal.

2.1.2. Jenis-jenis Pendapatan

Pada dasarnya pendapatan itu timbul dari penjualan barang atau penyerahan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Pendapatan dapat timbul dari penjualan, proses produksi, pemberian jasa, termasuk pengangkutan dan proses penyimpanan (earning process). Dalam perusahaan dagang, pendapatan timbul dari penjualan barang dagang. Pada perusahaan manufaktur, pendapatan terutama diperoleh dari penjualan produk selesai.

Pendapatan pada perusahaan jasa diperoleh dari penyerahan jasa kepada pihak lain. Suwardjono (2014:81), mengkalifikasikan pendapatan sebagai berikut:

1. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi adalah pendapatan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan. Nama pendapatan operasi ini dipengaruhi oleh jenis usaha perusahaan. Untuk perusahaan jasa nama pendapatan disesuaikan dengan bidang usaha perusahaan tersebut. Misalnya,

perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa angkutan akan menamakan pendapatannya dengan pendapatan angkutan. Untuk perusahaan perdagangan atau pemanufaktur, yang memperoleh pendapatannya dari menjual barang atau produk, pendapatan operasinya disebut dengan penjualan (sales revenues).

2. Pendapatan Nonoperasi

Pendapatan nonoperasi adalah pendapatan selain yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan yang sifatnya incidental atau yang tidak secara langsung berkaitan dengan kegiatan utama perusahaan. Pendapatan ini sering disebut dengan pendapatan lain-lain dan untung (other revenues and gains). Contoh pos yang termasuk dalam pendapatan nonoperasi antara lain: pendapatan bunga, pendapatan dividen, untung penjualan aktiva tetap, dan untung penjualan aktiva investasi.

3. Untung Luar Biasa

Untung nonoperasi yang sifatnya luar biasa baik kejadiannya maupun jumlahnya biasanya dipisahkan dan disebut dengan pos luar biasa. Untung semacam ini biasanya diperoleh perusahaan akibat kejadian yang tidak dapat dikendalikan manajemen. Contohnya adalah suatu perusahaan memperoleh ganti rugi yang besar karena menang dalam perkara pengadilan dalam kasus pelanggaran hak paten.

2.2. Konsep Pendapatan Bagi Hasil

2.2.1. Pengertian Sistem Bagi Hasil

Bagi hasil menurut terminologi asing (Inggris) dikenal dengan profit sharing. Profit sharing dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Adapun menurut Muhammad (2014:105), secara istilah profit sharing merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dan lain-lain. Dengan demikian, bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana.

Sistem bagi hasil merupakan sistem dimana dilakukan perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam kegiatan usaha diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan di dapat antara kedua belah pihak atau lebih bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan cirri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syari'ah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai dengan kesepakatan bersama, dan dibuat dengan dasar kerelaan (an-tarodhin) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur paksaan.

Akad berpola bagi hasil pada prinsipnya, merupakan suatu transaksi yang mengupayakan suatu nilai tambah (added value)

dari suatu kerja sama antar pihak dalam memproduksi barang dan jasa. Menurut Agustianto (2015:56), bagi hasil adalah keuntungan atau hasil yang diperoleh dari pengelolaan dana baik investasi maupun transaksi jual beli yang diberikan nasabah.

2.2.2. Perhitungan Bagi Hasil

Perhitungan bagi hasil itu sendiri disepakati menggunakan pendekatan atau pola :

a. Revenue Sharing

Perhitungan bagi hasil didasarkan pada total seluruh pendapatan yang diterima sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Revenue Sharing mengandung kelemahan, karena apabila tingkat pendapatan bank sedemikian rendah maka bagian bank, setelah pendapatan di distribusikan oleh bank, tidak mampu mempunyai kebutuhan operasionalnya (yang lebih besar dari pada pendapatan fee) sehingga merupakan kerugian bank dan membebani para pemegang saham sebagai penanggung kerugian (Arifin, 2011:70).

b. Profit & Loss Sharing

Adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada seluruh pendapatan, baik hasil investasi dana maupun pendapatan fee atas jasa-jasa yang diberikan bank setelah dikurangi biaya-biaya operasional bank. Pada saat akad terjadi, wajib disepakati sistem bagi hasil yang digunakan, apakah

revenue sharing, profit & loss sharing atau gross profit. Jika tidak disepakati, akad itu menjadigarhar. Pembayaran imbalan bank syariah kepada deposan (pemilik dana) dalam bentuk bagi hasil besarnya sangat tergantung dari pendapatan yang diperoleh oleh bank sebagai mudharibatas pengelolaan danamudharabahtersebut, apabila bank syariah memperoleh hasil usaha yang besar maka distribusi hasil usaha didasarkan pada jumlah yang besar, sebaliknya apabila bank syariah memperoleh hasil usaha yang sangat kecil.

Konsep ini mendapat unsur keadilan, dimana tidak ada suatu pihak yang diuntungkan sementara pihak yang lain dirugikan antara pemilik dana dan pengelola dana sehingga besarnya benefit yang diperlukan deposan sangat tergantung kepada kemampuan bank dalam menginvestasikan dana- dana yang diamanahkan kepadanya (Wirosa, 2015:88).

Rumus Gross Profit Sharing:

$$\text{- Bagi Hasil} = \text{Persentase Nisbah} \times \text{Laba Kotor}$$

Rumus Profit Sharing:

$$\text{- Bagi Hasil} = \text{Persentase Nisbah} \times \text{Laba Rugi Bersih}$$

2.2.3. Landasan Hukum Islam Sistem Bagi Hasil

Sistem ekonomi Islam dalam aktivitasnya sangat menitikberatkan pada nilai-nilai yang terkandung dalam ajaran Islam. Oleh karena itu setiap pelaku ekonomi, baik individu,

masyarakat maupun pemerintah dalam aktivitasnya mengharuskan adanya kepatuhan terhadap peraturan atau norma-norma yang telah diatur dalam Islam, dapat dikemukakan disini beberapa sumber hukum ekonomi Islam yaitu Al-Qur'an, Sunnah dan Ijma'

Begitu juga dengan sistem bagi hasil, dalam islam terdapat beberapa landasan kuat, diantaranya dalam al- Qur'an surat Ali Imran ayat 130:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَاْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً ۚ وَاتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan (QS. Ali Imran:130)

Selain ayat di atas, hadis nabi juga menjadi landasan kuat untuk sistem bagi hasil ini, yaitu:

عَنْ جَابِرِ رَضِيَ اللهُ عَنْهُ قَالَ: لَعَنَ رَسُولُ اللهِ آكِلَ الرِّبَا ، وَمُوكِلَهُ وَكَاتِبَهُ ، وَشَاهِدَيْهِ وَقَالَ : هُمْ سَوَاءٌ

Artinya: Dari Jabir r.a Rasulullah SAW telah melaknat (mengutuk) orang yang makan riba, wakilnya, penulisnya dan dua saksinya “(mereka itu semua sama)”. (HR.Muslimm, No. 2995)

2.3. Konsep Pendapatan Jual Beli

2.3.1. Pengertian Pendapatan Jual Beli

Pendapatan dari jual beli sering juga disebut dengan omzet yaitu jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual. Perdagangan atau perniagaan pada umumnya adalah pekerjaan membeli barang dari suatu tempat dan suatu waktu dan menjual barang tersebut di tempat dan waktu lainnya untuk memperoleh keuntungan. (Assauri, 2015:18).

Pendapatan jual beli merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Tjiptono (2016:52) berpendapat bahwa Omzet merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan barang perunitnya. Pada dasarnya berdagang suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi untuk barang tersebut, mulai dari penjual, produsen sampai kepada pembeli konsumen akhir.

Berdasarkan beberapa definisi tersebut di atas dapat dipahami bahwa pendapatan jual beli adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan penjualan jual beli dari

hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

2.3.2. Cara Meningkatkan Penjualan Jual Beli

Salah satu hal penting bagi seorang pebisnis yaitu mengetahui apakah produk yang mereka jual dapat disukai atau tidak di pasaran. Banyak faktor yang dapat kita lakukan untuk menaikkan omset penjualan dalam berwirausaha. Meningkatkan omzet dagang, meliputi:

a. **Memiliki Kepribadian Unggul**

Untuk itu setiap pedagang yang ingin meningkatkan omzet dagang di atas target, mutlak harus memiliki kepribadian unggul dan bukan hanya sekedar pandai menjual. Pedagang harus mempunyai kesabaran dan kerendahan hati terhadap semua orang. Mereka juga harus ramah dan tidak boleh sombong meskipun memiliki segudang pengalaman menjual. Penjual juga harus mampu berempati dan fleksibel kepada pelanggan agar pelanggan merasa senang. Pada akhirnya, pedagang harus tetap antusias pada saat kapan pun dan dimana pun bertemu dengan pelanggan. Mereka juga harus menjaga kedisiplinan sehingga pelanggan merasa dihargai. Selain itu mereka harus siap melayani setiap pelanggan karena pelanggan sebenarnya yang menggaji semua karyawan.

b. Berani Berubah

Kebutuhan konsumsi akan terus bertambah, baik terhadap produk/jasa. Ini berarti jumlah pesaing akan semakin bertambah, bahkan pesaing dari mancanegara akan semakin banyak hadir ke dalam pasar domestik. Menyiasati semua itu, mau tidak mau, suka atau tidak suka, para salesman harus mulai berubah. Mereka harus memiliki paradigma lebih global dan tidak gagap teknologi. Juga tidak boleh lagi berpikir secara jangka pendek hanya mengejar order semata melainkan harus berpikir panjang dan berpikir tentang customer.

c. Membangun Jaringan

Membangun jaringan adalah mutlak harus dilakukan oleh para pedagang saat ini mengingat pelanggan sudah saling terhubung dengan kemajuan teknologi internet. Mereka saling berkomunikasi untuk mendapatkan informasi. Untuk itu kita hendaknya lebih dekat dengan mereka bila ingin menambah jumlah pelanggan.

d. Mengembangkan Diri

Untuk dapat terus berprestasi, pedagang harus belajar dari orang-orang sukses yang ada di sekitar mereka. Mereka juga dapat belajar dari true story orang-orang sukses melalui buku-buku yang banyak dijual di toko buku. Mereka harus mulai mengubah cara berpikir negatif menjadi berpikir positif. Pedagang juga wajib mengikuti rapat yang diselenggarakan

oleh perusahaan karena forum ini dapat digunakan untuk berbagi informasi dan pengalaman dengan pedagang lain.

e. Menghargai Pelanggan

Pelanggan akan lebih mudah “ditaklukkan” jika penjual mau berkorban dengan memberikan perhatian. penjual dapat membantu perusahaan meningkatkan citra merek produk yang dijual dengan lebih menghargai pelanggan.

f. Sedikit Bicara

Banyak mendengar Saat ini, pedagang dituntut tidak banyak berbicara, sebaliknya mereka harus banyak mendengar. Karena mereka harus mengetahui kebutuhan, keinginan, dan harapan pelanggan. Bahkan situasi persaingan yang sudah tidak terkendali menuntut penjual untuk menggali lebih dalam lagi hasrat dan gairah pelanggan yang terpendam.

g. Jangan Takut Bersaing

Menghadapi pesaing yang sering melakukan serangan “perang harga” atau harga murah tidak bisa dihadapi dengan cara yang sama. Harus disadari bahwa bisnis harus menghasilkan laba, bukan kerugian. Untuk itu dalam menghadapi pesaing, harus lebih bersikap rendah hati tetapi tetap tidak gentar.

h. Jangan Berhenti Sampai di Sini

Saat ini kualitas produk yang dijual rata-rata mendekati sama. Artinya, produk yang satu dengan yang lain hampir sama

kualitasnya. Kalau sudah begitu, hanya penjual yang bisa melayani dengan memuaskan yang akan dipilih pelanggan.

2.3.3. Pendapatan Omset Menurut Syari'ah

Dalam islam tidak ada masalah dengan tambahan harga untuk suatu barang dagangan, selama bukan makanan, sehingga termasuk ihtikar (menimbun barang) yang hukumnya terlarang. Hanya saja, selayaknya tidak keluar dari harga normal, sehingga termasuk penipuan, yang menyebabkan pembeli memiliki hak pilih setelah jual beli. Sebagian ulama menetapkan batasannya adalah sepertiga.

Berdasarkan sabda Nabi shallallahu „alaihi wa sallam , “Sepertiga, dan sepertiga itu sudah banyak”. (HR Bukhari dan Muslim) . Tidak ada batasan tertentu untuk harga, hingga tidak boleh dilampaui. Karena seseorang terkadang membeli barang dagangan sangat murah, kemudian dia jual dengan harga berkali lipat dari modalnya, atau dia tunggu kesempatan yang cocok, lalu dia jual sehingga mendapatkan untung besar.

عَنْ عُرْوَةَ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَعْطَاهُ دِينَارًا يَشْتَرِي لَهُ بِهِ شَاةً فَأَشْتَرَى لَهُ بِهِ شَاتَيْنِ فَبَاعَ إِحْلًا هُمَإِذِ يَنَا رَوْجَاءَ هُ بِدِينَارٍ وَشَاةٍ فَدَعَا لَهُ بِالْبَرَكَةِ فِي بَيْعِهِ وَكَانَ لَوْ أَشْتَرَى لَتَرَابَ لَرْبِحَ فِيهِ

Artinya: Dari Urwah radhiyallahu „anhu, bahwa Nabi shallallahu „alaihi wa sallam memberinya 1 dinar untuk membeli seekor kambing. Namun oleh Urwah satu dinar itu digunakan untuk membeli 2 ekor kambing. Kemudian

satu kambing dijual lagi dengan harga 1 dinar. Sehingga dia pulang dengan membawa 1 dinar dan seekor kambing. Lalu Nabi shallallahu alaihi wa sallam mendoakan keberkahan untuknya. Andai Urwah ini menjual pasir, dia akan mendapat untung.” (HR.Bukhari, 3641).

Dalam hadis ini, Urwah mendapat untung berlipat. Beliau menjual salah satu kambingnya dengan 1 dinar, padahal dia membeli dengan 1 dinar untuk 2 ekor kambing. Sehingga dia untuk satu kambing. Dan Nabi shallallahu,alaihi wa sallam memperbolehkan perbuatan Urwah, bahkan mendoakannya dengan kebaikan. Islam memang tidak memberikan standarisasi pasti terkait pengambilan keuntungan dalam jual beli. Begitu, sepantasnya bagi seorang muslim untuk tidak mendzalimi sesama muslim yang lain dengan mengambil keuntungan terlalu besar. Harga yang sangat mahal karena keuntungan yang diambil sangat besar tentu sangat memberatkan kepada pihak pembeli. Dalam hal ini, tidak akan ada istilah tolong menolong yang dari awal sangat diwanti-wanti oleh Islam. Islam tidak melarang untuk mengambil keuntungan, namun dalam batas kewajaran.

2.4. Konsep Laba Bersih

2.4.1. Pengertian Laba Bersih

Pengertian Laba secara umum adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian

laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya- biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya (Harahap, 2012: 113). Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukur aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual.

Jumingan (2015:25) mengemukakan bahwa selisih antara penjualan bersih (unit penjualan kali harga jual) dengan harga pokok penjualan (unit penjualan kali unit cost) menunjukkan laba bruto. Laba bruto digunakan untuk menutup biaya usaha dan biaya lain-lain, sisanya merupakan laba bersih. Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.

Menurut Zaki (2014:65) Laba bersih merupakan ukuran beberapa besar harta yang masuk (pendapatan dan keuntungan) melebihi harta yang keluar (beban dan kerugian) suatu usaha. Sedangkan menurut Skousen (2011:236), laba bersih merupakan pengurangan beban terhadap pendapatan dari semua sumber. Laba bersih dari segi akuntansi menurut Suwardjono (2010:53) adalah selisih bersih antara pendapatan dan biaya ditambah atau dikurangi dengan selisih bersih antara untung dan rugi. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia melalui Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.25 Tahun 2015 adalah laba seringkali digunakan sebagai ukuran kinerja sebagai dasar bagi ukuran lain seperti investasi (Return on Investment) atau penghasilan per saham (Earning per share). Unsur yang berkaitan dengan pengukuran penghasilan bersih (laba) adalah penghasilan dan beban.

2.4.2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Bersih

Menurut Jumingan (2015:165) ada beberapa faktor yang mempengaruhi perubahan laba bersih (net income), Faktor-faktor tersebut, yaitu sebagai berikut:

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga per unit.
2. Naik turunnya harga pokok penjualan, perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dari harga per unit atau harga pokok per unit.

3. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan.
4. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya nonoperasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam penerimaan discount.
5. Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar kecilnya laba yang diperoleh atau tinggi rendahnya tarif pajak.
6. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

2.4.3. Pengukuran Laba

Untuk mengukur tingkat laba dari penjualan, maka digunakan alat analisis profit margin. Halim (2012:81) profit margin menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}}$$

Profit margin yang tinggi menandakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu. Profit margin yang rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat penjualan tertentu, atau kombinasi dari kedua

hal tersebut. Secara umum rasio yang rendah bisa menunjukkan ketidakefisienan manajemen.

2.5. Penelitian Sebelumnya

Teoritical mapping atas penelitian terdahulu berupa nama peneliti, tahun penelitian, variabel yang dipergunakan serta hasil penelitiannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2. 1.
Penelitian Sebelumnya

No.	Penelitian dan Judul	Variabel	Hasil Penelitian	Persamaan dan Perbedaan
1.	Alfindo Akerta (2017) Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah dan Pendapatan Margin Murabahah Terhadap Laba Perusahaan di PT. Bank Syariah Bukopin Periode 2013-2016	- Pendapatan bagi hasil - Pendapatan margin -Laba perusahaan	Semua variabel X berpengaruh terhadap laba perusahaan dengan nilai koefisien sebesar 0,403.	Sama-sama meneliti laba bersih, hanya berbeda objek penelitian, waktu dan tempat penelitian.

Tabel 2.1 Lanjutan

2.	Juliana Putri (2017) Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah dan Bagi Hasil Musyarakah Terhadap Laba Bersih Bank Syariah	-Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah -Bagi Hasil Musyarakah -Laba Bersih	Semua variabel X berpengaruh terhadap laba bersih dengan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$.	Sama-sama meneliti laba bersih, hanya berbeda objek penelitian, waktu dan tempat penelitian.
3.	Iklimah Agustina (2018) Pengaruh Pendapatan Margin Murabahah dan Pendapatan Bagi Hasil Musyarakah terhadap Laba Bersih	-Pendapatan margin -Pendapatan bagi hasil -Laba bersih	Pendapatan margin murabahah dan pendapatan bagi hasil musyarakah berpengaruh positif signifikan secara bersama-sama (0,000)	Sama-sama meneliti laba bersih, hanya berbeda objek penelitian, waktu dan tempat penelitian.
4.	Melya Puri (2018) Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Terhadap Laba Bersih (Studi Outlet Kebab Baba Rafi di Kota Makasar)	-Pendapatan bagi hasil -Laba bersih	Pendapatan bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih (0,000)	Sama-sama meneliti laba bersih, hanya berbeda objek penelitian, waktu dan tempat penelitian.

Tabel 2.1 Lanjutan

5.	<p>Zaenudin (2018) Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah Terhadap Bagi Hasil Tabungan</p>	<p>-Pendapatan bagi hasil mudharabah -Pendapatan bagi hasil musyarakah -Pendapatan bagi hasil murabahah -Bagi hasil tabungan</p>	<p>Pendapatan bagi hasil mudharabah musyarakah dan murabahah berpengaruh positif dan signifikan terhadap bagi hasil tabungan</p>	<p>Sama-sama meneliti pengaruh bagi hasil berbeda pada variabel Y dan objek penelitian, waktu serta tempat penelitian</p>
6.	<p>Mukodam (2020) Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil dan Pengembangan Produk Terhadap Laba Bersih (Studi Outlet Grobak Tyois di Semarang)</p>	<p>-Pendapatan bagi hasil - Pengembangan produk -Laba bersih</p>	<p>Pendapatan bagi hasil dan pengembangan produk secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih dengan nilai $R = 0.905$</p>	<p>Sama-sama meneliti laba bersih, hanya berbeda objek penelitian, waktu dan tempat penelitian</p>

Tabel 2.1 Lanjutan

7.	Dimas Muhammad Fajar (2020) Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Dan Margin Murabahah Terhadap Profitabilitas Bank Syariah	-Pendapatan bagi hasil -Margin murabahah - Profitabilitas	Pendapatan bagi hasil dan margin murabahah berpengaruh terhadap profitabilitas bank syariah (R = 0.886)	Sama-sama meneliti pengaruh bagi hasil berbeda pada variabel Y dan objek penelitian, waktu serta tempat penelitian
----	--	---	---	--

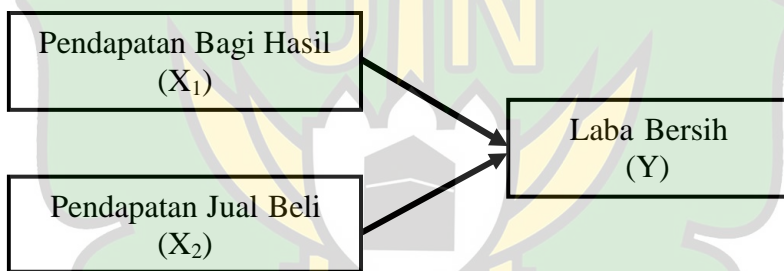
2.6. Kerangka Pemikiran

Laba bersih yang diperoleh kedua belah pihak yang membuat perjanjian bagi hasil adalah pendapatan yang diterima dari pembiayaan atau pendanaan yang telah dikurangi dengan biaya-biaya yang diperlukan dalam pelaksanaan suatu proyek atau usaha. Setelah adanya perhitungan laba bersih, dapat diketahui sejauh mana usaha tersebut berhasil atau tidaknya dalam mengelola proyek tersebut. Sehingga dengan tingkat laba atau posisi keuangan yang baik serta ditunjang dengan kualitas manajemen yang baik pula maka diharapkan suatu usaha akan mampu menghadapi ekspansi pasar dan kontinuitas usaha akan lebih terjamin yang pada akhirnya tingkat laba bersih pun akan semakin besar pula.

Bagi hasil mempunyai signifikansi hubungan dengan tingkat laba bersih yang dihasilkan. Adanya signifikansi hubungan bagi hasil dengan tingkat keuntungan, dikarenakan bagi hasil disini merupakan salah satu pendapatan bagi usaha dari adanya penyaluran dana melalui pembiayaan yang berprinsip bagi hasil (syirkah).

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, maka paradigma atau hubungan antar konsep dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 2. 1. Kerangka Pemikiran



2.7. Hipotesis

Bedasarkan latar belakang penelitian, landasan teoritis dan kerangka pemikiran yang telah di temukan sebelumnya maka penulis mengajukan dugaan atau hipotesis yaitu:

H1 : Ada pengaruh yang signifikan dari pendapatan bagi hasil terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.

H2 : Ada pengaruh yang signifikan dari pendapatan jual beli terhadap terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian empiris yang datanya berbentuk angka-angka. Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan penemuan- penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistik atau cara-cara lain dari kuantifikasi (pengukuran) (Syahrudin & Salim, 2017:36).

Jenis penelitian ini berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu dan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian survey. Dalam penelitian survey, informasi yang dikumpulkan dari responden dengan menggunakan kuesioner (Sugiyono, 2013:11).

3.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di outlet Saladq Banda Aceh yang berjumlah 6 outlet, masing-masing adalah outlet Ketapang, Batoh, Kp. Pineung, Beurawe, Lamnyong dan Punge. Objek penelitian berhubungan dengan pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli yang dikaitkan dengan laba bersih yang diterima outlet Saladq Banda Aceh.

3.3. Populasi dan Sampel Penelitian

Menurut Sugiyono (2012:55) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, kemudian ditarik kesimpulannya.” Berdasarkan pendapat tersebut, maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah seluruh outlet Saladq yang ada di Kota Banda Aceh yang berjumlah sebanyak 6 outlet.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2012: 116). Menurut Sumarni (2012 : 77),”Purposive sampling adalah teknik mengambil sampel dengan menyesuaikan diri berdasarkan kriteria atau tujuan tertentu (disengaja)”. Data penelitian ini merupakan pooled data yang bersifat kuantitatif. Menurut Jogiyanto (2012:54) “panel data atau pooled data adalah gabungan dari data yang melibatkan satu waktu tertentu dengan banyak sampel (cross sectional) dan data yang melibatkan urutan waktu (time series)”. Data penelitian didapatkan dari hasil laporan keuangan perusahaan outlet Saladq. Data tersebut dikumpulkan secara urutan waktu (time series).

Dalam penelitian ini, peneliti mengambil data bulanan selama 12 bulan yaitu periode 2019. Alasan peneliti mengambil periode 2019 karena situasi, penjualan dan kondisi usaha Saladq sedang berada dalam masa stabil, sedangkan di tahun 2020, outlet Saladq juga terkena dampak pandemi yang berpengaruh terhadap

penjualannya. Berdasarkan hal tersebut, outlet Saladq yang menjadi subjek penelitian adalah 6 outlet, dengan rentang bulan pengamatan Januari -Desember 2019, maka jumlah subjek pengamatan adalah 72 observasi.

3.4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data

Sumber data yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini adalah:

1. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari perusahaan dan membutuhkan pengolahan lebih lanjut. Contoh : hasil wawancara.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, seperti laporan keuangan, struktur organisasi, dan lain-lain.

Jenis data yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini data sekunder, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, seperti laporan keuangan, struktur organisasi, dan lain-lain. Dalam hal ini data yang sudah jadi tersebut berupa data laporan keuangan dan laporan bulanan outlet Saladq Banda Aceh periode Januari - Desember 2019, yang langsung diperoleh dari outlet Saladq Banda Aceh.

3.5. Operasional Variabel

Variabel-variabel, yang dioperasionalkan dalam penelitian ini dibedakan menjadi tiga kategori yaitu variabel bebas (Independent) untuk penelitian ini adalah variabel kualitas pelayanan (X) dan kepuasan konsumen (Y). Definisi operasional dari masing-masing variabel dalam penelitian dapat di jabarkan sebagai berikut:

Tabel 3. 1.
Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Variabel	Pengukuran Variabel	Skala
Variabel independent				
1.	Pendapatan Bagi Hasil	Pembagian keuntungan berdasarkan perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha.	Rupiah penuh	Nominal
2.	Pendapatan Jual Beli (X2)	Jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual	Rupiah penuh	Nominal

Tabel 3.1
Lanjutan

Variabel dependent				
1.	Laba Bersih (Y)	Ukuran beberapa besar harta yang masuk (pendapatan dan keuntungan) melebihi harta yang keluar (beban dan kerugian) suatu usaha	Rupiah penuh	Nominal

3.6. Teknik Analisis Data

Untuk mengetahui sejauh mana pengaruh pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih pada outlet Saladq Banda Aceh, maka dianalisis secara kuantitatif dengan menggunakan analisis persamaan regresi berganda dengan formula sebagai berikut:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

Keterangan :

Y = Laba bersih

a = Konstanta

x1= Pendapatan bagi hasil

x_2 = Pendapatan jual beli

$b_1 - b_2$ = Koefisien

e = Error term

3.7. Pengujian Hipotesis

Untuk menguji pengaruh bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih pada outlet Saladq Banda Aceh periode Januari - Desember 2019, pada penelitian ini dilakukan dengan cara mengambil langsung dari nilai koefisien regresi masing-masing variabel bebas. Untuk menguji pengaruh variabel independen (X_1 dan X_2) secara simultan dan parsial terhadap variabel dependen (Y).

Rancangan tersebut dinyatakan dalam hipotesis alternatif (H_a), yaitu:

- H_1 : Pendapatan bagi hasil berpengaruh terhadap laba bersih pada Saladq Banda Aceh.
- H_2 : Pendapatan jual beli berpengaruh terhadap laba bersih pada Saladq Banda Aceh.
- H_3 : Pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli berpengaruh terhadap laba bersih pada Saladq Banda Aceh.

3.7.1. Secara Simultan (uji-F)

Pengujian ini dilakukan dengan uji Statistik F dengan kriteria : Terima H_0 bila $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ dan Tolak H_0 (terima H_1) bila $F_{hitung} \geq F_{tabel}$. Dengan menggunakan SPSS Versi 22

akan dilihat pada tabel ANOVA ataupun dengan membandingkan sig. F dengan level of test (α) dengan ketentuan Terima Ho bila sig. F $\geq \alpha$ dan Tolak Ho (Terima H1) bila sig. F $\leq \alpha$.

3.7.2. Secara Parsial (uji-t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependent. Yang menjadi kriteria dalam pengujian hipotesis ini adalah :

Ho1 : $\beta_1 = 0$ Pendapatan bagi hasil tidak berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.

Ha1 : $\beta_1 \neq 0$ Pendapatan bagi hasil berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.

Ho2 : $\beta_2 = 0$ Pendapatan jual beli tidak berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.

Ha2 : $\beta_2 \neq 0$ Pendapatan jual beli berpengaruh terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.

Uji parsial ini sering disebut dengan uji t (Uji 2 arah) yang mana dengan uji ini apakah hipotesis yang digunakan diterima atau ditolak dengan ketentuan apabila hasil uji t dengan tingkat kepercayaan (confidence interval) 95% dengan $\alpha = 0,05$ jika hasil t-hitung lebih besar dari t-tabel maka Ho ditolak dan H1 diterima, dan sebaliknya apabila t-hitung lebih kecil dari t-tabel maka Ho diterima dan H1 ditolak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1. Sejarah Singkat

Salad buah adalah makanan alternatif yang menyehatkan. Bahkan bisa mencegah dan mengobati beberapa jenis penyakit. Sayuran dan buah dalam salad kaya akan nutrisi, kandungan gizi, mengandung serat tinggi, juga mengandung berbagai vitamin dan mineral yang sangat berguna bagi kesehatan tubuh. Kita sering tak menyadari, semangkuk kecil salad buah dengan komposisi tepat, akan sangat berguna bagi 'kesegaran' tubuh kita. Salad memberikan kepada tubuh begitu banyak serat yang pada gilirannya akan menurunkan kolesterol dan mengurangi sembelit. Dengan hal tersebut, maka saya ingin membuat usaha makanan atau camilan, yaitu usaha makanan "Salad buah" untuk dikembangkan menjadi usaha besar agar masyarakat selain mendapatkan jajanan yang sedikit beragam juga mendapatkan manfaat yang terkandung pada masing masing buah buahan tersebut.

Berangkat dari hal tersebut, pada awal tahun 2017, didirikanlah salah satu industri rumahan yang bergerak di bidang makanan segar salad di Kota Banda Aceh, yang diberi nama "Saladq". Usaha ini dibentuk atas dasar cita-cita pemilik untuk memiliki usaha di bidang makanan segar, selain itu pada

saat tersebut juga didukung dengan musim makan makanan-makanan sehat seperti salad buah. Pemilik melihat trend tersebut sebagai sebuah peluang usaha yang menjanjikan, sehingga lahirlah usaha Saladq ini. Usaha ini mulai beroperasi dari rumah kemudian di bulan ketiga berhasil membuka outlet pertama di Batoh Kecamatan Lueng Bata.

Perkembangan makanan sehat yang begitu agresif membuat usaha Saladq berhasil menambah dua outlet sekaligus pada bulan ke lima sejak berdiri yaitu di Kampung Pineung Kecamatan Syiah Kuala dan Keutapang Kecamatan Lhoong. Tak berhenti disitu, dibulan ketujuh dan ke sepuluh Saladq Kembali menambah outlet di Beurawe Kecamatan Kuta Alam, Lamnyong Kecamatan Syiah Kuala dan Punge Kecamatan Meuraxa. Hingga tahun 2020 Saladq telah memiliki 6 outlet yang tersebar di Banda Aceh dan Aceh Besar.

Salah satu kelebihan dari Saladq adalah produk yang dijual tidak hanya mengguankan buah segar namun menggunakan juga yoghurt bukan mayones, produk salad dengan menggunakan yoghurt lebih sehat dibandingkan dengan menggunakan mayones. Petumbuhan usaha yang agresif pastinya didukung dengan pendapatan yang didapat. Setiap usaha dibangun memiliki tujuan untuk memperoleh pendapatan maksimum, akan tetapi untuk mencapai laba yang maksimum harus disertai dengan pendapatan yang tinggi agar usaha tersebut mampu laba yang di inginkan. Laba merupakan aspek penting dalam sebuah usaha karena

menunjukkan sejauh mana pengelolaan usaha berhasil mengorganisasi usahanya.

Selanjutnya Saladq Banda Aceh memiliki beberapa visi, yaitu meningkatkan orang yang gemar mengkonsumsi buah dan menjadikan orang yang tidak suka buah menjadi menyukai buah dengan kemasan salad buah.

Untuk memperkuat visi tersebut, maka dibentuk pula beberapa misi dari Saladq ini, yaitu :

1. Memenuhi asupan gizi, vitamin, & serat dalam kehidupan sehari-hari
2. Mendorong kesadaran akan pentingnya menjaga kesehatan mulai dari apa yang kita konsumsi
3. Memberikan alternatif solusi hidup sehat yang mudah dan menyenangkan
4. Meningkatkan Konsumsi buah bagi konsumen
5. Mengajak Hidup sehat

Sedangkan yang menjadi tujuan utama dari berdirinya Saladq Banda Aceh ini adalah :

1. Memberi peluang kerja bagi orang lain
2. Mencari keuntungan/laba
3. Menarik minat konsumen dengan masakan yang sudah cukup terkenal
4. Mencapai target penjualan.

4.1.2. Sistem Bagi Hasil

Sistem bagi hasil di Saladq antara owner dengan outlet-outlet tidaklah rumit, perhitungan yang digunakan sangat sederhana. Setiap satu cup produk salad yang laku terjual, maka hasil penjualan tersebut di potong dengan modal awal. Kemudian keuntungannya dibagi dua dengan pihak owner dan franchisor, dengan persentase untuk owner 60% dari laba bersih per cup dan untuk franchisor 40% per cup nya.

4.1.3. Mekanisme Franchisor Saladq

Sebagai gambaran, untuk bergabung menjadi salah satu franchisor Saladq, harus melalui mekanisme sebagai berikut:

1. Syarat menjadi Franchise
 - Perencanaan lokasi usaha dilakukan oleh tim survey dari franchisor
 - Menyukai jenis produk makanan sehat
 - Bersedia untuk bekerja keras dan berperan aktif dalam mengoperasikan bisnis Saladq
 - Berkomitmen untuk mematuhi standarisasi bisnis Saladq
 - Berkomitmen untuk mengembangkan brand/ merk Saladq
 - Memahami keuntungan dan resiko bergabung dengan bisnis Saladq
2. Fasilitas yang didapat

- Pencarian lokasi usaha yang dilakukan oleh tim surveyor dari franchisor
- Rekrutmen dan pelatihan karyawan
- Satu unit outlet Paket perlengkapan outlet
- Buku panduan keuangan

4.1.4. Transisi Saladq

Saladq berdiri pada 8 Desember 2017, di rumah pribadi owner Jln Unmuha Lrg. Sawah Besar No.19 Batoh Luengbata Banda Aceh, kemudian setelah 2 bulan Saladq membuka outlet pertama kali di Batoh depan kampus Universitas Serambi Mekkah. Selanjutnya pada tanggal 8 Mei 2018 Saladq menambah outlet baru di kp Pineung dan ketapang. Dan pada tanggal 28 juli 2018 saladq kembali menambah cabang di beurawe dan lamnyong. Dan outlet terakhir didirikan pada tanggal 8 Oktober 2018 di punge blang cut. Dan hingga sekarang total seluruh outlet saladq di Banda Aceh ada 6 outlet. Yang mana 4 diantaranya dimiliki oleh franchisor dan 2 punya ownernya

4.2. Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Pendapatan bagi hasil dan Pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh, khususnya per periode Januari 2019 sampai dengan Desember 2019 dari 6 outlet Saladq di Kota Banda Aceh. Selanjutnya, analisis dilakukan sesuai dengan hipotesis yang telah

dirumuskan. Penelitian ini menggunakan pooled data selama 12 (dua belas) bulan pengamatan (dari tahun Januari 2019 - Desember 2019), dengan jumlah subjek penelitian sebanyak 6 outlet, sehingga jumlah sampel sasaran penelitian menjadi 72 observasi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan metode regresi linear berganda (multiple regression analysis) dan pengujian hipotesis sesuai dengan rancangan pengujian hipotesis yang diolah dengan menggunakan program SPSS (Statistical Product and Service Solutions) 22.0 for Windows Evolution Version.

4.2.1. Statistik Deskriptif

Berdasarkan data terdahulu pada bab 3 telah dibahas mengenai rancangan pembuktian untuk mengetahui hipotesis kerja (H_a) ini yaitu pengaruh Pendapatan bagi hasil dan Pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis statistik deskriptif dengan menggunakan software SPSS versi 22.0 dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan pengujian analisis regresi berganda. Prosedur dimulai dengan memasukkan variabel- variabel penelitian yaitu variabel bebas pendapatan bagi hasil dan Pendapatan jual beli dan variabel terikat laba bersih. Adapun data penelitian dapat disajikan pada halaman berikut ini.

Tabel 4. 1.

Deskripsi Variabel Penelitian Rasio Perusahaan Sampel

No	Variabel	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
1.	Pendapatan bagi hasil (X ₁)	72	1.297.500	3.368.000	2.179.348.61	474.854.422
2.	Pendapatan jual beli (X ₂)	72	4.325.000	11.210.000	7.169.763.89	1.558.503.639
3.	Laba bersih (Y)	72	2.018.333	5.231.333	3.288.021.63	737.899.327

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan Tabel 4.1 dapat dilihat nilai terendah, tertinggi, rata-rata, dan standar deviasi dari variabel yang diteliti dengan jumlah populasi sasaran yaitu 9, dan observasi penelitian 36 observasi. Pada variabel independen Pendapatan bagi hasil (X₁), Pendapatan bagi hasil atau profit sharing merupakan distribusi beberapa bagian laba pada para pegawai dari suatu perusahaan. Bentuk-bentuk distribusi ini dapat berupa pembagian laba akhir, bonus prestasi, dan lain- lain. Dengan demikian, bagi hasil merupakan sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara pemilik dana dan pengelola dana. Berdasarkan Tabel 4.1 di dapat dilihat bahwa nilai terendah variabel pendapatan bagi hasil adalah sebesar Rp. 1.297.500 yang diperoleh oleh Saladq di Outlet 6 pada bulan Januari 2019. Sedangkan nilai tertinggi

adalah sebesar Rp. 3.363.000 yang diperoleh oleh Saladq di Outlet 4 pada bulan Januari 2019.

Pada variabel independen selanjutnya, yaitu variabel pendapatan jual beli (X2) yang menggambarkan keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh. Seorang pengelola usaha dituntut untuk selalu meningkatkan penjualan jual beli dari hari kehari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya. Berdasarkan Tabel 4.1 dapat dilihat bahwa nilai terendah variabel pendapatan jual beli adalah sebesar Rp. 4.325.000 yang dimiliki Saladq di Outlet 6 pada bulan Januari 2019. Sedangkan nilai tertinggi sebesar Rp. 11.210.000 yang dimiliki oleh Saladq di Outlet 4 pada bulan Januari 2019.

Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu variabel laba bersih (Y), yaitu selisih antara penjualan bersih (unit penjualan kali harga jual) dengan harga pokok penjualan (unit penjualan kali unit cost) menunjukkan laba bruto. Laba bruto digunakan untuk menutup biaya usaha dan biaya lain-lain, sisanya merupakan laba bersih. Berdasarkan Tabel 4.1 dapat dilihat bahwa nilai Laba bersih terendah adalah sebesar Rp. 2.018.333 yang diperoleh Saladq di Outlet 6 pada bulan Januari 2019. Sedangkan nilai

tertinggi adalah sebesar Rp. 5.231.333 yang diperoleh Saladq di Outlet 4 pada bulan Januari 2019.

4.2.2. Hasil Pengujian Hipotesis

Pengujian pengaruh pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih, baik secara bersama-sama maupun secara parsial menggunakan metode analisis regresi linear berganda. Berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS (Statistical Product and Service Solution) 22.0 for Windows Evolution Version, hasil regresi pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara rinci dapat dilihat pada Tabel di bawah ini

Tabel 4. 2.

Hasil Regresi Pengaruh Variabel Independen Terhadap Variabel Dependen

Nama Variabel	β	Standar Error	t_{hitung}	t_{tabel}	Sig
Konstanta (a)	17.495	78.400	0.223	1.993	0.824
Pendapatan bagi hasil	0.841	0.160	5.269	1.993	0.000
Pendapatan jual beli	0.712	0.049	14.641	1.993	0,000

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan hasil output komputer melalui program SPSS, maka diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y = 17,495 + 0,841 (X1) + 0,712 (X2)$$

Dari persamaan regresi di atas dapat dijelaskan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Koefisien Regresi (β)

- Koefisien konstanta atau ketetapan yang diperoleh dari variabel bebas dan variabel terikat adalah sebesar 17.495. Artinya bila mana variabel Laba bersih (Y) dianggap konstan, maka besarnya pengaruh dari pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli adalah sebesar 17.495 dalam satuan skala
- Besarnya koefisien variabel Pendapatan bagi hasil sebesar 0.841 artinya setiap kenaikan 1% perubahan dalam variabel pendapatan bagi hasil secara relatif akan meningkatkan nilai laba bersih sebesar 84,1% dengan asumsi variabel pendapatan jual beli dianggap konstan.
- Besarnya koefisien variabel pendapatan jual beli sebesar 0.712 artinya setiap kenaikan 1% perubahan dalam variabel pendapatan jual beli

Secara relatif akan meningkatkan nilai laba bersih sebesar 71,2% dengan asumsi variabel pendapatan bagi hasil dianggap konstan. Berdasarkan hasil analisis di atas dapat diketahui bahwa dari 2 (dua) variabel yang diteliti, variabel yang paling besar memberi pengaruh terhadap laba bersih adalah variabel pendapatan bagi hasil (X1) dengan nilai koefisien sebesar 0,841.

2. Koefisien korelasi (R) dan determinasi (R_2)

Hubungan dan pengaruh variabel bebas terhadap harga saham berdasarkan korelasi dan determinasi dapat dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4. 3.

Tabel Model Summary

R	R²	Adjusted R²	Std. Error of the estimate
0.782	0.665	0.464	139.701

Sumber : Data diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat besarnya koefisien determinasi (R^2) adalah sebesar 0,665. Artinya bahwa pendapatan bagi hasil (X_1) dan pendapatan jual beli (X_2) mempengaruhi laba bersih sebesar 66,5%, sedangkan selebihnya sebesar 33,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor variabel lain di luar dari pada yang menjadi variabel penelitian ini, seperti faktor hutang, modal awal dan lain-lain.

3. Pengujian Secara Simultan (Uji-F)

Uji simultan dilakukan dengan cara komputerisasi menggunakan program SPSS versi 22.0, yang bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel independen yaitu pendapatan bagi hasil (X_1) dan pendapatan jual beli (X_2) mempunyai pengaruh terhadap laba bersih, seperti terlihat pada tabel berikut ini :

Tabel 4. 4.
Analisis of Variance (Anova)

Model	Sum of Squares	df	Mean Squares	F_{hitung}	F_{tabel}	Sig
Regresi	373125.7	2	186562.9	9.559	3.132	0.000
Residual	1346627	69	19516.33			
Total	38659175	71				

Sumber : Data diolah, 2021

Pengujian dilakukan dengan Anova yang membandingkan nilai Fhitung dengan Ftabel Tabel 4.4 menunjukkan Fhitung sebesar 9,559 sedangkan Ftabel pada tingkat signifikansi $\alpha = 5\%$ adalah sebesar 3,132. Dari perhitungan tersebut memperlihatkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($9,559 > 3,132$). Besarnya nilai Fhitung daripada Ftabel, ini dikarenakan besarnya pengaruh pendapatan bagi hasil (X1) dan pendapatan jual beli (X2) terhadap laba bersih, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel pendapatan bagi hasil (X1) dan pendapatan jual beli (X2), secara bersama-sama (simultan) mem- pengaruhi secara signifikan laba bersih.

Dengan demikian terbukti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari pendapatan bagi hasil (X1) dan pendapatan jual beli (X2) terhadap laba bersih (Y) pada perusahaan Saladq di Kota Banda Aceh.

4. Pengujian Secara Parsial (Uji-t)

Uji parsial dalam penelitian ini diolah menggunakan program SPSS versi 22.0, yang bertujuan untuk menguji

kemaknaan parsial masing- masing variabel independen terhadap variabel dependen, pengambilan keputusan dilakukan dengan membandingkan nilai thitung dengan ttabel, pada taraf signifikansi $\alpha = 5\%$. Hasil perhitungan yang diperlihatkan pada tabel 4.5 berikut ini:

Tabel 4. 5.
Uji Parsial (t-test)

No	Variabel Independen	t	Sig.
1.	Pendapatan bagi hasil (X ₁)	5,269	0,000
2.	Pendapatan jual beli (X ₂)	14,641	0,002

Sumber : Data diolah, 2021

Pada tabel di atas menunjukkan variabel- variabel faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih (Y) pada Saladq Banda Ace, secara parsial, mempengaruhi laba bersih. Hasil penelitian terhadap variabel pendapatan bagi hasil (X₁) diperoleh thitung (5,269) dan ttabel (1,993). Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa thitung > ttabel dengan signifikansi sebesar 0,000 atau pendapatan bagi hasil (X₁) di bawah $\alpha = 5\%$. Selanjutnya pada variabel pendapatan jual beli (X₂) diperoleh thitung (14,641) dan ttabel (1,993). Hasil perhitungan ini menunjukkan bahwa thitung > ttabel dengan signifikansi sebesar 0,000 atau pendapatan jual beli (X₂) di bawah $\alpha = 5\%$. Sehingga hal ini dapat diartikan secara parsial variabel pendapatan jual beli (X₂) berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih (Y) Saladq Banda Aceh.

4.3. Pembahasan

4.3.1. Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil terhadap Laba bersih

Berdasarkan Tabel 4.2 nilai koefisien regresi pengaruh pendapatan bagi hasil (X1), terhadap Laba bersih (Y) 0,841. Nilai koefisien regresi sebesar 0,841 menunjukkan bahwa koefisien pendapatan bagi hasil (X1) terhadap Laba bersih tidak sama dengan nol ($\beta_i \neq 0$). Berdasarkan rancangan pengujian hipotesis, syarat untuk menyatakan bahwa pendapatan bagi hasil (X1), berpengaruh terhadap laba bersih (Y) apabila ($\beta_i \neq 0$).

Pengaruh ini juga terbukti secara positif dan signifikan (0,000), artinya jika pendapatan bagi hasil mengalami kenaikan maka laba bersih juga akan naik dan sebaliknya jika pendapatan bagi hasil mengalami penurunan maka laba bersih juga akan turun.

Pendapatan bagi hasil merupakan pendapatan yang diperoleh dari akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama menyediakan 100% modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak. Bagi hasil sebuah bentuk pengembalian dari kontrak investasi, berdasarkan suatu periode tertentu dengan karakteristiknya yang tidak tetap dan tidak pasti besar kecilnya perolehan pendapatan bagi hasil, karena perolehan pendapatan bagi hasil itu tergantung pada hasil usaha.

Hasil penelitian tersebut sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Melya Puri (2018) pada Outlet Kebab Baba Rafi di Kota Makasar, dimana pendapatan bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih (0,000). Hal ini terjadi karena pembiayaan ini nyaris tanpa resiko, dan juga tidak membebani modal kerja, sehingga laba bersih juga meningkat.

4.3.2. Pengaruh Pendapatan Jual Beli terhadap Laba Bersih

Berdasarkan Tabel 4.2 dapat dilihat bahwa nilai koefisien regresi yang diperoleh dari pengaruh pendapatan jual beli (X_2) terhadap laba bersih (Y) pada Saladq Banda Aceh adalah sebesar 0,712. Nilai koefisien regresi sebesar 0,712 menunjukkan bahwa koefisien regresi pendapatan jual beli (X_2) terhadap laba bersih tidak sama dengan nol ($\beta_2 \neq 0$). Berdasarkan rancangan pengujian hipotesis, syarat untuk menyatakan bahwa pendapatan jual beli (X_2) berpengaruh terhadap laba bersih (Y) apabila ($\beta_2 \neq 0$). Pengaruh tersebut juga bersifat positif dan signifikan (0,000).

Mengacu pada syarat tersebut, hasil penelitian ini menolak H_0 (Hipotesis nol) atau menerima H_a (Hipotesis alternatif). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa pendapatan jual beli (X_2) berpengaruh terhadap laba bersih pada Saladq Banda Aceh. Hal ini berarti jika pendapatan jual beli mengalami kenaikan maka laba bersih juga akan naik dan sebaliknya jika pendapatan jual beli mengalami penurunan maka laba bersih juga akan turun.

Pendapatan jual beli atau omzet merupakan jumlah uang dari hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual. Pendapatan jual beli merupakan keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Hal ini juga dikemukakan Tjiptono (2016:52), bahwa Omzet merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan barang perunitnya. Pada dasarnya berdagang suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi untuk barang tersebut, mulai dari penjual, produsen sampai kepada pembeli konsumen akhir.

Dimas Muhammad Fajar (2020) dalam penelitian tentang pendapatan jual beli berdasarkan margin murabahah juga menemukan adanya pengaruh yang signifikan dan positif terhadap profitabilitas Bank Syariah dengan besarnya pengaruh tersebut sebesar $R = 0,886$ atau 88,6%.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Pendapatan bagi hasil dan pendapatan jual beli berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh.
2. Pendapatan bagi hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh, (0,000).
3. Pendapatan jual beli berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih Saladq Banda Aceh, (0,000).

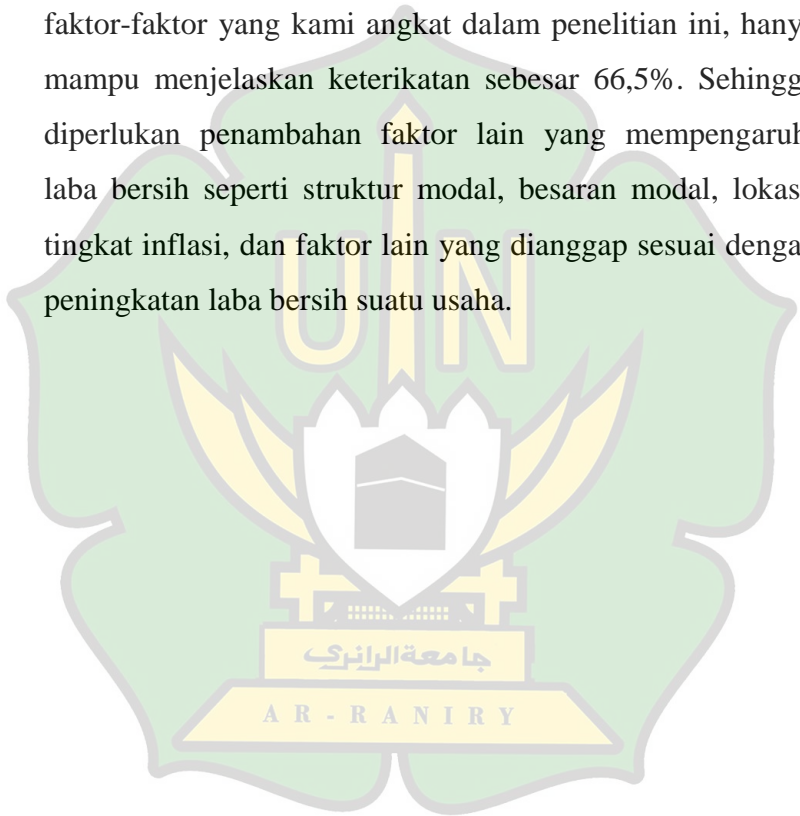
5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Pihak Saladq seharusnya lebih berhati-hati dalam memilih mitra bisnis dalam hal pembukaan outlet baru yang akan bekerjasama dengan menggunakan pembiayaan dari pemilik saladq, dikarenakan dana yang disalurkan cukup besar, ini memiliki resiko yang lebih tinggi daripada pembiayaan lainnya. Sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diterima oleh pihak saladq, hal ini dapat

dilihat dari beberapa outlet, seperti outlet 6 yang pendapatan jual belinya jauh di bawah outlet-outlet lain.

2. Kepada peneliti lain yang nantinya akan melakukan penelitian yang sama, diharapkan menambah atau melihat peningkatan laba bersih dari sudut lain, karena berdasarkan faktor-faktor yang kami angkat dalam penelitian ini, hanya mampu menjelaskan keterikatan sebesar 66,5%. Sehingga diperlukan penambahan faktor lain yang mempengaruhi laba bersih seperti struktur modal, besaran modal, lokasi, tingkat inflasi, dan faktor lain yang dianggap sesuai dengan peningkatan laba bersih suatu usaha.



DAFTAR PUSTAKA

- Agustianto. 2015. *Membangun. Literasi Keuangan. Syariah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Arifin, Zainul. 2011. *Dasar-Dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta : Azkia Publisher
- Arikunto, 2010. *Prosedur Penelitian*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Assauri, S., 2015. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada.
- Dimas Muhammad Fajar, 2020. Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Dan Margin Murabahah Terhadap Profitabilitas Bank Syariah (Studi Kasus Di Bank Umum Syariah Nasional Indonesia). *Jurnal INKLUSIF* Vol 1 No. 2
- Hanafi, 2012. *Manajemen Keuangan*. Edisi Kedua. Jakarta : PT. Gelora Aksara Pratama.
- Harahap, S. 2012. Analisis Kritis atas Laporan Keuangan. Jakarta: PT Raja Grasindo Persada.

Iklimah Agustina, 2018. Pengaruh Pendapatan Margin Murabahah dan Pendapatan Bagi Hasil Musyarakah terhadap Laba Bersih. *Journal of Islamic Economics and Banking*. E-ISSN 2580 - 3816. Vol 2 No. 2 Bulan Januari Tahun 2019

Ismail. 2014. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
Ikatan Akuntan Indonesia. 2010. *Standar Akuntansi Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat

Jumingan, 2015. *Analisis Kinerja Keuangan*. Cetakan Ke- Tiga. Jakarta: Bumi Aksara

Muhammad, 2014. *Teknik Penghitungan Bagi Hasil dan Profit Margin Pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press

Salim HS, 2013. *Hukum Kontrak Teori Dan Teknik Penyusunan Kontrak*. Jakarta: Sinar Grafika,.

Skousen, 2011, *Akuntansi Keuangan Intermediate Accounting*, Edisi Keenambelas. Diterjemahkan oleh Ali Akbar, Salemba Empat, Jakarta

Soemarso. 2014. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta : Salemba Empat

Sugiyono, 2012. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.

Suhrawardi K. 2014. *Hukum Ekonomi Islam*. Jakarta: Sinar Grafika

Suwardjono. 2014. *Teori Akuntansi (Perekayasaan Pelaporan Keuangan)* Edisi. Ketiga. Yogyakarta: BPFE

Tjiptono, Fandy, 2016. *Strategi Pemasaran*, Edisi 2, Yogyakarta: Andi Offset

Warren dkk. 2015. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat

Wiroso. 2015. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta: PT Grafindo.

Zaki. 2014. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Edisi. 5. Yogyakarta : BPPE

Zaenudin, 2018. Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah, Musyarakah dan Murabahah Terhadap Bagi Hasil Tabungan (Studi Pada KSU BMT Taman Surga Jakarta) *Jurnal Etikonomi* Vol. 1 3 No. 1

LAMPIRAN

Lampiran 1. Data Keuangan DATA KEUANGAN BULANAN OUTLET SALADQ BANDA ACEH PER JANUARI 2019 S/D DESEMBER 2019

(dalam rupiah penuh)

No	Outlet	Bulan	Pendapatan Bagi Hasil	Pendapatan Jual Beli	Laba Bersih
1	Outlet 1	Januari 2019	1.997.800	6.656.000	3.106.133
		Februari 2019	2.542.500	6.805.000	2.377.187
		Maret 2019	2.511.900	6.703.000	2.460.058
		April 2019	2.512.100	6.707.000	3.129.933
		Mei 2019	2.254.600	6.882.000	3.211.600
		Juni 2019	2.474.000	7.980.000	3.524.000
		Juli 2019	2.471.800	8.206.000	3.429.466
		Agustus 2019	2.424.000	8.080.000	3.270.666
		September 2019	2.449.900	8.133.000	3.295.400
		Oktober 2019	2.523.900	8.513.000	3.572.733
		Nopember 2019	2.123.200	7.044.000	3.287.200
		Desember 2019	2.247.500	7.495.000	3.497.666
2	Outlet 2	Januari 2019	1.924.300	6.381.000	2.677.800
		Februari 2019	1.943.800	6.346.000	2.661.466
		Maret 2019	1.940.200	6.534.000	3.049.200
		April 2019	1.779.700	5.999.000	2.699.533
		Mei 2019	1.619.800	5.366.000	2.504.133
		Juni 2019	1.578.200	5.294.000	2.470.533
		Juli 2019	1.921.200	6.404.000	2.988.533
		Agustus 2019	1.962.000	6.540.000	3.052.000
		September 2019	2.325.000	7.750.000	3.616.666
		Oktober 2019	2.136.000	7.120.000	3.322.666
		Nopember 2019	2.107.500	7.025.000	3.278.333
		Desember 2019	2.115.000	7.050.000	3.290.000

3	Outlet 3	Januari 2019	2.181.400	7.238.000	3.377.733
		Februari 2019	1.927.600	6.392.000	2.982.933
		Maret 2019	2.353.800	7.946.000	3.708.133
		April 2019	2.072.600	6.842.000	3.192.933
		Mei 2019	2.140.000	6.800.000	3.173.333
		Juni 2019	2.108.700	7.029.000	3.280.200
		Juli 2019	2.482.400	8.308.000	3.877.066
		Agustus 2019	2.634.100	8.847.000	4.128.600
		September 2019	2.623.700	8.779.000	4.096.866
		Oktober 2019	2.645.000	8.850.000	4.130.000
		Nopember 2019	2.758.200	9.194.000	4.290.533
		Desember 2019	2.526.100	8.387.000	3.913.933
4	Outlet 4	Januari 2019	3.368.000	11.210.000	5.231.333
		Februari 2019	2.881.100	9.373.000	4.374.066
		Maret 2019	2.818.500	9.395.000	4.384.333
		April 2019	2.969.000	9.930.000	4.634.000
		Mei 2019	2.940.000	9.800.000	4.573.333
		Juni 2019	2.728.000	9.160.000	4.274.666
		Juli 2019	2.757.500	9.025.000	4.211.666
		Agustus 2019	2.654.000	8.880.000	4.144.000
		September 2019	2.778.500	9.195.000	4.291.000
		Oktober 2019	2.568.900	8.663.000	4.042.733
		Nopember 2019	2.747.300	9.091.000	4.242.466
		Desember 2019	2.674.700	8.949.000	4.176.200
5	Outlet 5	Januari 2019	2.669.600	8.832.000	4.121.600
		Februari 2019	2.780.500	9.035.000	4.216.333
		Maret 2019	1.829.300	6.031.000	2.814.466
		April 2019	1.618.500	5.395.000	2.517.666
		Mei 2019	1.608.000	5.360.000	2.501.333
		Juni 2019	1.633.500	5.445.000	2.541.000
		Juli 2019	1.695.900	5.653.000	2.638.066

		Agustus 2019	2.137.500	7.125.000	3.325.000
		September 2019	2.106.600	7.022.000	3.276.933
		Oktober 2019	2.073.000	6.910.000	3.224.666
		Nopember 2019	2.075.100	6.917.000	3.227.933
		Desember 2019	2.115.000	7.050.000	3.290.000
6	Outlet 6	Januari 2019	1.297.500	4.325.000	2.018.333
		Februari 2019	1.359.000	4.530.000	2.114.000
		Maret 2019	1.346.400	4.488.000	2.094.400
		April 2019	1.352.400	4.508.000	2.103.733
		Mei 2019	1.410.300	4.701.000	2.193.800
		Juni 2019	1.575.000	5.250.000	2.450.000
		Juli 2019	1.655.700	5.519.000	2.575.533
		Agustus 2019	1.632.000	5.440.000	2.538.666
		September 2019	1.636.500	5.455.000	2.545.666
		Oktober 2019	1.670.100	5.567.000	2.597.933
		Nopember 2019	1.707.300	5.691.000	2.655.800
		Desember 2019	1.703.400	5.678.000	2.649.733



Lampiran 2. SPSS OUTPUT

Frequencies

Statistics

		Pendapatan Bagi Hasil	Pendapatan Jual Beli	Laba Bersih
N	Valid	72	72	72
	Missing	0	0	0
Mean		2.179.348.61	7.169.763.89	3.288.021.63
Std. Deviation		474.854.422	1.558.503.639	737.899.327
Minimum		1.297.500	4.325.000	2.018.333
Maximum		3.368.000	11.210.000	5.231.333

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pendapatan Jual Beli, Pendapatan Bagi Hasil ^b		. Enter

- a. Dependent Variable: Laba Bersih
b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,782 ^a	,665	,464	139,701

- a. Predictors: (Constant), Pendapatan Jual Beli, Pendapatan Bagi Hasil

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	373125,7	2	186562,9	9,559	,000 ^b
	Residual	1346627	69	19516,33		
	Total	38659175	71			

a. Dependent Variable: Laba Bersih

b. Predictors: (Constant), Pendapatan Jual Beli, Pendapatan Bagi Hasil

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	17,495	78,400		,223	,824
	Pendapatan Bagi Hasil	,841	,160	,541	5,269	,000
	Pendapatan Jual Beli	,712	,049	1,503	14,641	,000

a. Dependent Variable: Laba Bersih

Lampiran 3. Nilai F Tabel

Nilai F Tabel Pada Tingkat Keyakinan 95%

DF 2	DF 1					
	1	2	3	4	5	6
1	161,446	199,499	215,707	224,583	230,160	233,988
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,329
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,688	3,581
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661
19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740	2,628
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432
30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421
31	4,160	3,305	2,911	2,679	2,523	2,409
32	4,149	3,295	2,901	2,668	2,512	2,399
33	4,139	3,285	2,892	2,659	2,503	2,389
34	4,130	3,276	2,883	2,650	2,494	2,380
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485	2,372
36	4,113	3,259	2,866	2,634	2,477	2,364
37	4,105	3,252	2,859	2,626	2,470	2,356
38	4,098	3,245	2,852	2,619	2,463	2,349

DF 2	DF 1					
	1	2	3	4	5	6
51	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286
52	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397	2,283
53	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393	2,279
54	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389	2,275
55	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386	2,272
56	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383	2,269
57	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380	2,266
58	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377	2,263
59	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374	2,260
60	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371	2,257
61	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368	2,254
62	3,998	3,148	2,755	2,523	2,366	2,251
63	3,996	3,145	2,753	2,520	2,363	2,249
64	3,993	3,143	2,751	2,518	2,361	2,246
65	3,991	3,140	2,748	2,515	2,358	2,244
66	3,989	3,138	2,746	2,513	2,356	2,242
67	3,986	3,136	2,744	2,511	2,354	2,239
68	3,984	3,134	2,742	2,509	2,352	2,237
69	3,982	3,132	2,739	2,507	2,350	2,235
70	3,980	3,130	2,737	2,505	2,348	2,233
71	3,978	3,128	2,736	2,503	2,346	2,231
72	3,976	3,126	2,734	2,501	2,344	2,229
73	3,974	3,124	2,732	2,499	2,342	2,227
74	3,972	3,122	2,730	2,497	2,340	2,226
75	3,970	3,120	2,728	2,495	2,338	2,224
76	3,968	3,119	2,727	2,494	2,337	2,222
77	3,967	3,117	2,725	2,492	2,335	2,220
78	3,965	3,115	2,723	2,490	2,333	2,219
79	3,963	3,114	2,722	2,489	2,332	2,217
80	3,962	3,112	2,720	2,487	2,330	2,216
81	3,960	3,111	2,719	2,486	2,329	2,214
82	3,959	3,109	2,717	2,484	2,327	2,213
83	3,957	3,108	2,716	2,483	2,326	2,211
84	3,956	3,107	2,715	2,482	2,324	2,210
85	3,955	3,105	2,713	2,480	2,323	2,209
86	3,953	3,104	2,712	2,479	2,322	2,207
87	3,952	3,103	2,711	2,478	2,321	2,206
88	3,951	3,101	2,709	2,476	2,319	2,205

39	4,091	3,238	2,845	2,612	2,456	2,342	89	3,949	3,100	2,708	2,475	2,318	2,203
40	4,085	3,232	2,839	2,606	2,449	2,336	90	3,948	3,099	2,707	2,474	2,317	2,202
41	4,079	3,226	2,833	2,600	2,443	2,330	91	3,947	3,098	2,706	2,473	2,316	2,201
42	4,073	3,220	2,827	2,594	2,438	2,324	92	3,945	3,095	2,704	2,471	2,313	2,199
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432	2,319	93	3,943	3,094	2,703	2,470	2,312	2,198
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427	2,313	94	3,942	3,093	2,701	2,469	2,311	2,197
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422	2,308	95	3,941	3,092	2,700	2,467	2,310	2,196
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417	2,304	96	3,940	3,091	2,699	2,466	2,309	2,195
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413	2,299	97	3,939	3,090	2,698	2,465	2,308	2,194
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409	2,295	98	3,938	3,089	2,697	2,465	2,307	2,193
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404	2,290	99	3,937	3,088	2,696	2,464	2,306	2,192
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286	100	3,936	3,087	2,696	2,463	2,305	2,191



Nilai T-tabel

DF	Tingkat Keyakinan			
	99%	97,5%	95%	90%
1	63,656	25,452	12,706	6,314
2	9,925	6,205	4,303	2,920
3	5,841	4,177	3,182	2,353
4	4,604	3,495	2,776	2,132
5	4,032	3,163	2,571	2,015
6	3,707	2,969	2,447	1,943
7	3,499	2,841	2,365	1,895
8	3,355	2,752	2,306	1,860
9	3,250	2,685	2,262	1,833
10	3,169	2,634	2,228	1,812
11	3,106	2,593	2,201	1,796
12	3,055	2,560	2,179	1,782
13	3,012	2,533	2,160	1,771
14	2,977	2,510	2,145	1,761
15	2,947	2,490	2,131	1,753
16	2,921	2,473	2,120	1,746
17	2,898	2,458	2,110	1,740
18	2,878	2,445	2,101	1,734
19	2,861	2,433	2,093	1,729
20	2,845	2,423	2,086	1,725
21	2,831	2,414	2,080	1,721
22	2,819	2,405	2,074	1,717
23	2,807	2,398	2,069	1,714
24	2,797	2,391	2,064	1,711
25	2,787	2,385	2,060	1,708
26	2,779	2,379	2,056	1,706
27	2,771	2,373	2,052	1,703
28	2,763	2,368	2,048	1,701
29	2,756	2,364	2,045	1,699
30	2,750	2,360	2,042	1,697
31	2,744	2,356	2,040	1,696
32	2,738	2,352	2,037	1,694
33	2,733	2,348	2,035	1,692
34	2,728	2,345	2,032	1,691
35	2,724	2,342	2,030	1,690

DF	Tingkat Keyakinan			
	99%	97,5%	95%	90%
51	2,676	2,310	2,008	1,675
52	2,674	2,308	2,007	1,675
53	2,672	2,307	2,006	1,674
54	2,670	2,306	2,005	1,674
55	2,668	2,304	2,004	1,673
56	2,667	2,303	2,003	1,673
57	2,665	2,302	2,002	1,672
58	2,663	2,301	2,002	1,672
59	2,662	2,300	2,001	1,671
60	2,660	2,299	2,000	1,671
61	2,659	2,298	2,000	1,670
62	2,657	2,297	1,999	1,670
63	2,656	2,296	1,998	1,669
64	2,655	2,295	1,998	1,669
65	2,654	2,295	1,997	1,669
66	2,652	2,294	1,997	1,668
67	2,651	2,293	1,996	1,668
68	2,650	2,292	1,995	1,668
69	2,649	2,291	1,995	1,667
70	2,648	2,291	1,994	1,667
71	2,647	2,290	1,994	1,667
72	2,646	2,289	1,993	1,666
73	2,645	2,289	1,993	1,666
74	2,644	2,288	1,993	1,666
75	2,643	2,287	1,992	1,665
76	2,642	2,287	1,992	1,665
77	2,641	2,286	1,991	1,665
78	2,640	2,285	1,991	1,665
79	2,639	2,285	1,990	1,664
80	2,639	2,284	1,990	1,664
81	2,638	2,284	1,990	1,664
82	2,637	2,283	1,989	1,664
83	2,636	2,283	1,989	1,663
84	2,636	2,282	1,989	1,663
85	2,635	2,282	1,988	1,663

36	2,719	2,339	2,028	1,688	86	2,634	2,281	1,988	1,663
----	-------	-------	-------	-------	----	-------	-------	-------	-------

37	2,715	2,336	2,026	1,687	87	2,634	2,281	1,988	1,663
38	2,712	2,334	2,024	1,686	88	2,633	2,280	1,987	1,662
39	2,708	2,331	2,023	1,685	89	2,632	2,280	1,987	1,662
40	2,704	2,329	2,021	1,684	90	2,632	2,280	1,987	1,662
41	2,701	2,327	2,020	1,683	91	2,631	2,279	1,986	1,662
42	2,698	2,325	2,018	1,682	92	2,630	2,279	1,986	1,662
43	2,695	2,323	2,017	1,681	93	2,630	2,278	1,986	1,661
44	2,692	2,321	2,015	1,680	94	2,629	2,278	1,986	1,661
45	2,690	2,319	2,014	1,679	95	2,629	2,277	1,985	1,661
46	2,687	2,317	2,013	1,679	96	2,628	2,277	1,985	1,661
47	2,685	2,315	2,012	1,678	97	2,627	2,277	1,985	1,661
48	2,682	2,314	2,011	1,677	98	2,627	2,276	1,984	1,661
49	2,680	2,312	2,010	1,677	99	2,626	2,276	1,984	1,660
50	2,678	2,311	2,009	1,676	100	2,626	2,276	1,984	1,660



Nilai-Nilai r Product Moment Pada Keyakinan 95%

n	Nilai kritis	n	Nilai kritis
1	0,997	51	0,279
2	0,997	52	0,279
3	0,997	53	0,279
4	0,495	54	0,279
5	0,878	55	0,266
6	0,811	56	0,266
7	0,754	57	0,266
8	0,707	58	0,266
9	0,666	59	0,266
10	0,632	60	0,254
11	0,602	61	0,254
12	0,576	62	0,254
13	0,553	63	0,254
14	0,534	64	0,254
15	0,514	65	0,244
16	0,497	66	0,244
17	0,482	67	0,244
18	0,468	68	0,244
19	0,456	69	0,244
20	0,444	70	0,235
21	0,433	71	0,235
22	0,423	72	0,235
23	0,413	73	0,235
24	0,404	74	0,235
25	0,396	75	0,235
26	0,388	76	0,227
27	0,381	77	0,277
28	0,374	78	0,227
29	0,367	79	0,277
30	0,361	80	0,220
31	0,355	81	0,220
32	0,349	82	0,220
33	0,344	83	0,220
34	0,339	84	0,220

35	0,334	85	0,213
36	0,329	86	0,213
37	0,325	87	0,213
38	0,320	88	0,213
39	0,316	89	0,213
40	0,312	90	0,207
41	0,308	91	0,207
42	0,304	92	0,207
43	0,301	93	0,207
44	0,297	94	0,207
45	0,294	95	0,202
46	0,291	96	0,202
47	0,288	97	0,202
48	0,284	98	0,202
49	0,281	99	0,202
50	0,279	100	0,194

