

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan ekonomi di Indonesia dewasa ini terus meningkat sehingga mengakibatkan persaingan yang sangat ketat antar perusahaan diberbagai bidang industri. Dunia usaha terus berubah dan berkembang seiring dengan perkembangan teknologi, perubahan gaya hidup serta pola konsumsi konsumen yang sangat dinamis. Perusahaan yang sukses adalah yang mampu beradaptasi dengan perubahan dan memanfaatkan peluang yang muncul di pasar. Persaingan dunia usaha saat ini sangat tinggi, terutama pada perusahaan manufaktur sektor industri barang dan konsumsi. Dalam aktivitas sehari-hari, manusia tidak lepas dari sektor barang dan konsumsi. Karena sektor ini merupakan kebutuhan pokok bagi masyarakat. Perusahaan barang konsumsi diperkirakan akan terus bertambah.

Perkembangan perusahaan barang konsumsi dapat menggambarkan bahwa persaingan bisnis yang kompetitif menuntut para pengusaha untuk mengelola perusahaannya secara efektif dan efisien serta produktif. Dengan tingginya permintaan pada sektor barang konsumsi berdampak pada kemampuan menghasilkan laba yang optimal. Oleh karena itu, setiap perusahaan berupaya untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dengan meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan untuk memperoleh pangsa

pasar yang lebih luas dengan tujuan memperoleh laba sehingga perusahaan dapat tumbuh secara berkelanjutan.

Pada dasarnya, tujuan didirikannya perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal dan menjamin kelangsungan hidupnya. Maka dari itu, diperlukan pengelolaan manajemen perusahaan yang kreatif dan inovatif supaya target dan tujuan yang diinginkan bisa tercapai, dan segala kegiatan dalam perusahaan dapat berlangsung dengan baik sehingga mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

Untuk mengetahui perkembangan kelangsungan hidup perusahaan, diperlukan analisis internal yang memungkinkan pemahaman yang lebih baik mengenai situasi perusahaan. Melalui analisis ini, dapat mempermudah dalam mengambil keputusan bagi pihak-pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan tersebut. Kemampuan perusahaan dalam mencapai laba dapat diamati melalui laporan keuangan, khususnya laporan laba rugi yang merupakan laporan utama yang mencerminkan kinerja perusahaan selama periode tertentu.

Perolehan laba perusahaan terdiri dari dua jenis, yaitu laba kotor dan laba bersih. Laba kotor mencakup total pendapatan pertama yang diperoleh oleh perusahaan. Sementara, laba bersih adalah laba setelah mengurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan dalam suatu periode tertentu, termasuk pajak.<sup>2</sup> Laba bersih adalah laba yang berasal dari transaksi

---

<sup>2</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2018), hal. 303

penjualan, beban, keuntungan dan kerugian. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (penjualan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu.<sup>3</sup> Laba bersih merupakan ukuran penting dari keuntungan akhir yang diperoleh oleh perusahaan setelah mempertimbangkan semua biaya dan pendapatan.

Faktor utama yang mempengaruhi laba bersih diantaranya yaitu penjualan bersih dan harga pokok penjualan. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.<sup>4</sup> Secara teori, penjualan bersih adalah total penjualan dikurangi dengan retur dan potongan penjualan. Penjualan merupakan prioritas utama bagi perusahaan, semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar pula laba bersih yang akan diperoleh perusahaan. Dengan melakukan penjualan perusahaan juga dapat memenuhi kebutuhan yang dibutuhkan oleh konsumen mereka dari produk yang dibuat oleh perusahaan tersebut.

Di sisi lain, harga pokok penjualan juga menjadi aktivitas yang paling mempengaruhi besar kecilnya laba perusahaan. Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan

---

<sup>3</sup> Henry Simamora, *Pengantar Akuntansi II*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2013), hal. 46

<sup>4</sup> Ahmad Muhajir, "Modal Kerja, Perputaran Piutang, Persediaan dan Penjualan Terhadap Laba Bersih", (JWEM: Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil, 2020) 10(1), hal. 33

tersebut.<sup>5</sup> Dengan kata lain, harga pokok penjualan melibatkan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang yang dijual, termasuk biaya pembelian bahan baku, biaya produksi, dan biaya persediaan. Jika harga pokok penjualan meningkat secara signifikan, hal ini dapat menekan laba bersih karena biaya produksi yang lebih tinggi. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola biaya produksi dengan baik agar dapat memperoleh laba bersih yang optimal.

Faktor internal lain yang mempengaruhi laba bersih salah satunya adalah biaya yang dikeluarkan. Agar sebuah perusahaan dapat terus bertahan dan berkembang diperlukan berbagai usaha yang harus dilakukan, yaitu biaya.<sup>6</sup> Tanpa adanya biaya, kegiatan usaha tidak dapat dijalankan dan perusahaan tidak akan mendapatkan pendapatan dan laba. Biaya atau yang biasa disebut dengan beban merupakan pengeluaran atau pengorbanan sumber daya yang dilakukan oleh perusahaan untuk memproduksi barang atau menyediakan layanan.

Beban penjualan merujuk pada semua biaya yang terkait dengan usaha penjualan suatu barang atau jasa. Biaya ini mencakup berbagai komponen yang dikeluarkan untuk mendukung kegiatan pemasaran dan penjualan. Pengaruh beban penjualan terhadap laba bersih tergantung efisiensi operasional perusahaan. Jika beban penjualan terlalu tinggi atau tidak efisien, maka dapat mengurangi laba bersih perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan

---

<sup>5</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan...*, hal. 306

<sup>6</sup> Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), hal. 1

dapat mengelola beban penjualan dengan baik, ini dapat meningkatkan laba bersih. Pada penelitian ini variabel beban penjualan diteliti dengan alasan bahwa total nilai beban penjualan dalam laporan keuangan Perusahaan selalu bernilai lebih besar dibandingkan dengan beban administrasi dan umum. Membuktikan bahwa beban penjualan Perusahaan tiap periodenya mengeluarkan biaya yang lebih banyak. Dengan banyaknya biaya yang dikeluarkan maka beban penjualan akan naik dan dapat menekan laba Perusahaan.

PT Akasha Wira International Tbk didirikan dengan nama PT Alfindo Putrasetia pada tahun 1985. Saat ini Perusahaan bergerak dalam: Industri air minum dalam kemasan, Industri kosmetika, Industri sabun dan bahan pembersih keperluan rumah tangga, Industri minuman, dan Industri makanan. Laba merupakan salah satu tujuan utama dari PT Akasha Wira International Tbk sehingga laba menjadi elemen penting dalam mengoperasikan seluruh aktivitas perusahaan. Penelitian ini mengambil data berupa laporan keuangan triwulan periode 2012 – 2023. Karena pada setiap periodenya Perusahaan terus mengalami fluktuatif. Perubahan naik turun yang terjadi pada laporan keuangan Perusahaan dapat mempengaruhi kinerja keuangan Perusahaan sebagai acuan manajemen dalam mengelola perusahaan dengan baik. Tabel 1.1 berikut ini merupakan informasi mengenai penjualan bersih, harga pokok penjualan, beban penjualan, dan laba bersih PT Akasha Wira International Tbk Periode 2012 – 2023 :

**Tabel 1.1**  
**Penjualan Bersih, Harga Pokok Penjualan, Beban Penjualan**  
**dan Laba Bersih Tahun 2012 – 2023**  
**(Dalam jutaan rupiah)**

<b>Tahun</b>	<b>Penjualan Bersih</b>	<b>Harga Pokok Penjualan</b>	<b>Beban Penjualan</b>	<b>Laba Bersih</b>	<b>Keterangan</b>
2012	476.638	204.736	116.795	83.376	Naik
2013	502.524	220.966	142.099	55.656	Turun
2014	578.784	279.882	170.138	31.021	Turun
2015	669.725	330.023	219.872	32.839	Naik
2016	887.663	427.828	298.265	55.951	Naik
2017	814.490	375.546	289.213	38.242	Turun
2018	804.302	415.212	226.946	52.958	Naik
2019	834.330	417.281	209.818	83.885	Naik
2020	673.364	330.799	98.254	135.789	Naik
2021	935.075	435.507	111.247	265.758	Naik
2022	1.290.992	620.240	167.012	364.972	Naik
2023	1.525.445	714.509	257.707	395.798	Naik

Sumber: Laporan Keuangan Tahunan PT Akasha Wira International Tbk

Berdasarkan Tabel diatas dapat dilihat bahwa penjualan bersih, harga pokok penjualan, beban penjualan, dan laba bersih mengalami fluktuasi atau peningkatan dan penurunan pada setiap periode. Pada tahun 2013 laba bersih mengalami penurunan sebesar 34% dengan jumlah sebesar 55.656 sedangkan tahun 2012 laba bersih mencapai 83.376. Penurunan laba bersih tersebut diikuti dengan naiknya penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan. Penjualan bersih naik 5,43% dengan jumlah sebesar 502.524 dari tahun 2012, namun kenaikan tersebut tidak diikuti dengan naiknya laba bersih yang mana tidak sesuai dengan teori semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar pula laba bersih yang diperoleh perusahaan. Kasus yang sama juga terjadi pada periode selanjutnya yaitu tahun 2014 laba bersih kembali

menurun sebesar 44% dengan nilai sebesar 31.021. Penurunan tersebut juga tidak diikuti penjualan bersih yang meningkat 15% dari tahun 2013 dengan jumlah sebesar 578.784.

Selanjutnya tahun 2015 - 2016 perusahaan mengalami peningkatan pada laba bersih sebesar 32.839 - 55.951. Peningkatan tersebut diikuti dengan kenaikan penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan. Namun kenaikan harga pokok penjualan dan beban penjualan tidak sesuai dengan teori dimana kenaikan harga pokok penjualan dan beban penjualan dapat menekan laba bersih dan menyebabkan penurunan. Pada tahun 2017 laba bersih turun 31% dengan jumlah sebesar 38.242 dan penurunan tersebut diikuti dengan turunnya penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan. Namun dengan kasus yang sama lagi, penurunan harga pokok penjualan dan beban penjualan tidak sesuai dengan teori.

Tahun 2018 – 2023 perusahaan terus mengalami peningkatan pada laba bersih. Namun nilai penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan dari periode ke periode mengalami fluktuatif yang berbeda-beda. Perubahan-perubahan tersebut dapat membuktikan bahwa naik turunnya jumlah penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan akan mempengaruhi jumlah laba bersih yang diperoleh perusahaan. Maka penelitian ini dilatarbelakangi dengan adanya ketidaksesuaian antara teori dan fakta di lapangan yang berkaitan dengan laporan laba rugi pada PT Akasha Wira International Tbk

Fluktuasi laba bersih pada PT Akasha Wira International dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor eksternal dan internal. Beberapa penyebab terjadinya fluktuasi laba bersih telah dijelaskan dalam *Annual Report* PT Akasha Wira International yang dipublikasikan dalam website [akashainternational.com](http://akashainternational.com) yaitu karena adanya kenaikan di beban penjualan, rugi selisih kurs dan beban pajak penghasilan. Dampak dari ketatnya persaingan usaha yang menyebabkan naik tingginya biaya pemasaran dan penjualan sehingga menekan laba perusahaan. Meningkatnya persaingan usaha akibat melambatnya pertumbuhan dan turunnya daya beli masyarakat pada umumnya terhadap produk konsumen.

Namun meningkatnya laba bersih pada PT Akasha Wira International terutama disebabkan oleh naiknya penjualan bersih dan meningkatnya efisiensi di lini produksi maupun biaya operasional. Kenaikan laba bersih merupakan hasil dari upaya perusahaan dalam mengontrol biaya secara lebih seksama. Berbagai upaya perbaikan yang dilakukan di area distribusi dan penjualan serta inisiatif untuk meningkatkan efisiensi, mengontrol biaya dan menaikkan kinerja di departemen produksi, pemasaran maupun departemen pendukung telah dilakukan dalam beberapa tahun ini.

Penelitian serupa telah dilakukan oleh Anis Triani, Acep Suherman, dan Ade Sudarma bertujuan untuk mengetahui pengaruh penjualan perusahaan perdagangan ritel yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia terhadap laba bersih tahun 2016-2018. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis dapat disimpulkan



bahwa penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.<sup>7</sup> Perbedaan dengan penelitian saat ini pada jumlah variabel independen yang diteliti dimana dalam penelitian ini menggunakan variabel penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan. Selain itu perbedaan juga terdapat pada objek penelitian yang dilakukan.

Penelitian selanjutnya dilakukan Denisa Nurazhari dan Dailibas dengan tujuan untuk mengetahui, menjelaskan dan menganalisis pengaruh secara parsial dan simultan penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba bersih pada emiten perusahaan manufaktur subsector Rokok terdaftar BEI Tahun 2011-2019. Berdasarkan hasil analisis data penelitian diperoleh hasil dimana; penjualan secara signifikan berpengaruh positif terhadap laba bersih dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh negative terhadap laba bersih, pada uji simultan atau bersamaan, penjualan dan HPP diketahui secara signifikan berpengaruh terhadap laba bersih.<sup>8</sup> Perbedaan dengan penelitian saat ini terdapat variabel independen tambahan yaitu beban penjualan, serta objek penelitiannya.

Penelitian yang dilakukan Amanda L. P. Lubis, Sri Setiawati, dan Almira Mutiara Siwianto bertujuan untuk memperoleh informasi berupa penjelasan lebih dalam tentang hubungan dan pengaruh beban penjualan dan modal kerja terhadap laba usaha pada PT. Mayora Indah Tbk tahun 2014-

---

<sup>7</sup> Anis Triani, Acep Suherman, dan Ade Sudarma, "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih", (Jurnal Edukasi: Ekonomi, Pendidikan dan Akuntansi, 2020) 8(2)

<sup>8</sup> Denisa Nurazhari dan Dailibas, "Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih", (COSTING: *Journal of Economic, Business and Accounting*, 2021) 4(2)

2021. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial beban penjualan berpengaruh negatif terhadap laba usaha dan modal kerja berpengaruh positif terhadap laba usaha. Secara simultan beban penjualan dan modal kerja berpengaruh signifikan terhadap laba usaha.<sup>9</sup> Perbedaan dengan penelitian ini pada variabel independen modal kerja dan variabel dependen laba usaha. Selain itu perbedaan juga terdapat pada objek penelitiannya.

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan mengambil judul **“Pengaruh Penjualan Bersih, Harga Pokok Penjualan dan Beban Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT Akasha Wira International Tbk Periode 2012 – 2023”**

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka identifikasi masalah adalah sebagai berikut:

1. Pada PT Akasha Wira International Tbk terdapat kenaikan nilai penjualan bersih yang diikuti dengan penurunan nilai laba bersih.
2. Pada PT Akasha Wira International Tbk terdapat kenaikan nilai harga pokok penjualan dan beban penjualan yang diikuti dengan penurunan nilai laba bersih.

---

<sup>9</sup> Amanda L. P. Lubis, Sri Setiawati, dan Almira M. S., “Pengaruh Beban Penjualan dan Modal Kerja Bersih Terhadap Laba Usaha Pada PT. Mayora Indah Tbk, Jakarta”, (Jurnal Ikrath-Ekonomika, 2023) 6(2)

3. Pada PT Akasha Wira International Tbk terdapat kenaikan nilai harga pokok penjualan dan beban penjualan yang diikuti dengan peningkatan nilai laba bersih.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dipaparkan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk?
2. Apakah penjualan bersih berpengaruh terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk?
3. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk?
4. Apakah beban penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk?

### **D. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini dimaksudkan untuk menjawab permasalahan yang sudah dirumuskan dalam rumusan masalah, sehingga harus relevan dengan masalah yang harus dibahas dalam penelitian. Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis pengaruh penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk
2. Untuk menganalisis pengaruh penjualan bersih terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk
3. Untuk menganalisis pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk
4. Untuk menganalisis pengaruh beban penjualan terhadap laba bersih pada PT Akasha Wira International Tbk

#### **E. Kegunaan Penelitian**

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai sarana untuk memperdalam atau mengembangkan ilmu pengetahuan untuk para mahasiswa, khususnya mahasiswa jurusan akuntansi syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah mengenai pengaruh penjualan bersih, harga pokok penjualan, dan beban penjualan serta dampaknya terhadap tingkat laba bersih atau profitabilitas perusahaan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberi sumbangsih pada perbendaharaan kepustakaan bagi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan evaluasi dalam meningkatkan keuntungan pada produksi berikutnya dan pengetahuan tentang aspek yang berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi oleh peneliti yang akan mengkaji penelitian ini dalam bidang yang serupa khususnya mahasiswa jurusan akuntansi.

## **F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian**

### **1. Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup penelitian terfokus pada variabel independen (bebas) yaitu menggunakan variabel Penjualan Bersih (X1), Harga Pokok Penjualan (X2), dan Beban Penjualan (X3). Dan variabel dependen (terikat) dalam penelitian ini adalah Laba Bersih (Y).

### **2. Keterbatasan Penelitian**

Penelitian ini terbatas pada tiga variabel independen. Peneliti mengambil variabel penjualan bersih (X1), harga pokok penjualan (X2), dan beban penjualan (X3). Data yang digunakan adalah data laporan keuangan yang diakses melalui website [akashainternational.com](http://akashainternational.com) dan objek penelitian ini terbatas pada laporan keuangan PT Akasha Wira International yang dipublikasikan yaitu tahun 2012 – 2023. Selain itu, bagi

peneliti memiliki keterbatasan waktu, dana, tenaga, dan pikiran dalam melakukan penelitian.

## **G. Penegasan Istilah**

### **1. Definisi Konseptual**

Definisi konseptual bertujuan untuk memberikan gambaran secara jelas, tegas, dan singkat mengenai konsep penelitian. Definisi konseptual dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### **a. Penjualan Bersih**

Penjualan bersih adalah penjualan (pada nilai faktur) dikurangi dengan pengembalian, pengurangan harga, dan potongan penjualan yang diambil.<sup>10</sup>

#### **b. Harga Pokok Penjualan**

Harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.<sup>11</sup>

#### **c. Beban Penjualan**

Beban penjualan adalah beban-beban yang terkait langsung dengan segala aktivitas toko atau aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan, contohnya adalah beban gaji/upah karyawan toko (bagian penjualan), komisi penjualan, beban

---

<sup>10</sup> Soemarso S.R., *Akuntansi Suatu Pengantar: Buku 1*, (Jakarta: Salemba Empat, 2016), hal. 253

<sup>11</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan...*, hal. 306

pengiriman barang, beban iklan, beban perlengkapan atau keperluan toko, dan beban penyusutan peralatan toko.<sup>12</sup>

d. Laba bersih

Laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.<sup>13</sup>

2. Definisi Operasional

Berdasarkan judul “Pengaruh Penjualan Bersih, Harga Pokok Penjualan dan Beban Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT Akasha Wira International Tbk Periode 2012-2023” yang mempunyai maksud untuk meneliti variabel Penjualan Bersih, Harga Pokok Penjualan dan Beban Penjualan, apakah memberi pengaruh signifikan terhadap Laba Bersih yang diperoleh PT Akasha Wira International Tbk

## H. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika skripsi disusun menjadi tiga bagian, yaitu bagian awal, bagian utama, dan bagian akhir.

1. Bagian Awal

Bagian ini terdiri dari Halaman Sampul, Halaman Persetujuan Pembimbing, Halaman Pengesahan Penguji, Halaman Motto, Halaman

---

<sup>12</sup> Hery, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Kencana, 2011), hal. 156

<sup>13</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan...*, hal. 303

Persembahan, Kata Pengantar, Daftar Isi, Daftar Tabel, Daftar Gambar, Daftar Lampiran, dan Abstrak.

## 2. Bagian Utama

Bagian utama terdiri dari enam bab:

### BAB I           Pendahuluan

Pada bab pendahuluan terdiri dari beberapa sub bab yang meliputi: latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan skripsi.

### BAB II           Landasan Teori

Pada bab landasan teori, terdiri dari: teori yang membahas variabel/sub variabel pertama, kedua, dan seterusnya [jika ada], kajian penelitian terdahulu, kerangka konseptual, dan hipotesis penelitian.

### BAB III          Metode Penelitian

Pada bab metode penelitian, terdiri dari: pendekatan dan jenis penelitian; populasi, sampling dan sampel penelitian; sumber data, variabel dan skala pengukurannya; teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian, dan analisis data.



#### BAB IV Hasil Penelitian

Pada bab hasil penelitian, terdiri dari: deskripsi objek penelitian dan hasil penelitian (yang berisi deskripsi data dan pengujian hipotesis).

#### BAB V Pembahasan

Pada bab pembahasan terdiri dari hasil penelitian untuk menjawab rumusan masalah.

#### BAB VI Penutup

Pada bab penutup, terdiri dari: kesimpulan hasil penelitian dan saran.

### 3. Bagian Akhir

Bagian ini terdiri dari: Daftar Pustaka dan Lampiran-Lampiran seperti surat pernyataan keaslian skripsi, daftar riwayat hidup, dan kendali bukti bimbingan.