

**PENGARUH ASPEK NON KEUANGAN TERHADAP LABA
PERUSAHAAN PADA PT. NENGGA PRATAMA
MOBILINDO GORONTALO**

Oleh:

**ROY KANDJUI
NIM: E1120055**

SKRIPSI

**Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Ichsan Gorontalo**



**PROGRAM SARJANA
UNIVERSITAS ICHSAN GORONTALO
GORONTALO
2021**

HALAMAN PENGESAHAN

**PENGARUH ASPEK NON KEUANGAN TERHADAP LABA
PERUSAHAAN PADA PT. NENGGA PRATAMA
MOBILINDO GORONTALO**

Oleh:

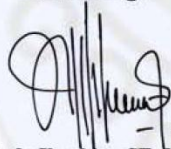
**ROY KANDJUI
NIM: E1120055**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi salah satu syarat ujian
guna memperoleh gelar sarjana
dan telah di setujui oleh Tim Pembimbing pada tanggal
22 Desember 2021

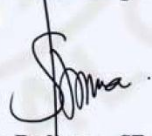
Menyetujui,

Pembimbing I



Melinda Ibrahim, SE, MSA
NIDN: 0920058601

Pembimbing II



Shella Budjawan, SE, M.Ak
NIDN: 0921089202

HALAMAN PERSETUJUAN

**PENGARUH ASPEK NON KEUANGAN TERHADAP LABA
PERUSAHAAN PADA PT. NENGGA PRATAMA
MOBILINDO GORONTALO**

OLEH :

**ROY KANDJUI
NIM: E1120055**

Telah Memenuhi Syarat Dan Dipertahankan Pada Komisi Ujian Akhir
Hari/Tanggal : rabu , 22 Desember 2021

- | | | |
|--------------------------------|---|-------|
| 1. Melinda Ibrahim, SE., MSA | : | |
| 2. Shella Budiawan, SE., M. Ak | : | |
| 3. Reyther Biki, SE., M.Si | : | |
| 4. Rahma Rizal, SE., Ak., M.Si | : | |
| 5. Agustin Bagu, SE., MSA | : | |

Mengetahui



Dr. Musafir, SE., M.Si
NIDN : 0928116901

Ketua Program Studi Akuntansi


Melinda Ibrahim, SE., MSA
NIDN : 0920058601

KATA PENGANTAR

Asalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Rasa Syukur Yang Sebesar – besarnya Kepada Allah Swt. Atas Segala Rahmat Dan Karunia-Nya Dalam Setiap Langkah Yang Dihadapi Penulis. Serta Shalawat Dan Salam Untuk Rasul Kita Nabi Muhammad Saw. Dimana akhirnya penulis dapat menyelesaikan Skripsi Ini dalam rangka untuk memperoleh Gelar Sarjana Pada Universitas Ichsan Gorontalo. Dengan Judul “**Pengaruh Aspek Non Keuangan Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo**”.

Dalam penulisan Skripsi ini, Penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan dan tanpa bantuan dari berbagai pihak, ini tidak dapat diselesaikan. Namun apabila dalam penulisan ini masih ada kesalahan, dengan kerendahan hati penulis menerima dan mengharapkan saran dan kritikan yang sifatnya membangun dan memohon maaf sebesar-besarnya. Atas segala bantuan dan dukungan dari berbagai pihak dalam penyelesain Skripsi ini, Penulis memyampaikan terima kasih kepada Bapak Muhamad Ichsan Gaffar, SE., M.Ak selaku Ketua Yayasan Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Universitas Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. Abdul Gafar La Tjokke,SE.,M.SI selaku Rektor Universitas Ichsan Gorontalo, Bapak Dr. Musafir, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Ibu Melinda Ibrahim, SE, MSA selaku Ketua Jurusan Akuntansi sekaligus pembimbing 1, Ibu Shella Budiawan, SE, M.Ak selaku Pembimbing II, serta Bapak Dan Ibu

Dosen dalam lingkungan Universitas Ichsan Gorontalo yang telah memberikan bimbingan dan bekal ilmu pengetahuan serta senantiasa mengarahkan Penulis, khususnya dalam Penulisan Usulan Penelitian ini, kepada Kedua Orang Tua, yang telah membesarkan dan mendidik Penulis serta selalu memberikan Doa, kasih sayang serta bantuan Moril dan Materil kepada penulis dengan segala keikhlasannya serta seluruh rekan-rakan yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga segala bantuan serta dukungan berbagai pihak akan memberikan kontribusi yang sangat berarti dalam penyusunan Skripsi ini. Dan semoga segala bantuan dan dukungan akan bernilai Ibadah Disisi-Nya. Amiiin.

Gorontalo, Desember 2021

Penulis

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik (Sarjana) baik di Universitas Ichsan Gorontalo maupun perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri tanpa bantuan dari pihak lain, kecuali arahan Tim Pembimbing.
3. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang telah dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena skripsi ini serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di perguruan tinggi ini.

Gorontalo, 2021
Yang Membuat Pernyataan



[Signature]
Roy Kandjui

ABSTRAK

ROY KANDJUI. E1120055. PENGARUH ASPEK NON KEUANGAN TERHADAP LABA PERUSAHAAN PADA PT. NENGA MOBILINDO GORONTALO

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis besarnya pengaruh aspek non keuangan (X) yang terdiri dari integritas karyawan (X_1), internal control (X_2) dan persaingan usaha (X_3) baik secara simultan maupun secara parsial terhadap laba perusahaan pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 51 orang. Analisis data menggunakan teknik analisis jalur (*path analysis*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara bersama-sama berpengaruh terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo sebesar 92,5%. Terdapat variabel lain yang berpengaruh terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo sebesar 7,5%. Integritas Karyawan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha sebesar 0,264 (26,4%) yang berarti bahwa jika penilaian terhadap Integritas Karyawan ditingkatkan, perolehan laba perusahaan menjadi lebih baik sebesar 26,4%. Internal Control secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha sebesar 0,219 (21,9%) yang maknanya bahwa jika penilaian terhadap Internal Control ditingkatkan, perolehan laba perusahaan menjadi lebih baik sebesar 21,9%. Persaingan usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha sebesar 0,546 (54,6%) yang berarti bahwa jika penilaian terhadap persaingan usaha ditingkatkan, perolehan laba perusahaan menjadi lebih baik sebesar 54,6%.

Kata Kunci : Aspek Non Keuangna, Integritas Karyawan, Internal Control, Persaingan Usaha, Laba Usaha



ABSTRACT

ROY KANDJUI. E1120055. THE EFFECT OF NON-FINANCIAL ASPECTS ON THE COMPANY PROFIT AT PT. NENGGA MOBILINDO GORONTALO

This study aims to find and analyze the effect of non-financial aspects (X) consisting of employee integrity (X1), internal control (X2), and business competition (X3) either simultaneously or partially on company profits at PT. Honda Nengga Mobilindo in Gorontalo City. This study uses a sample of 51 people. The data analysis employs a path analysis technique. The results of the study indicate that the Non-Financial Aspects covering Employee Integrity, Internal Control, and Business Competition simultaneously have an effect on Company Profit at PT. Honda Nengga Mobilindo in Gorontalo City by 92.5%. Other variables affect Company Profit at PT. Honda Nengga Mobilindo Gorontalo City by 7.5%. Employee Integrity partially has a positive and significant effect on Company Profit of 0.264 (26.4%), which means that if the assessment of Employee Integrity increases, the company's profit will be better by 26.4%. Internal Control partially has a positive and significant effect on Company Profit of 0.219 (21.9%), which means that if the assessment of Internal Control increases, the company's profit will be better by 21.9%. Partially, business competition has a positive and significant effect on Company Profit of 0.546 (54.6%), which means that if the assessment of business competition increases, the Company Profit will be better by 54.6%.

Keywords: *Non-Financial Aspects, Employee Integrity, Internal Control, Business Competition, Company Profit*



DAFTAR ISI

| | |
|-------------------------------------|------|
| Halam Judul | i |
| Halaman Pengesahan Pembimbing | ii |
| Kata Pengantar | iii |
| Pernyataan | v |
| Abstrak | vi |
| Daftar Isi | viii |
| Daftar Gambar | x |
| Daftar Tabel | xi |
| Daftar Lampiran..... | xii |

BAB I PENDAHULUAN

| | |
|-------------------------------------|---|
| 1.1 Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2 Rumusan Masalah | 5 |
| 1.3 Tujuan Penelitian | 5 |
| 1.4 Manfaat Penelitian | 6 |

BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

| | |
|--|----|
| 2.1 Kajian Pustaka | 7 |
| 2.1.1 Laba | 7 |
| 2.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Laba | 11 |
| 2.1.3 Aspek Non Keuangan Dan Laba Perusahaan | 12 |
| 2.2 Penelitian Terdahulu | 20 |
| 2.3 Kerangka Berfikir | 22 |
| 2.4 Hipotesis | 23 |

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

| | |
|--|----|
| 3.1 Objek Penelitian..... | 24 |
| 3.2 Metode Penelitian | 24 |
| 3.3 Operasional Variabel | 24 |
| 3.4 Populasi Dan Sampel Penelitian | 26 |
| 3.5 Jenis dan Sumber Data..... | 28 |

| | |
|---|----|
| 3.6 Pengujian Instrumen Penelitian | 29 |
| 3.7 Teknik Analisis Data..... | 31 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN | |
| 4.1 Hasil Penelitian | 34 |
| 4.2 Pembahasan | 57 |
| BAB V PENUTUP | |
| 4.1 Kesimpulan | 65 |
| 4.2 Saran | 65 |
| Daftar Pustaka | 67 |
| Lampiran | |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 2.1 :Kerangka Pemikiran | 22 |
| Gambar 3.1 :Struktur Path Analysis | 22 |
| Gambar 4.1 :Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin | 42 |
| Gambar 4.2 :Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir | 43 |
| Gambar 4.3 :Deskripsi Responden Berdasarkan Usia | 44 |
| Gambar 4.4 : Struktur Path Analys | 54 |

DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 1.1 :Daftar Penjualan Mobil HONda | 3 |
| Tabel 3.1 :Operasional Variabel | 25 |
| Tabel 3.2 :Bobot Nilai Variabel | 26 |
| Tabel 3.3 :Populasi Penelitian | 26 |
| Tabel 3.4 :Sampel Penelitian | 27 |
| Tabel 4.1 :Skala Penilaian Responden..... | 45 |
| Tabel 4.2 : Tanggapan Responden Tentang Varibael (X_1) | 46 |
| Tabel 4.3 : Tanggapan Responden Tentang Varibael (X_2) | 47 |
| Tabel 4.4 : Tanggapan Responden Tentang Varibael (X_3) | 47 |
| Tabel 4.5 : Tanggapan Responden Tentang Varibael (Y) | 48 |
| Tabel 4.6 : Hasil Uji Validitas Varibael (X_1)..... | 49 |
| Tabel 4.7 : Hasil Uji Validitas Varibael (X_2)..... | 50 |
| Tabel 4.8 : Hasil Uji Validitas Varibael (X_3)..... | 50 |
| Tabel 4.9 : Hasil Uji Validitas Varibael (Y) | 51 |
| Tabel 4.10 : Hasil Uji Reliabilitas Varibael..... | 52 |
| Tabel 4.11 : Hasil Uji Statistik Penelitian..... | 55 |

DAFTAR LAMPIRAN

| | |
|---|-----|
| Lampiran 1.1 : Kuesioner Penelitian | 71 |
| Lampiran 1.2 : Tabulasi Data | L.1 |
| Lampiran 1.3 : Deskripsi Data | L.2 |
| Lampiran 1.4 : Hasil Uji Statistik | L.3 |

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba. Pertumbuhan laba dari perusahaan merupakan hal yang penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Kemampuan manajemen perusahaan dalam menetapkan kebijakan-kebijakan yang menyangkut kegiatan operasional perusahaan memegang peranan penting di dalam meningkatkan laba perusahaan.

Di samping itu, peningkatan laba yang diperoleh merupakan gambaran meningkatnya kinerja dari perusahaan yang bersangkutan. Laba merupakan suatu alat ukur kinerja suatu entitas selama suatu periode (Schroeder et al., 2014). Informasi mengenai laba juga dijadikan sebagai dasar pengaturan kompensasi dan perjanjian hutang yang dilakukan oleh perusahaan, Schipper & Vincent (2003). Berdasarkan hal tersebut, informasi mengenai laba menjadi sangat krusial, dan dalam hal ini adalah kualitas dari laba yang dilaporkan oleh perusahaan di dalam laporan keuangan. Informasi laba sangatlah penting bagi para pemangku kepentingan pihak internal dan eksternal perusahaan.

Pada umumnya, pihak-pihak berkepentingan melakukan analisis terhadap rasio keuangan guna mengetahui kinerja dari perusahaan bersangkutan dan memprediksi berbagai kondisi perusahaan. Beberapa rasio keuangan yang dinilai mampu mendeteksi tingkat pertumbuhan laba seperti *current ratio*, *inventory turnover*, *leverage*, *earning power*, *net profit margin*. Di samping itu,

menganalisis pada beberapa objek khusus seperti menaruh pusat perhatian pada besarnya perubahan penjualan bersih juga membantu perusahaan dalam melihat keterkaitannya dengan pertumbuhan laba, hal ini disebabkan karena angka laba yang merupakan akumulasi dari seluruh kejadian ekonomi yang terjadi di dalam perusahaan baik yang menyangkut kegiatan operasional maupun yang non operasional.

Jika ditinjau dari aspek internal perusahaan, terdapat faktor-faktor yang menonjol yang dapat mempengaruhi terhadap perubahan penerimaan laba perusahaan jika dilihat dari aspek non keuangan, diantaranya integritas karyawan dan kualitas layanan serta internal kontrol dari manajemen perusahaan tersebut. Integritas karyawan sangat dibutuhkan untuk menjaga kekayaan perusahaan terhindar dari praktik-praktek yang tidak sehat seperti kecurangan (*fraud*) yang dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian baik secara materi maupun non materi. Integritas karyawan dapat meliputi karyawan yang berpegang teguh pada prinsip, jujur, berani, terhormat dan tidak ceroboh. Selain itu juga, kualitas layanan sangat dibutuhkan untuk mendorong penjualan yang tentunya dapat mempengaruhi laba perusahaan. Kualitas layanan sangat dibutuhkan didalam meningkatkan citra dan nilai perusahaan terutama dimata pelanggan yang tentunya berdampak pada kontinuitas penjualan (*repeat order*) atas barang jangka panjang.

Faktor pengendalian internal juga memiliki peranan penting didalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi jalannya kegiatan usaha. Internal kontrol yang baik dapat memberikan arah dan target yang jelas dalam kegiatan operasional

perusahaan, menjamin kegiatan berjalan sesuai dengan prosedur yang berlaku, serta dapat mendeteksi kegiatan-kegiatan kecurangan yang dilakukan oleh karyawannya. Internal control perusahaan dapat mencakup lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan monitoring aktivitas. Namun di samping kondisi internal, pertumbuhan laba juga dipengaruhi oleh kondisi kemampuan perusahaan untuk meningkatkan laba yang diperoleh juga dipengaruhi oleh ukuran dari perusahaan tersebut kondisi ekonomi serta tingkat persaingan usaha.

PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo merupakan sebuah lembaga bisnis yang bergerak di bidang jasa penjualan mobil Honda dan pelayanan servis berkala. Dealer mobil Honda ini menyediakan penjualan berbagai jenis mobil honda baik penjualan secara tunai maupun secara kredit, dengan tipe-tipe mobil yang tersedia mulai dari honda civic, brio, jazz, honda fit, honda city, Honda mobilio, HR-V, CR-V, honda freed, honda accord, dan lainnya.

PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo menyajikan produk Honda dengan kualitas terbaik sehingga awet digunakan dan terjamin. Keunggulan lainnya adalah tersedianya jaringan perawatan mobil honda lewat honda service center atau bengkel honda (support) yang tersedia diberbagai wilayah Indonesia untuk servis mobil honda penggunaanya lengkap dengan dukungan suku cadang dan spare part honda.

Berikut data laporan penjualan berbagai tipe kendaraan Honda untuk beberapa tahun terakhir yakni sebagai berikut:

Tabel 1.1:
Data Penjualan Mobil Honda All Tipe

| Tahun | Penjualan Semua Tipe |
|--------------|-----------------------------|
| 2017 | 408 Unit |
| 2018 | 584 Unit |
| 2019 | 500 Unit |
| 2020 | 295 Unit |

Sumber: PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo

Berdasarkan data penjualan di atas menunjukkan bahwasanya total unit penjualan selama 4 tahun terakhir terus mengalami penurunan. Kondisi ini terjadi disebabkan oleh beberapa faktor terutama di tahun 2020 akibat wabah virus Corona menyebabkan diberlakukannya pembatasan social, sehingga aktivitas ekonomi masyarakat terganggu. Kondisi ini berpengaruh terhadap daya beli masyarakat yang menurun hingga penjualan unit ditahun 2020 mengalami penurunan yang drastis.

Faktor-faktor lainnya juga yang berhasil diungkapkan berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa karyawan PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo dimana dalam kondisi normal usaha, faktor integritas karyawan juga sangat berdampak terhadap penjualan unit mobil Honda terutama karyawan dibagian penjualan (marketing), kemampuan dan keahlian tenaga marketing serta persoalan etik yang dapat menimbulkan potensi kecurangan dalam kegiatan usaha. Seperti permintaan uang muka ke pelanggan yang tidak disetorkan langsung ke perusahaan, melainkan dititipkan ke karyawan marketing, serta kondisi-kondisi yang dapat memberikan peluang adanya penggelapan dana oleh karyawan. Penelitian Humaira, dkk (2019) menunjukkan bahwa integritas karyawan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja perusahaan. Semakin baik

tingkat integritas karyawan suatu perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan, salah satunya didalam memaksimalkan laba perusahaan

Disisi lain, lemahnya internal control perusahaan dapat menyebabkan lemahnya pengawasan terhadap kondisi-kondisi yang berpotensi fraud, target yang tidak tercapai akibat aspek teknis yang minim evaluasi dilapangan, serta tidak tersedianya bagian khusus yang bertugas sebagai tim independen internal control yang menjalankan kegiatan pengendalian internal secara rutin. Secara empiris menurut Pratama (2015) menunjukkan bahwa pengendalian internal yang memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kualitas laba. Semakin tinggi tingkat pengendalian internal suatu perusahaan maka semakin baik kualitas laba yang dihasilkan.

Selain itu juga, tingkat persaingan usaha juga menjadi faktor penentu didalam memenangkan pasar dengan para pesaing lainnya yang juga memiliki daya saing yang tinggi baik dari segi produk, harga, layanan dan lokasi bisnis yang strategis. Kemampuan bersaing usaha yang tinggi tentu dapat memberikan dampak terhadap rendahnya nilai penjualan unit mobil sehingga laba perusahaan juga akan ikut berpengaruh. Penelitian Lestari, dkk (2017) tentang persaingan usaha menunjukkan pengaruh yang negatif terhadap perkembangan usaha. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi persaingan usaha yang terjadi maka semakin rendah perkembangan usahanya.

Berdasarkan fenomena-fenomena diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan ditinjau dari aspek non keuangan yakni mencakup integritas karyawan,

internal kontrol, kapasitas perusahaan dan kondisi ekonomi. Sehingga judul yang diangkat dalam penelitian ini adalah: **“Pengaruh Aspek Non Keuangan Terhadap Lapa Perusahaan Pada PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah aspek non keaungan (X) yang terdiri dari integritas karyawan (X_1), internal control (X_2) dan persaingan usaha (X_3) secara simultan berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?
2. Apakah integritas karyawan (X_1) secara parsial berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?
3. Apakah internal control (X_2) secara parsial berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?
4. Apakah persaingan usaha (X_3) secara parsial berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah

1. Untuk mengetahui dan menganalisis aspek non keaungan (X) yang terdiri dari integritas karyawan (X_1), internal control (X_2) dan persaingan usaha (X_3) secara simultan berpengaruh terhadap laba perusahaan pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?

2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh integritas karyawan (X_1) terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh internal control (X_2) terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh persaingan usaha (X_3) terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo ?

1.4 Manfaat Penelitian

- a. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi perkembangan konsep laba perusahaan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya ditinjau dari aspek non keuangan
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dijadikan bahan rekomendasi untuk penelitian berikutnya.

BAB II

KAJIAN TEORI DAN KERANGKA PIKIR

2.1 Kajian Teori

2.1.1 Laba

a. Pengertian Laba

Financial Accounting Standard Board (FASB), seperti dikutip oleh Suwardjono (2015:463), menjelaskan definisi laba komprehensif adalah: *“Comprehensive income is the change in equity of a business enterprise during a period from transactions and other events and circumstances from non owner sources. It includes all changes in equity during a period except those resulting from investment by owners and distributions to owners”*.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwa laba komprehensif adalah perubahan ekuitas sebuah perusahaan bisnis selama suatu periode dari transaksi dan kejadian lain dan keadaan yang bukan bersumber dari pemilik. Hal ini termasuk semua perubahan ekuitas selama suatu periode kecuali perubahan yang diakibatkan oleh investasi dan distribusi kepada pemilik. Selanjutnya menurut Hendriksen (2011:179): Laba ialah selisih antara harga penjualan dengan jumlah biaya atau harga pokok. Seandainya harga penjualan lebih besar dari jumlah biaya, maka selisihnya merupakan laba dan sebaliknya jika seandainya jumlah penjualan lebih kecil dari biaya maka selisihnya merupakan kerugian atau rugi.

Menurut Suwardjono (2015; 464) menjelaskan definisi laba adalah: Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa.

Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa). Sedangkan menurut Riahi dan Belkaoui (2001; 126) menjelaskan definisi laba adalah: Laba merupakan suatu pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba pada umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, determinan pada kebijakan pembayaran dividen, pedoman investasi, dan pengambilan keputusan dan unsur prediksi.

Menurut *Statement of Financial Accounting Concept* (SFAC) No. 1, informasi laba memiliki manfaat dalam menilai kinerja manajemen, membantu mengestimasi kemampuan laba yang representatif dalam jangka panjang, memprediksi laba dan menaksir risiko dalam investasi. Sedangkan menurut Sawir (2011:78) bahwa "Laba adalah perbedaan atau selisih antara nilai suatu perusahaan pada akhir periode akuntansi dengan nilainya pada awal periode setelah dilakukan penyesuaian secara memadai dengan transaksi-transaksi pemiliknya.

b. Laba Menurut Konsep Akuntansi

Riahi dan Belkaoui (2011; 127) mendefinisikan *income* akuntansi secara operasional sebagai perbedaan antara pendapatan realisasi (*realized revenues*) yang berasal dari transaksi suatu periode dan berhubungan dengan biaya historis. Definisi ini menunjukkan lima karakteristik laba akuntansi, yaitu:

- a) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual yang diadakan oleh perusahaan (terutama pendapatan yang berasal dari penjualan barang dan jasa dikurangi biaya yang dibutuhkan untuk mencapai tersebut).

- b) Laba akuntansi didasarkan pada periode postulat dan merujuk pada kinerja keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.
- c) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan dan memerlukan definisi, pengukuran, dan pengakuan pendapatan.
- d) Laba akuntansi meminta pengukuran biaya dalam hal biaya historis bagi perusahaan, merupakan ketaatan yang kuat pada prinsip biaya.
- e) Aset dicatat pada harga perolehannya hingga penjualan terealisasi, pada saat perubahan nilai diakui.
- f) Laba akuntansi meminta bahwa pendapatan realisasi pada suatu periode dikaitkan dengan biaya yang relevan yang layak atau sesuai. Oleh karena itu, prinsip akuntansi dikaitkan pada prinsip perbandingan. Secara mendasar, biaya tertentu atau biaya periode dialokasikan atau dibandingkan dengan pendapatan dan biaya lain dilaporkan dan dipindahkan sebagai aset. Biaya yang dialokasikan dan dibandingkan dengan pendapatan dianggap telah digunakan jasa potensialnya.

c. Laba Menurut Konsep Ekonomi

Konsep ekonomi selalu menjadi sesuatu yang menarik bagi ahli- ahli ekonomi. Menurut Adam Smith dalam Riahi dan Belkaoui (2011;128) mendefinisikan *income* sebagai peningkatan dalam kesejahteraan. Menurut Schroeder dan Clark (1998) seperti yang dikutip oleh Suwardjono (2005;461) menyatakan bahwa *income* ekonomi dibedakan atas dasar sifatnya, yaitu:

1. Laba psikis (*Psychic income*)

Laba psikis adalah laba yang berupa kenaikan dalam pemuasan keinginan manusia. Laba ini dapat dirasakan maknanya tetapi sulit diukur secara umum karena kepuasan manusia bergantung pada tingkat kemakmuran dan status sosial yang telah dicapai. Artinya, angka rupiah laba yang sama tidak memberi kepuasan yang sama antara orang yang satu dan lainnya

2. Laba riil (*Real income*)

Laba riil adalah laba yang berupa kenaikan kemakmuran ekonomik.

3. Laba uang (*Money income*)

Laba uang adalah laba yang berupa kenaikan satuan uang dalam suatu periode tanpa memperhatikan pengaruh perbedaan daya beli dan menjadi fokus pengukuran laba akuntansi. Jadi, laba akuntansi berkepentingan dengan laba uang, sedangkan laba ekonomik berkepentingan dengan laba riil.

d. Tujuan Dan Prinsip Umum Pelaporan Laba

Menurut Hendriksen (2015:331) menjelaskan tujuan dari pelaporan laba adalah memberikan informasi yang berguna bagi mereka yang paling berkepentingan dalam laporan keuangan. Tujuan yang lebih spesifik mencakup:

1. Penggunaan laba sebagai pengukuran efisiensi manajemen.
2. Penggunaan angka laba historis untuk membantu meramalkan arah masa depan dari perusahaan atau pembagian dividen di masa depan.
3. Penggunaan laba sebagai pengukuran pencapaian dan sebagai pedoman untuk keputusan manajerial masa depan.

Munawir (2012:26) mengemukakan prinsip-prinsip umum yang diterapkan dalam perhitungan laba rugi sebagai berikut:

1. Bagian pertama menunjukkan penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok perusahaan (penjualan barang dagangan atau memberikan service) diikuti dengan harga pokok dari barang atau service yang dijual, sehingga diperoleh laba kotor.
2. Bagian kedua menunjukkan biaya-biaya operasional yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi (operating expenses).
3. Bagian ketiga menunjukkan hasil-hasil yang diperoleh diluar operasi pokok perusahaan, yang diikuti dengan biaya-biaya yang terjadi diluar usaha pokok perusahaan (non operating/financial income dan expenses).
4. Bagian keempat menunjukkan laba rugi yang insedentil (extra ordinary gain or loss) sehingga akhirnya diperoleh laba bersih sebelum pajak pendapatan.

2.1.2 Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba

Faktor-faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba menurut hanafi dan halim dalam priono (2013), pertumbuhan laba dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain:

1. Besarnya Perusahaan
Semakin besar suatu perusahaan, maka ketepatan pertumbuhan laba diharapkan semakin tinggi.
2. Umur Perusahaan
Perusahaan yang baru berdiri kurang memiliki pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga ketepatannya masih rendah.
3. Tingkat Leverage

Perusahaan yang memiliki tingkat hutang yang tinggi, maka manajer cenderung memanipulasi data sehingga mengurangi ketepatan pertumbuhan laba.

4. Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan di masa lalu yang semakin tinggi membuat pertumbuhan laba semakin tinggi.

5. Perubahan Laba Masa Lalu

Perubahan laba di masa lalu jika semakin besar, semakin tidak pasti laba yang diperoleh di masa yang akan datang.

6. Peningkatan Harga

Kenaikan harga produk biasa disebabkan oleh adanya tingkat inflasi atau gejala kondisi ekonomi Negara atau daerah itu sendiri.

2.1.3 Aspek Non Keuangan Dan Laba Perusahaan

Terdapat banyak faktor yang dapat mempengaruhi laba suatu perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Faktor-faktor tersebut dapat berkaitan langsung dengan aspek keuangan maupun aspek non keuangan. Akan tetapi, seiring dengan perkembangan iklim bisnis saat ini, banyak perusahaan sekarang ini tidak hanya menitik beratkan pada aspek keuangan, akan tetapi penilaian terhadap aspek non keuangan juga merupakan faktor penting didalam menjaga nilai-nilai perusahaan dan tentunya dapat berdampak terhadap perolehan laba perusahaan. Aspek non keuangan tersebut dapat meliputi integritas karyawan, internal control perusahaan, tingkat persaingan usaha, kondisi

ekonomi, ukuran perusahaan, kualitas dan satandar lainnya, dan faktor-faktro lainnya.

Pada penelitian ini berfokus pada 3 aspek penting faktor non keuangan yang dinilai dapat mempengaruhi kinerja laba suatu perusahaan,yakni mecakup:

1) Integritas Karyawan

Wurangian (2012:395) mendefinisikan integritas yaitu sebagai suatu eleman karakter yang mendasari pengakuan profesional. Integritas mengharuskan seorang anggota untuk bersikap jujur dan berterus terang. Menurut Zahra (2011:123) integritas adalah komitmen untuk melakukan segala sesuatu sesuai dengan prinsip yang benar dan etis, sesuai dengan nilai dan norma, dan ada konsistensi untuk tetap melakukan komitmen tersebut pada setiap situasi tanpa melihat adanya peluang atau paksaan untuk keluar dari prnsip. Menurut Supriyanto (2011) integritas adalah suatu nilai yang mencerminkan kesaaan anrara hari, ucapan dan tindakan. Antonius (2012:135-136) menyebutkan integritas diri sebagai kesatuan yang mencakup empat nilai, yaitu perspektif (spiritual), otonomi (mental), keterkaitan sosial, dan tonus (fisik).

Berdasarkan pengertian di atas menunjukan bahwa integritas merupakan suatu bentuk kepribadian yang utuh terhadap individu dengan pekerjaanya didalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam organisasi bisnis. Oleh karena itu, integritas memiliki andil besar bagi seseorang dan juga bagi perusahaan diama individu tersebut bekerja. Karyawan dengan integritas yang tinggi membuat kualitas sumber daya manusia dalam suatu perusahaan dapat

ditingkatkan sehingga produktivitas kerja juga ikut meningkat didalam mencapai tujuan perusahaan baik itu dalam pencapaian laba maupun nilai perusahaan.

Menurut Hendarjatno dan Budi Rahardja (2010:118) faktor-faktor yang mempengaruhi integritas individu, yakni:

- a. Harus memegang teguh prinsip.
- b. Berperilaku terhormat yaitu dengan menghindarkan diri dari segala kecurangan dan praktek-praktek yang melanggar peraturan dan kode etik yang berlaku.
- c. Jujur.
- d. Memiliki keberanian untuk melakukan pengungkapan dan mengambil tindakan yang di perlukan.
- e. Melakukan tindakan berdasarkan pada keyakinan akan keilmuannya yang tidak ceroboh.

2) Internal Control Perusahaan

COSO mendefinisikan pengendalian intern sebagaimana yang dikutip dari Jusup (2010:252) ialah suatu proses yan dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, dan personalia satuan usaha lainnya, yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal-hal berikut:

1. Keandalan pelaporan keuangan.
2. Kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku
3. Efektivitas dan efisiensi operasi.

Lebih lanjut menurut Jusup (2010:252) konsep-konsep dasar yang terkandung dalam definisi di atas adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian intern adalah suatu proses. Ini berarti bahwa pengendalian intern merupakan cara untuk mencapai tujuan, bukan tujuan itu sendiri. Pengendalian intern terdiri dari serangkaian tindakan yang melekat dan terintegrasi dalam infrastruktur satuan usaha.
2. Pengendalian intern dipengaruhi oleh manusia. Pengendalian intern bukan hanya terdiri dari buku pedoman kebijakan dan formulir-formulir, tetapi juga orang-orang pada berbagai jenjang dalam suatu organisasi, termasuk dewan komisaris, manajemen, serta personil lainnya.
3. Pengendalian intern hanya diharapkan memberikan keyakinan memadai, bukannya keyakinan penuh, bagi manajemen dan dewan komisaris satuan usaha karena adanya kelemahan-kelemahan bawahan yang melekat pada seluruh sistem pengendalian intern dan perlunya mempertimbangkan biaya dan manfaat yang bersangkutan dengan penetapan pengendalian tersebut.
4. Pengendalian intern adalah alat untuk mencapai tujuan-tujuan dalam berbagai hal yang satu sama lain tumpang tindih yaitu pelaporan keuangan, kesesuaian, dan operasi.

Menurut Mulyadi (2016: 183) sistem pengendalian internal meliputi organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipenuhinya kebijakan manajemen. Pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva

dari penyalahgunaan, memastikan bahwa informasi akurat dan memastikan bahwa perundang-undangan serta peraturan dipatuhi sebagaimana mestinya.

Menurut Mulyadi (2016) faktor-faktor yang menyebabkan makin pentingnya sistem pengendalian intern, antara lain:

- a) perkembangan kegiatan dan skalanya menyebabkan kompleksitas struktur, sistem dan prosedur suatu organisasi suatu organisasi semakin rumit. Untuk dapat mengawasi operasi organisasi, manajemen hanya mengandalkan kepercayaan atas berbagai laporan dan analisa.
- b) Tanggung jawab utama untuk melindungi aset organisasi, mencegah dan menemukan kesalahan-kesalahan serta kecurangan-kecurangan terletak pada management, sehingga management harus mengatur sistem pengendalian intern yang sesuai untuk memenuhi tanggung jawab tersebut.
- c) Pengawasan oleh dari satu orang (saling cek) merupakan cara yang tepat untuk menutup kekurangan-kekurangan yang bisa terjadi pada manusia. Saling cek ini merupakan salah satu karakteristik sistem pengendalian intern yang baik.
- d) Pengawasan yang “*built-in*” langsung pada sistem berupa pengendalian intern yang baik dianggap lebih tepat daripada pemeriksaan secara langsung dan detail oleh pemeriksa (khususnya yang berasal dari luar organisasi).

Kerangka pengendalian internal COSO (2013) menyatakan 17 prinsip yang merepresentasikan konsep-konsep fundamental yang terkait dengan tiap-tiap komponen pengendalian internal. Prinsip-prinsip pengendalian internal dirumuskan langsung dari komponen pengendalian internal, sehingga entitas akan

mencapai pengendalian internal secara efektif dengan menerapkan semua prinsip. Semua prinsip pengendalian internal terkait dengan tujuan-tujuan entitas, baik dalam kategori operasi, pelaporan keuangan, maupun kepatuhan. Adapun prinsip-prinsip tersebut sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian

- a) Organisasi menunjukkan komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika.
- b) Dewan komisaris (atau dewan pengawas) menunjukkan independensi dari manajemen dan melaksanakan pengawasan atas pengembangan dan pelaksanaan pengendalian internal.
- c) Di bawah pengawasan dewan komisaris (atau dewan pengawas), manajemen menetapkan struktur organisasi, garis pelaporan, serta wewenang dan tanggung jawab yang tepat sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.
- d) Organisasi menunjukkan komitmen dalam merekrut, mengembangkan, dan mempertahankan individu-individu yang kompeten sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.
- e) Organisasi memberikan dukungan bagi individu-individu yang bertanggung jawab atas pelaksanaan pengendalian internal sesuai dengan tujuan yang ditetapkan.

2. Penilaian risiko

- a) Organisasi menetapkan tujuan-tujuan yang jelas agar identifikasi dan penilaian risiko terkait tujuan-tujuan itu bisa dilakukan.

- b) Organisasi melakukan identifikasi risiko atas pencapaian tujuan entitas secara menyeluruh dan dan melaksanakan analisis risiko sebagai landasan untuk menetapkan manajemen risiko.
- c) Organisasi mempertimbangkan potensi kecurangan (*fraud*) dalam melakukan penilaian risiko atas pencapaian tujuan.
- d) Organisasi melakukan identifikasi dan penilaian atas perubahan-perubahan yang mungkin berdampak signifikan terhadap sistem pengendalian internal.

3. Aktivitas pengendalian

- a) Organisasi memilih dan mengembangkan aktivitas-aktivitas pengendalian yang yang akan memberikan kontribusi dalam meminimalkan risiko atas pencapaian tujuan hingga mencapai tingkat toleransi risiko yang bisa diterima.
- b) Organisasi memilih dan mengembangkan aktivitas-aktivitas pengendalian umum atas teknologi pendukung pencapaian tujuan.
- c) Organisasi memberlakukan aktivitas-aktivitas pengendalian melalui kebijakan yang menetapkan apa yang diharapkan dan melalui prosedur yang menjabarkan kebijakan menjadi tindakan.

4. Informasi dan komunikasi

- a) Organisasi memperoleh atau menghasilkan dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas untuk mendukung komponen-komponen pengendalian internal lain berfungsi sebagaimana mestinya.

- b) Organisasi melakukan komunikasi informasi secara internal, termasuk tujuan dan tanggung jawab pengendalian internal, yang diperlukan untuk mendukung the pengendalian internal berfungsi sebagaimana mestinya.
- c) Organisasi menjalin komunikasi dengan pihak-pihak eksternal terkait hal-hal yang mempengaruhi berfungsinya komponen-komponen pengendalian internal lainnya.

5. Monitoring Activities

- a) Organisasi memilih, mengembangkan, dan melaksanakan evaluasi, baik yang dilakukan secara terus-menerus (berkelanjutan) maupun yang dilakukan secara terpisah untuk memastikan apakah komponen-komponen pengendalian internal ada dan berfungsi.
- b) Organisasi mengevaluasi dan mengkomunikasikan kelemahan-kelemahan pengendalian internal secara tepat waktu kepada pihak-pihak yang bertanggung jawab untuk mengambil tindakan korektif, termasuk manajemen puncak dan dewan komisaris (atau dewan pengawas serupa), sebagaimana mestinya.

3) Tingkat Persaingan Usaha

Menurut Mujahidin (2017:23) persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan. Pada kamus manajemen (B.N Maribun. 2013) persaingan adalah usaha-usaha dari 2

pihak/lebih perusahaan yang masing-masing bergiat “memperoleh pesanan” dengan menawarkan harga/syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini dapat terdiri dari beberapa bentuk pemotongan harga, iklan/promosi, variasi dan kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar. Sedangkan menurut UU No.5 tahun 1999 Secara umum, persaingan bisnis adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula.

Menurut Arifin (2009:97) bahwa terdapat beberapa aspek dalam usaha yang digunakan dalam kegiatan persaingan usaha yakni sebagai berikut:

1. Produk. Produk yang dipersaingan baik barang dan jasa harus halal. Spesifikasinya harus sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen untuk menghindari penipuan, kualitasnya terjamin dan bersaing.
2. Harga. Bila ingin memenangkan persaingan, harga produk harus kompetitif. Dalam hal ini, tidak diperkenankan membanting harga untuk menjatuhkan pesaing.
3. Tempat. Tempat yang digunakan harus baik,sehat,bersih dannyaman, dan harus dihindarkan dari hal-hal yang diharamkan seperti barang ynag dianggap sakti untuk menarik pengunjung.
4. Pelayanan. Suatu bisnis akan senantiasa berkembang dan sukses manakala ditunjang dengan adanya pelayanan terbaik. Misalnya dengan keramahan, senyum kepada para konsumen akan semakin baik dalam berbisnis.
5. Purna Jual. Ini merupakan servis yang akan melanggengkan. Akan tetapi

ini diberikan dengan cuma-cuma atau sesuai akad

2.2 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang dapat dijadikan pembandingan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Humaira, dkk. 2019. Pengaruh Integritas Dan Pengembangan Karir Terhadap Kinerja Karyawan. Tujuan penelitian ini untuk menguji dan menganalisa pengaruh Integritas dan Pengembangan Karir dalam meningkatkan kinerja karyawan pada PT Bank BNI Kantor Cabang Cibinong. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Integritas (X1) berpengaruh signifikan terhadap variable Kinerja (Y). Sedangkan pengembangan Karir (X2) berpengaruh signifikan terhadap Kinerja (Y). Selain itu juga, terdapat pengaruh yang signifikan antara Integritas dan Pengembangan Karir secara simultan terhadap Kinerja.
2. Lestari, dkk. 2017. Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut, (a) Jaringan usaha mempunyai pengaruh yang positif terhadap perkembangan umkm dengan nilai koefisien regresi sebesar 1,081 dan nilai koefisien determinasi sebesar 78,2%. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik jaringan usaha yang dibangun maka semakin baik perkembangan usahanya. (b) Inovasi produk mempunyai pengaruh yang positif terhadap perkembangan umkm dengan nilai koefisien regresi sebesar 1,512 dan nilai koefisien

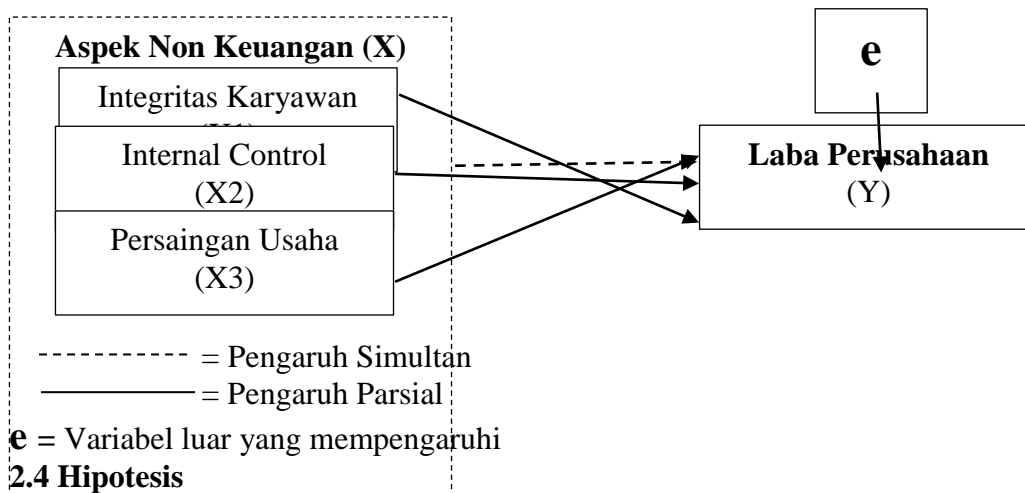
determinasi sebesar 70%. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik inovasi produk yang dilakukan maka semakin baik perkembangan usahanya. (c) Persaingan usaha mempunyai pengaruh yang negatif terhadap perkembangan umkm dengan nilai koefisien regresi sebesar -1,265 dan nilai koefisien determinasi sebesar 50,4%. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi persaingan usaha yang terjadi maka semakin rendah perkembangan usahanya. (d) Seluruh variabel independen, yaitu jaringan usaha (X1), inovasi produk (X2) dan persaingan usaha (X3) secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen perkembangan umkm (Y).

3. M Riskyansyah Pratama (2015) *Pengaruh Pengungkapan Pengendalian Internal Dan Good Corporate Governance terhadap Kualitas Laba Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei Periode 2011-2013*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan semua variabel berpengaruh terhadap kualitas laba. Secara parsial hanya variabel pengungkapan pengendalian internal yang memiliki pengaruh terhadap kualitas laba. Kedua variabel kontrol juga memiliki pengaruh terhadap kualitas laba, sedangkan komisaris independen, kepemilikan manajerial, dan kepemilikan institusional tidak mempunyai pengaruh terhadap kualitas laba.

2.3 Kerangka Pikir

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka yang alur pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sabagai berikut:

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Berdasarkan ulasan pada bab-bab sebelumnya, maka yang menjadi hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Aspek non keuangan (X) yang terdiri dari integritas karyawan (X₁), internal control (X₂) dan persaingan usaha (X₃) secara simultan berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.
2. Integritas karyawan (X₁) berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.
3. Internal control (X₂) berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.
4. Persaingan usaha (X₃) berpengaruh terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Obyek Penelitian

Berdasarkan gambaran latar belakang dan kerangka pemikiran pada bab sebelumnya, maka yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan ditinjau dari aspek non keuangan, yang mencakup integritas karyawan, internal control dan persaingan usaha, dengan lokasi penelitian pada PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Desain Penelitian

Adapun jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif, dimana menurut Sugiyono (2017:8) penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme*, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

3.2.2 Operasional Variabel Penelitian

Untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas tentang penelitian ini, maka terlebih dahulu perlu mengoperasikan variabel-variabel seperti yang telah disebutkan pada latar belakang masalah dan kerangka pemikiran dengan maksud untuk menentukan indikator-indikator dari variabel-variabel yang bersangkutan sekaligus menentukan instrumen atau pengukuran variabel. Adapun indikator dari variabel-variabel tersebut diatas dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 3.1: Operasional Variabel

| Variabel | Definisi | Indikator | Skala |
|------------------------|---------------------------------------|--|---------|
| Aspek Non Keuangan (X) | Integritas Karyawan (X ₁) | a. Harus memegang teguh prinsip. b. Berperilaku terhormat c. Jujur. d. Memiliki keberanian e. Melakukan tindakan berdasarkan pada keyakinan akan keilmuannya yang tidak ceroboh. | Ordinal |
| | Internal Control (X ₂) | 1. Lingkungan pengendalian 2. Penilaian risiko 3. Aktivitas pengendalian 4. Informasi dan komunikasi 5. Monitoring Activities | Ordinal |
| | Persaingan Usaha (X ₁) | 1. Produk 2. Harga 3. Tempat. 4. Pelayanan 5. Purna Jual | Ordinal |
| Laba Perusahaan (Y) | | 1. Besarnya Perusahaan 2. Umur Perusahaan 3. Tingkat Leverage 4. Tingkat Penjualan 5. Perubahan Laba Masa Lalu 6. Peningkatan harga | Ordinal |

Dalam melakukan test dari masing-masing variabel akan diukur dengan menggunakan skala *likert*. Teknik skala likert yang digunakan dalam penelitian ini memberikan nilai skor pada item jawaban. Pemberian skor untuk setiap jawaban dari pertanyaan yang diajukan kepada responden penelitian ini akan mengacu kepada pernyataan Sugiyono (20017:86) dimana jawaban dari setiap instrumen yang menggunakan skala *likert* mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif yang dapat berupa kata-kata. Kuisisoner disusun dengan menyiapkan (lima) pilihan yakni : sangat setuju, setuju, netral, kurang setuju, sangat tidak setuju. Setiap pilihan akan diberikan akan diberikan bobot nilai yang berbeda setiap tampak dalam tabel 3.2 berikut ini :

Tabel 3.2
Bobot Nilai Variabel

| Pilihan | Bobot |
|----------------------------------|-------|
| Sangat setuju/selalu | 5 |
| Setuju/sering | 4 |
| Kurang setuju/kadang-kadang | 3 |
| Tidak setuju/jarang | 2 |
| Sangat tidak setuju/tidak pernah | 1 |

3.2.3 Populasi Dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan wilayah generalisasi dari objek-objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti di analisis dan kemudian ditarik kesimpulan. Sedangkan menurut Sudjana (2004:68), populasi adalah totalitas semua hasil yang mungkin menghitung pengukuran kuantitatif pada karakteristik tertentu mengenai sekumpulan objek yang lengkap dan jelas yang ingin dipelajari sifat-sifatnya.

Berdasarkan pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa populasi merupakan keseluruhan dari karakteristik atau unit hasil pengukuran yang menjadi objek penelitian. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan pada PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo yang berjumlah 57 orang, dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 3.3
Populasi Penelitian

| No. | Jabatan | Jumlah |
|-----|----------------------|--------|
| 1 | Komisaris | 1 |
| 2 | Director | 1 |
| 3 | General manager | 1 |
| 4 | Sales Manager | 1 |
| 5 | Supervisor salesman | 4 |
| 6 | Supervisor counter | 1 |
| 7 | Fleet team | 1 |
| 8 | Fleet administration | 3 |

| | | |
|----|--------------------|----|
| 9 | Service manager | 1 |
| 10 | Service supervisor | 1 |
| 11 | Head of parts | 1 |
| 12 | Administration | 1 |
| 13 | Finance manager | 1 |
| 14 | Finance | 2 |
| 15 | Accounting manager | 1 |
| 16 | Accounting | 2 |
| 17 | HRD & GA manager | 1 |
| 18 | Costumer care | 2 |
| 19 | Sales | 15 |
| 20 | Mekanik | 16 |
| 21 | SA | 3 |
| 22 | Greater | 1 |
| 23 | Sparepart | 3 |
| | Total | 64 |

Sumber : PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo

Berdasarkan jumlah populasi tersebut, maka sampel penelitian dipilih, dimana sampel penelitian ditentukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, dimana Menurut Sugiyono (2017:85), *purvosive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Untuk memperoleh data yang valid dan representatif dari sumber yang benar dalam penelitian ini, maka dibutuhkan sampel yang memahami dan memiliki keterkaitan terhadap permasalahan yang diteliti. Adapun sampel yang menjadi responden dalam penelitian ini sebanyak 51 orang, yang terdiri dari:

Tabel 3.4
Populasi Penelitian

| No. | Jabatan | Jumlah |
|-----|---------------------|--------|
| 1 | Komisaris | 1 |
| 2 | Director | 1 |
| 3 | General manager | 1 |
| 4 | Sales Manager | 1 |
| 5 | Supervisor salesman | 4 |
| 6 | Supervisor counter | 1 |
| 7 | Service manager | 1 |
| 8 | Service supervisor | 1 |

| | | |
|----|--------------------|----|
| 9 | Head of parts | 1 |
| 10 | Finance manager | 1 |
| 11 | Accounting manager | 1 |
| 12 | HRD & GA manager | 1 |
| 13 | Costumer care | 2 |
| 14 | Sales | 15 |
| 15 | Mekanik | 16 |
| 16 | SA | 3 |
| | Total | 51 |

Sumber : PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo

3.2.4 Sumber Data

a. Data primer

Data primer bersumber dari hasil wawancara secara langsung dan penyebaran kuesioner kepada responden yang memahami dan mengetahui terhadap permasalahan yang diteliti.

b. Data sekunder

Data sekunder merupakan data pendukung dari data primer, seperti dokumen SOP, dokumen peraturan perundang-undangan, jurnal, literatur dan bahan kepustakaan lainnya, yang dapat menunjang dalam penelitian ini.

3.2.5 Prosedur Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Kuesioner

Yaitu pengumpulan data dengan cara memberikan pertanyaan struktur yang diajukan kepada karyawan PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo sejumlah sampel yang telah ditentukan.

2. Wawancara

Teknik wawancara yang digunakan peneliti adalah wawancara mendalam secara langsung terhadap informan atau responden.

3. Observasi

Observasi dilakukan dalam rangka melakukan pengamatan secara langsung terhadap kondisi di lapangan untuk mendapatkan data dan informasi yang dibutuhkan.

3.2.6 Pengujian Instrumen Penelitian

a. Uji Validitas Data

Menurut Riduwan (2010:109) validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau kesahihan suatu alat ukur. Suatu instrumen yang valid adalah sah dan memiliki validitas yang tinggi sebaliknya instrumen yang kurang berarti memiliki validitas rendah.

Uji validitas yang dilakukan bertujuan untuk menguji sejauh mana item kuesioner yang valid dan mana yang tidak. Hal ini dilakukan dengan mencari korelasi setiap item pertanyaan dengan skor total pernyataan untuk hasil jawaban responden yang mempunyai skala pengukuran minimal ordinal setiap pilihan jawaban lebih dari dua pilihan, perhitungan korelasi antara pertanyaan kesatu dengan skor total digunakan alat uji korelasi dengan rumus (*pearson product moment*). Menurut Riduwan (2010:110) Rumus *pearson product moment* yaitu:

$$r_{xy} = \frac{n\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{ (n\sum X^2) - (\sum X)^2 \} \{ n\sum Y^2 - (\sum Y)^2 \}}}$$

Dimana:

r = Koefisien Korelasi

| | |
|---|------------------------------------|
| X | = Jumlah skor item |
| Y | = Jumlah skor total (seluruh item) |
| n | = Jumlah responden |

Menurut Sugiyono (2013:178) pengujian validitas setiap item pertanyaan dilakukan dengan menghitung korelasi *Product Moment Pearson* dengan syarat minimum korelasi tiap faktor positif dan besarnya 0,3 ke atas ($r > 0,3$) maka faktor tersebut merupakan construct yang kuat, sehingga instrument tersebut mempunyai validitas konstruksi yang baik.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Gozali (2013) uji reliabilitas digunakan untuk mengukur indikator variabel atau konstruk dari suatu kuesioner. Suatu kuesioner reliabel atau handal jika jawaban terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pada penelitian ini, metode uji realibilitas yang sering digunakan adalah *Cronbach's Alpha*. Menurut Sekaran (2003:96) metode ini sangat cocok digunakan pada skor berbentuk skala atau skor rentan, dimana uji reliabilitas dapat dilakukan dengan menggunakan *koefisien Alfa* (α) dari *Cronbach* dengan rumus sebagai berikut :

$$r_{11} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(1 - \frac{\sum \sigma_b^2}{\sigma_b^2} \right) \quad \text{dan} \quad \sigma = \frac{\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{n}}{n}$$

Dimana :

| | |
|-------------------|---------------------------|
| r_{11} | = reliabilitas instrumen |
| k | = banyak butir pertanyaan |
| $\sum \sigma_b^2$ | = jumlah varian butir |
| σ_b^2 | = varian total |
| n | = jumlah responden |
| X | = nilai skor yang dipilih |

3.2.7 Konversi Data

Untuk mengukur variabel-variabel tersebut akan dilakukan penyebaran kuisioner responden. Data yang terkumpul adalah data dengan skala ordinal, sedangkan untuk menganalisis dalam penelitian ini diperlukan data dengan ukuran skala interval. Untuk mentransformasi data ordinal ke data interval dengan menggunakan Method of Successive Interval (MSI) dalam Harun Al-Rasyid (2008 :105), dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Hitung frekuensi (f) setiap skor (1 sampai dengan 5) dari responden yang memberikan tanggapannya.
2. Hitung Proporsi dengan membagi jumlah f (frekuensi) dengan jumlah n sampel.
3. Tentukan proporsi kumulatif dengan menjumlahkan proporsi secara berurutan setiap responden.
4. Proporsi kumulatif dianggap mengikuti distribusi normal baku. Selanjutnya hitung nilai Z berdasarkan pada proporsi kumulatif tadi.
5. Dari nilai Z yang diketahui tersebut tentukan nilai density-nya dengan menggunakan tabel 4 (*ordinates Y the Normal Curve a Z*).
6. Menghitung SV untuk masing-masing pilihan dengan rumus :

$$SV (Scale Value) = \frac{(density\ at\ lower\ limit)-(density\ at\ upper\ limit)}{(area\ under\ upper\ limit)-(density\ under\ lower\ limit)}$$

Keterangan :

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------|
| <i>(density at lower limit)</i> | : Kepadatan Batas Bawah |
| <i>(density at upper limit)</i> | : Kepadatan Batas Atas |
| <i>(area under upper limit)</i> | : Daerah dibawah Batas Atas |
| <i>(area under lower limit)</i> | : Daerah dibawah Batas Bawah. |

Mengubah SV terkecil menjadi dengan dan mentransformasikan masing-masing skala menurut perubahan skala terkecil sehingga diperoleh *Transformed Scala Value* (TSV). Proses Perhitungan ini menggunakan SPSS dan atau Microsoft Excel.

3.2.8 Rencana Penelitian

Rencana pelaksanaan penelitian ini dimulai dari pengusulan judul penelitian pada bulan Juni 2020 dan ditargetkan penyusunan skripsi rampung pada bulan Oktober 2021, dapat digambarkan dalam table berikut:

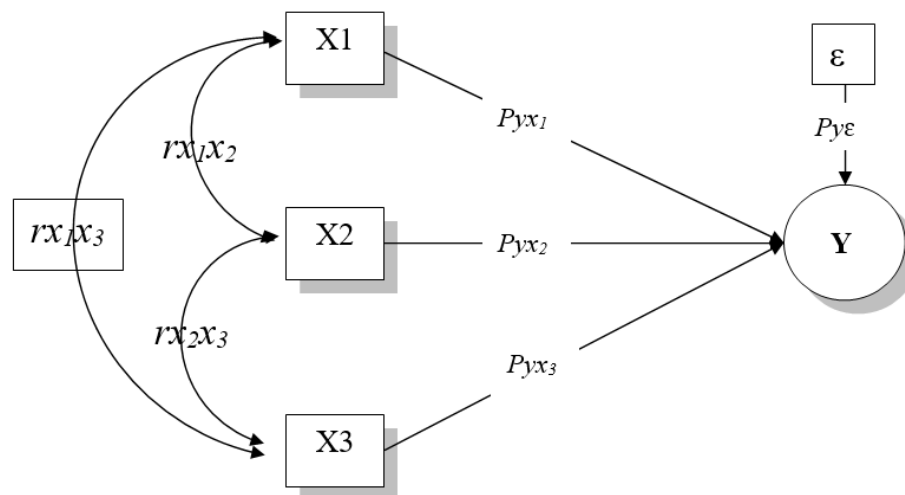
Tabel 3.3
Tabel Rencana Penelitian

[illegible]

3.2.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data digunakan uji analisis jalur (*Path Analysis*), dengan rancangan analisis jalur seperti yang terlihat pada gambar/skema berikut ini :

Gambar 3.1
Struktur Analisis Jalur (*Path Analysis*)



Keterangan gambar :

| | |
|----------------------|-----------------------------------|
| X1 | = Integritas Karyawan |
| X2 | = Internal Control |
| X3 | = Persainagan Usaha |
| Y | = Laba Perusahaan |
| ε (<i>Epselon</i>) | = Variabel lain yang mempengaruhi |
| PY | = Pengaruh |

Sesuai dengan hipotesis dan desain penelitian yang telah dikemukakan sebelumnya maka dalam pengujian hipotesis menggunakan *path analysis* dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Membuat persamaan struktural, yaitu :

$$Y = P_{yx1}X1 + P_{yx2}X2 + P_{yx3}X3 +$$

2. Menghitung matriks korelasi antar X1, X2, X3 dan Y

3. Menghitung matriks korelasi antar variabel eksogenus
4. Menghitung matriks invers R_1^{-1}
5. Menghitung koefisien jalur γ_{yx1} ($i=1,2,3$)
6. Hitung pengaruh variabel lain (γ_{y}) dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

Menguji koefisien jalur.

$$\gamma_{y} = 1 - R^2_{yx}$$

7. pengujian koefisien jalur sekaligus merupakan pengujian hipotesis penelitian.

Statistik uji dipergunakan adalah uji F dengan rumus sebagai berikut :

$$F = \frac{(n - k - 1) R^2_{yx1 \ x2 \ \dots \ xk}}{k (1 - R^2_{yx1 \ x1 \ \dots \ xk})}$$

Kriteria Uji

Terima H_0 . jika $F_{hitung} < F_{daftar}$

Tolak H_0 . jika $F_{hitung} > F_{daftar}$

Hipotesis kedua

Hipotesis ini merupakan pengujian hipotesis secara parsial. Rumus secara sistematis yang digunakan adalah :

$$H_0 : \gamma_{yxi} = 0$$

$$H_0 : \gamma_{yxi} \neq 0$$

Statistik uji yang dipergunakan adalah t dengan rumus sebagai berikut :

$$t_i = \frac{PYX_1}{\sqrt{\frac{1-R^2}{n-k-1} \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2}}$$

Terima H_0 . jika $F_{hitung} < F_{daftar}$

Tolak H_0 . jika $F_{hitung} > F_{daftar}$

Semua pengujian yang disebutkan di atas akan diproses melalui program komputer SPSS, MSI dan Microsoft excel.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Deskripsi Lokasi Penelitian

PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo merupakan satu-satunya Dealer resmi penjualan mobil Honda di Provinsi Gorontalo, dimana perusahaan ini berdiri dan beroperasi sejak tanggal 20 November tahun 2014. PT. Honda Nengga Mobilindo berlokasi di Jl. Kasuari, Kel. Heledulaa Selatan, Kec. Kota Timur, Kota Gorontalo. Aktivitas bisnis PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo mencakup kegiatan penjualan mobil Honda berbagai type baik secara tunai maupun penjualan secara kredit. Disamping kegiatan utama usaha penjualan, Dealer resmi tersebut juga menyediakan penjualan suku cadang (*spare part*) resmi mobil Honda dan penyediaan layanan jasa service mobil Honda secara berkala.

Kualitas layanan yang disediakan didalam melayani setiap pelanggan, menjadi hal prioritas bagi PT. Honda Nengga Mobilindo. Selain pelayanan penjualan dan purna jual, aktivitas bisnis PT. Honda Nengga Mobilindo didukung oleh karyawan-karyawan yang professional dan ketersediaan kantor yang sangat memadai demi kenyamanan para pelanggan ketika datang dan berkunjung pada kantor PT. Honda Nengga Mobilindo untuk melihat langsung produk-produk mobil Honda serta dalam rangka service berkala setiap mobil palanggan.

Adapun yang menjadi visi dan misi dari PT. Honda Nengga Mobilindo adalah sebagai berikut:

Visi:

Menjadikan PT. Honda Nengga Mobilindo dealer mobil yang sukses dan dihormati di Gorontalo dan sekitarnya dengan memberikan layanan pemasaran dan purna jual yang terbaik untuk pelanggan Honda.

Misi:

1. Menyediakan produk dan jasa dengan kualitas terbaik secara terus menerus dan memenuhi kebutuhan pelanggan melalui program pemasaran yang baik.
2. Mengembangkan staf yang berkualitas dengan menciptakan suasana kerja yang menyenangkan untuk mendukung pencapaian kepuasan pelanggan.
3. Memiliki komunikasi yang baik dan perusahaan dengan ATPM dan dealer lain untuk meningkatkan pangsa pasar mobil Honda.
4. Mengembangkan operasi perusahaan yang sehat dalam segala aspek seperti pemenuhan aturan, lingkungan dan lain-lain.

2.1 Tugas Pokok dan Fungsi (Tupoksi)

Berdasarkan gambaran struktur organisasi pada PT. Honda Nengga Mobilindo, maka secara umum tugas pokok dan fungsi dari masing-masing bagian adalah sebagai berikut:

1. Komisaris
 - a. Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan.
 - b. Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manajer).

- c. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan.
- d. Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan.

2. Director

- a. Bertanggung jawab terhadap keuntungan dan kerugian perusahaan.
- b. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.
- c. Memelihara dan mengawasi kekayaan peseroan terbatas.
- d. Bertanggung jawab dalam memimpin dan membina perusahaan secara efektif dan efisien.
- e. Mewakili perusahaan, mengadakan perjanjian-perjanjian, merencanakan dan mengawasi pelaksanaan tugas personalia yang bekerja pada perusahaan.
- f. Menyusun dan melaksanakan kebijakan umum pabrik sesuai dengan kebijakan RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham).

3. General manager

- a. Memimpin kegiatan pelaksanaan perusahaan.
- b. Merencanakan dan menyiapkan rapat tinjauan perusahaan.
- c. Menjalinkan hubungan kerjasama dengan berbagai perusahaan

4. Sales Manager 1

- a. Menerima laporan penjualan secara rutin.
- b. Membuat rencana strategi unit penjualan,
- c. Mengkoordinir dan mengatur kegiatan per kegiatan yang terdapat di dalam armada penjualan.

- d. Mengevaluasi kinerja unit penjualan kantor secara keseluruhan dan melakukan tindakan korektif apabila diperlukan.
 - e. Memberikan solusi kepada karyawan yang mengalami kesulitan.
 - f. Membina hubungan baik dengan semua customer-nya.
5. Supervisor salesman 4
- a. Mendorong tim dalam melakukan penjualan produk perusahaan
 - b. Memastikan pencapaian target penjualan dan persediaan turn over
 - c. Menjalin hubungan baik dengan pemilik toko / supervisor
 - d. Memastikan pengiriman produk dapat tepat waktu
 - e. Melakukan negosiasi di tempat penjualan
 - f. Bertanggung jawab dalam mengelola dan memeriksa aspek operasional di lapangan sesuai dengan peraturan dan standar perusahaan yang telah ditetapkan
 - g. Mampu mengkoordinasikan dan memberikan arahan pada tenaga penjualan sesuai dengan standar perusahaan
 - h. Mampu melakukan riset pasar untuk mengetahui tren yang sedang diminati konsumen dan kebutuhan pelanggan
6. Supervisor counter
- a. Monitoring kinerja counter sales
 - b. Membuat data kuantitatif ke HJC
 - c. Membuat jadwal piket dan pameran sales counter
7. Fleet team
- a. Melakukan negosiasi dengan Perusahaan untuk membeli mobil Honda.

- b. Mencari Perusahaan yang akan membeli mobil Honda
8. Fleet administration 1
- a. Mengatur biaya dan rencana untuk suatu perusahaan membeli mobil Honda.
 - b. Membuat penawaran ke perusahaan
 - c. Membuat spk
9. Service manager 1
- a. Memastikan semua divisi sales melakukan tugasnya dengan baik.
 - b. Membantu pelanggan memastikan masalah pada mobilnya
10. Service supervisor 1
- a. Memantau kinerja mekanik
 - b. Test drive mobil yang sudah diservice
 - c. Memantau service advisor
11. Head of parts 1
- a. Memastikan kelengkapan semua spare parts di bengkel servis
12. Administration 1
- a. Membuat budget keuangan per-bulan, per-kwartal dan per-tahun.
 - b. Menyajikan laporan keuangan dan membuat analisa keuangan perusahaan.
 - c. Berwenang untuk membuat surat jalan untuk diberikan kepada kepala gudang sebagai rekomendasi pengiriman barang
 - d. Berwenang untuk membuat tagihan yang telah jatuh tempo dan membuat faktur.

- e. Mengelola segala aspek keuangan yang berhubungan dengan bank, perpajakan, dan sebagainya secara efektif.
- f. Mengadakan pembukuan secara baik, sehingga transaksi yang terjadi dapat terkontrol dan informasi-informasi yang dibutuhkan dapat disajikan tepat waktu.

13. Finance manager 1

- a. Memeriksa dan mengevaluasi staff finance yang ada.
- b. Mengatur kerja staff finance

14. Finance 2

- a. Mengajukan anggaran penerimaan dan pengeluaran secara periodic.
- b. Melakukan penelitian, penilaian, dan pengendalian pengadaan dana secara utuh, tepat pada waktunya.
- c. Bertanggung jawab atas penggajian karyawan.

15. Accounting manager

- a. Memastikan semua staff accounting mengerjakan tugasnya dengan baik.
- b. Memeriksa kembali laporan – laporan yang dibuat oleh staff accounting

16. Accounting

- a. Membuat, memeriksa dan mengarsip faktur, nota supplier, laporan AP/AR untuk memastikan status AP/AR.
- b. Membuat, mencetak tagihan dan surat tagihan untuk memastikan tagihan terkirim kepada pelanggan dengan benar dan tepat waktu .
- c. Memeriksa rangkuman kas kecil yang efektif .

- d. Menginput penerimaan pembayaran dari pelanggan, dan pembayaran ke supplier dengan tepat waktu dan akurat untuk memastikan ketepatan waktu dan keakuratan penerimaan maupun pembayaran.
- e. Memeriksa laporan rekonsiliasi untuk memastikan data terinput dengan benar.
- f. Mengarsip seluruh dokumen transaksi untuk menjaga ketertiban administrasi dan memudahkan penelusuran dokumen.
- g. Melakukan stock opname setiap akhir bulan untuk melihat ada/tidaknya selisih jumlah barang digudang dan catatan di keuangan.

17. HRD & GA manager 1

- a. Rekrutment: Bertanggungjawab dalam memilih dan/atau menjawab kebutuhan karyawan melalui penerimaan kerja sampai dengan penempatan kerja para karyawan baru.
- b. Training: Bertanggung jawab dalam menjaga kualitas SDM yang ada di perusahaan dengan cara pelatihan, pendidikan dan pengembangan sebagai upaya dalam peningkatan kemampuan dan keterampilan kerja.
- c. Benefit: Keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan sedikit banyak dapat diberikan oleh karyawan.
- d. Penilaian kerja: Pengawasan terhadap efektifitas kerja seseorang, dilihat dari grafik standard kinerja dengan kinerja yang ditunjukan oleh karyawan.

- e. Perencanaan karir: Bahwa setiap karyawan memiliki potensi-potensi, fungsi ini guna menjawab setiap karyawan memiliki jalur karir menurut tugas tanggung jawab dan kompetensi yang ia miliki.
- f. PR: Menghubungkan antara pekerja dengan perusahaan, mulai dari peraturan perusahaan, informasi dan kebijaksanaan yang ada.
- g. Pemutusan hubungan kerja.

18. Customer care 1

- a. Memberikan info kepada pelanggan
- b. Memberikan keterangan tentang produk ke pelanggan
- c. Memberikan kenyamanan atas keluhan pelanggan
- d. Memberikan solusi terhadap keluhan pelanggan
- e. Follow up pelanggan
- f. Menerima keluhan maupun saran

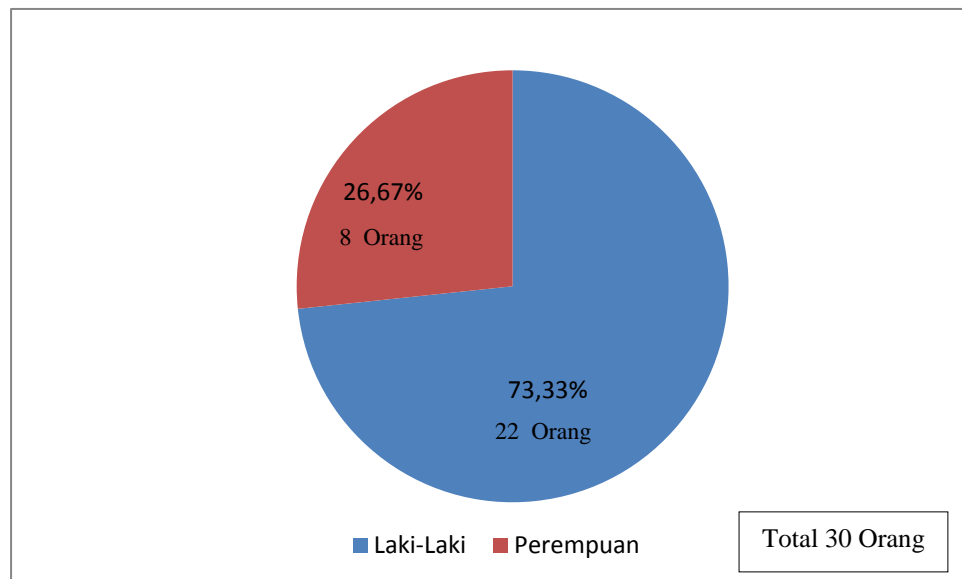
4.1.2 Deskripsi Responden Penelitian

Adapun jumlah responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 51 orang responden yang digunakan dalam penyebaran kuesioner penelitian. Sedangkan dari hasil penyebaran kuesioner tersebut, peneliti hanya dapat menggunakan 30 kuesioner, karena sebagian kuesioner tidak terisi dengan lengkap dan responden juga tidak berada ditempat pada saat pembagian. Dari keseluruhan responden penelitian tersebut dapat dideskripsikan dalam tiga kelompok yakni berdasarkan jenis kelamin, pendidikan terakhir dan usia.

1. Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jika ditinjau berdasarkan kelompok jenis kelamin, maka responden penelitian dapat dideskripsikan sebagai berikut:

Gambar 4.1
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin



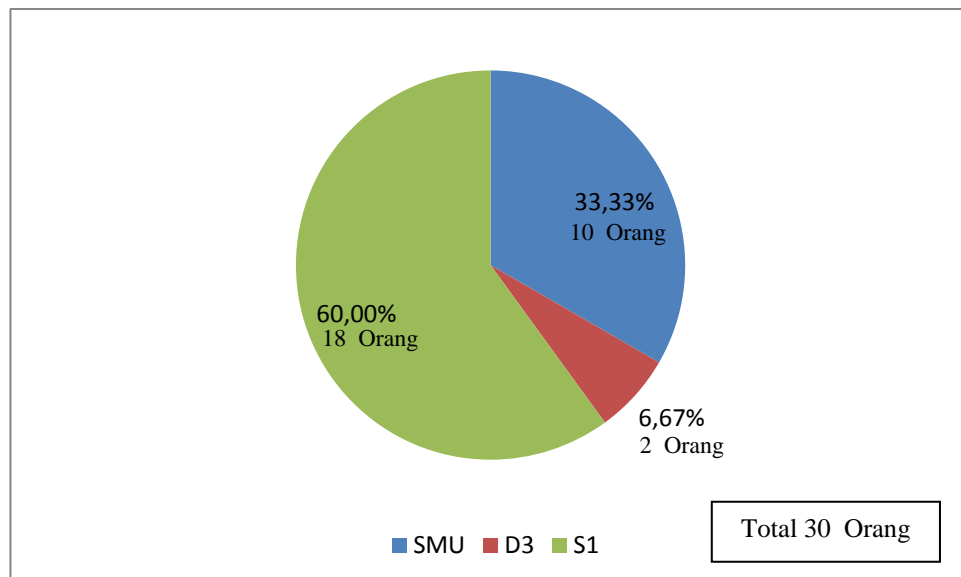
Sumber: Data Olahan

Berdasarkan tabel di atas, maka diketahui responden jika dideskripsikan berdasarkan kelompok jenis kelamin yakni sebanyak 22 orang atau 73,33% adalah laki-laki dan sebanyak 8 orang atau 26,67% responden adalah perempuan.

2. Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Jika ditinjau berdasarkan kelompok pendidikan terakhir, maka responden penelitian dapat dideskripsikan sebagai berikut:

Gambar 4.2
Deskripsi Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir



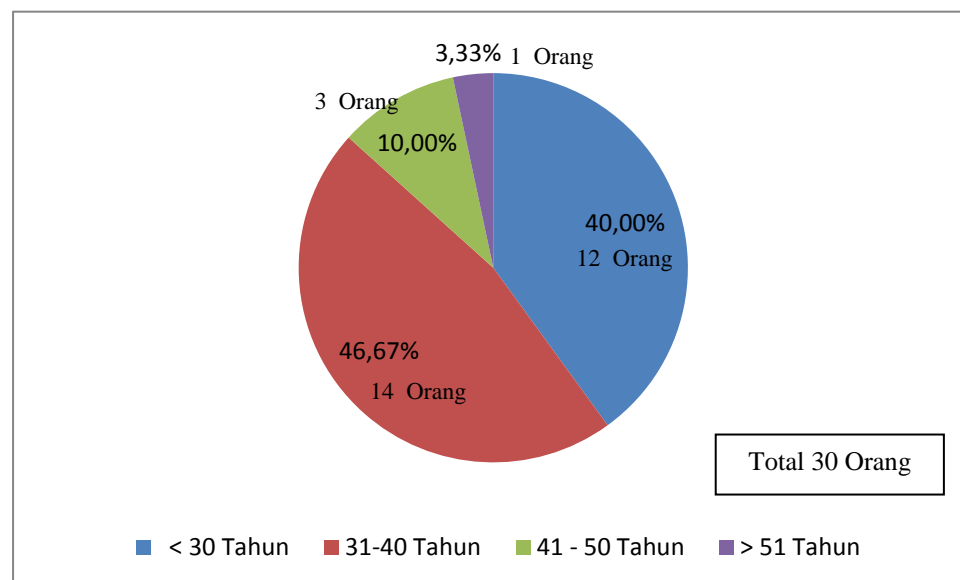
Sumber: Data Olahan

Berdasarkan tabel di atas, maka diketahui responden jika dideskripsikan berdasarkan kelompok pendidikan terakhir yakni sebanyak 18 orang atau 60 % berpendidikan S1, sebanyak 2 orang atau 6,67% berpendidikan D3 dan sebanyak 10 orang atau 33,33% berpendidikan SMU.

3. Deskripsi Responden Berdasarkan Usia

Jika ditinjau berdasarkan kelompok pendidikan terakhir, maka responden penelitian dapat dideskripsikan sebagai berikut:

Gambar 4.3
Deskripsi Responden Berdasarkan Usia



Sumber: Data Olahan

Berdasarkan tabel di atas, maka diketahui responden jika dideskripsikan berdasarkan kelompok usia yakni sebanyak 14 orang atau 46,67% berusia 31-40 tahun, sebanyak 12 orang atau 40% berusia 31- 40 tahun, sebanyak 3 orang atau 10% berusia kurang dari 41-50 tahun dan sebanyak 1 orang atau 3,33% berusia di atas 51 tahun.

4.1.3 Analisis Deskriptif Penelitian

Total responden dalam penelitian ini sebanyak 51 responden penelitian ditentukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Hasil penyebaran kuesioner kepada seluruh responden, peneliti hanya mampu berhasil mengumpulkan data dari 35 responden, dengan kondisi responden lainnya sedang tidak berada ditempat, dan lebih banyak turun lapangan dan tugas luar. Selain itu juga, dari 35 responden hanya sebanyak 30 responden yang mengisi kuesioner

secara lengkap, terdapat 5 orang responden yang mengisi lembar kuesioner tidak lengkap. Berdasarkan sebaran kuesioner untuk 30 responden tersebut maka dibuatkan rentang skala penilaian atas jawab responden sebagai berikut:

$$\text{Bobot Terendah} \times \text{Item} \times \text{Jumlah Responden} : 1 \times 1 \times 30 = 30$$

$$\text{Bobot Tertinggi} \times \text{Item} \times \text{Jumlah Responden} : 5 \times 1 \times 30 = 150$$

$$\text{Rentang skala perhitungan} : \frac{150-30}{5} = 24$$

5

Hasil perhitungan tersebut diintervalkan dalam bentuk rentang skala penelitian sebagaimana pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.1
Skala Penilaian Jawaban Responden

| No. | Rentang | Kategori |
|-----|-----------|---------------|
| 1. | 30 – 54 | Sangat Rendah |
| 2. | 55 – 78 | Rendah |
| 3. | 79 – 102 | Sedang |
| 4. | 103 – 126 | Tinggi |
| 5. | 127 – 150 | Sangat Tinggi |

Sumber : Hasil Olahan Data 2015

1. Integritas Karyawan (X_1)

Hasil Tabulasi data variabel Integritas Karyawan (X_1) yang diisi oleh 30 responden dapat dideskriptifkan melalui tabel berikut ini:

Tabel 4.2. Tanggapan Responden Tentang Integritas Karyawan (X_1)

| Jmlh. Resp. | Item | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|---------------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|
| | X1.1 | | | X1.2 | | | X1.3 | | | X1.4 | | | X1.5 | | |
| | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % |
| 5 | 13 | 65 | 43,3% | 14 | 70 | 46,7% | 11 | 55 | 36,7% | 13 | 65 | 43,3% | 11 | 55 | 36,7% |
| 4 | 12 | 48 | 40,0% | 10 | 40 | 33,3% | 10 | 40 | 33,3% | 11 | 44 | 36,7% | 11 | 44 | 36,7% |
| 3 | 4 | 12 | 13,3% | 1 | 3 | 3,3% | 4 | 12 | 13,3% | 1 | 3 | 3,3% | 1 | 3 | 3,3% |
| 2 | 1 | 2 | 3,3% | 3 | 6 | 10,0% | 4 | 8 | 13,3% | 4 | 8 | 13,3% | 4 | 8 | 13,3% |
| 1 | 0 | 0 | 0 | 2 | 2 | 6,67% | 1 | 1 | 3,33% | 1 | 1 | 3,33% | 3 | 3 | 10,00% |
| Σ | 30 | 127 | 100,0% | 30 | 121 | 100,0% | 30 | 116 | 100,0% | 30 | 121 | 100,0% | 30 | 113 | 100,0% |
| Ket | Sangat Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | |

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan tabel tersebut di atas diketahui bahwa jumlah responden yang menjawab sub variable Integritas Karyawan (X1), berdasarkan rentang skala penilaian jawaban responden untuk item X1.1 tentang karyawan harus memegang teguh pada prinsip, termasuk kategori sangat tinggi, item X1.2 tentang berperilaku terhormat, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi, item X1.3 tentang perilaku jujur, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi, item X1.4 tentang karyawan memiliki keberanian, masuk dalam kategori tinggi dan item X1.5 tentang Tindakan berdasarkan keilmuan pada keyakinan akan ilmunya yang tidak ceroboh, masuk dalam kategori tinggi.

2. Internal Control (X2)

Hasil Tabulasi data variabel Internal Control (X2) yang diisi oleh 30 responden dapat dideskriptifkan melalui tabel berikut ini:

Tabel 4.3. Tanggapan Responden Tentang Internal Control (X₂)

| Jmlh. Resp. | Item | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|
| | X2.1 | | | X2.2 | | | X2.3 | | | X2.4 | | | X2.5 | | |
| | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % |
| 5 | 12 | 60 | 40,0% | 14 | 70 | 46,7% | 13 | 65 | 43,3% | 12 | 60 | 40,0% | 13 | 65 | 43,3% |
| 4 | 6 | 24 | 20,0% | 4 | 16 | 13,3% | 3 | 12 | 10,0% | 5 | 20 | 16,7% | 3 | 12 | 10,0% |
| 3 | 1 | 3 | 3,3% | 2 | 6 | 6,7% | 2 | 6 | 6,7% | 2 | 6 | 6,7% | 2 | 6 | 6,7% |
| 2 | 8 | 16 | 26,7% | 7 | 14 | 23,3% | 7 | 14 | 23,3% | 7 | 14 | 23,3% | 8 | 16 | 26,7% |
| 1 | 3 | 3 | 10,00% | 3 | 3 | 10,00% | 5 | 5 | 16,67% | 4 | 4 | 13,33% | 4 | 4 | 13,33% |
| Σ | 30 | 106 | 100,0% | 30 | 109 | 100,0% | 30 | 102 | 100,0% | 30 | 104 | 100,0% | 30 | 103 | 100,0% |
| Ket | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | |

Sumber: Data Olahan

Dari tabel di atas diketahui bahwa jumlah responden yang menjawab sub variable Internal Control (X2), berdasarkan rentang skala penilaian jawaban responden untuk item X2.1 tentang lingkungan pengendalian termasuk kategori tinggi, item X2.2 tentang penilaian resiko menunjukkan jawaban responden masuk

dalam kategori tinggi, item X2.3 tentang aktivitas pengendalian jawaban responden masuk dalam kategori tinggi, item X2.4 tentang informasi dan komunikasi, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi dan item X2.5 tentang monitoring aktivitas jawaban responden masuk dalam kategori tinggi.

3. Persaingan Usaha (X3)

Hasil Tabulasi data variabel Persaingan Usaha (X3) yang diisi oleh 30 responden dapat dideskriptifkan melalui tabel berikut ini:

Tabel 4.4. Tanggapan Responden Tentang Persaingan Usaha (X₃)

| Jmlh. Resp. | Item | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|---------------|------|--------|
| | X3.1 | | | X3.2 | | | X3.3 | | | X3.4 | | | X3.5 | | |
| | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % |
| 5 | 13 | 65 | 43,3% | 14 | 70 | 46,7% | 13 | 65 | 43,3% | 16 | 80 | 53,3% | 19 | 95 | 63,3% |
| 4 | 8 | 32 | 26,7% | 10 | 40 | 33,3% | 9 | 36 | 30,0% | 9 | 36 | 30,0% | 6 | 24 | 20,0% |
| 3 | 2 | 6 | 6,7% | 1 | 3 | 3,3% | 3 | 9 | 10,0% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% |
| 2 | 3 | 6 | 10,0% | 3 | 6 | 10,0% | 4 | 8 | 13,3% | 3 | 6 | 10,0% | 4 | 8 | 13,3% |
| 1 | 4 | 4 | 13,33% | 2 | 2 | 6,67% | 1 | 1 | 3,33% | 2 | 2 | 6,67% | 1 | 1 | 3,33% |
| Σ | 30 | 113 | 100,0% | 30 | 121 | 100,0% | 30 | 119 | 100,0% | 30 | 124 | 100,0% | 30 | 128 | 100,0% |
| Ket | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | | Tinggi | | | Sangat Tinggi | | |

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan tabel tersebut di atas diketahui bahwa jumlah responden yang menjawab sub variable Persaingan Usaha (X3), berdasarkan rentang skala penilaian jawaban responden untuk item X3.1 tentang produk, jawaban responden termasuk kategori tinggi, item X3.2 tentang harga, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi, item X3.3 tentang tempat, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi, item X3.4 tentang pelayanan, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi dan item X3.5 tentang purna jual, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi.

4. Laba Usaha (Y)

Hasil Tabulasi data variabel Laba Usaha (Y) yang diisi oleh 30 responden dapat dideskriptifkan melalui tabel berikut ini:

Tabel 4.5. Tanggapan Responden Tentang Laba Usaha (Y)

| Jmlh · Resp. | Item | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------|--------|------|--------|---------------|------|--------|---------------|------|--------|---------------|------|--------|---------------|------|--------|---------------|------|-----|
| | Y.1 | | | Y.2 | | | Y.3 | | | Y.4 | | | Y.5 | | | Y.6 | | |
| | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % | F | Skor | % |
| 5 | 1 | 5 | 3,3% | 24 | 120 | 80,0% | 22 | 110 | 73,3% | 25 | 125 | 83,3% | 21 | 105 | 70,0% | 5 | 13 | 65 |
| 4 | 25 | 100 | 83,3% | 6 | 24 | 20,0% | 8 | 32 | 26,7% | 5 | 20 | 16,7% | 9 | 36 | 30,0% | 4 | 12 | 48 |
| 3 | 4 | 12 | 13,3% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 3 | 3 | 9 |
| 2 | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 0 | 0 | 0,0% | 2 | 1 | 2 |
| 1 | 0 | 0 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 0 | 0 | 0,00% | 1 | 1 | 1 |
| Σ | 30 | 117 | 100,0% | 30 | 144 | 100,0% | 30 | 142 | 100,0% | 30 | 145 | 100,0% | 30 | 141 | 100,0% | Σ | 30 | 125 |
| Ket | Tinggi | | | Sangat Tinggi | | | Sangat Tinggi | | | Sangat Tinggi | | | Sangat Tinggi | | | Sangat Tinggi | | |

Sumber : Data Olahan

Berdasarkan tabel tersebut di atas diketahui bahwa jumlah responden yang menjawab sub variable Laba Usaha (Y), berdasarkan rentang skala penilaian jawaban responden untuk item Y.1 tentang besarnya perusahaan, jawaban responden masuk dalam kategori tinggi, item Y.2 tentang umur persusahaan, jawaban responden masuk dalam kategori sangat tinggi, item Y.3 tentang tingkah leverage, jawaban responden masuk dalam kategori sangat tinggi, item Y.4 tentang tingkat penjualan, jawaban responden masuk dalam kategori sangat tinggi, item Y.5 tentang perubahan laba masa lalu, jawaban responden masuk dalam kategori sangat tinggi dan item Y6 tentang peningkatan harga, jawaban responden masuk dalam kategori sangat tinggi.

4.1.3. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas

Dalam analisis ini untuk mengetahui tingkat validitas dapat dilihat pada hasil olahan data. Pengujian instrument penelitian ini baik dari segi validitasnya

maupun reliabilitasnya terhadap 30 responden diperoleh bahwa hasil instrument penelitian yang dipergunakan adalah valid dimana nilai r_{hitung} lebih besar dari 0,3 ($r > 0,3$) dinyatakan valid, sedangkan pengukuran reliabilitas dinyatakan dalam bentuk: jika α lebih besar dari 0,6 dinyatakan reliabel.

1. Uji Validitas Variabel Integritas Karyawan (X_1)

Berdasarkan hasil uji validitas pada lampiran 3 diperoleh hasil uji instrumen sebagai berikut:

Tabel 4.6. Hasil Uji validitas

| Variabel | Sub variable | Indikator | Uji Validitas | | |
|--------------------|---------------------|-----------|---------------|-----------|-------|
| | | | r_{hitung} | Standard | Ket |
| Aspek Non Keuangan | Integritas Karyawan | X1.1 | 0,971 | $r > 0,3$ | Valid |
| | | X1.2 | 0,947 | | Valid |
| | | X1.3 | 0,875 | | Valid |
| | | X1.4 | 0,964 | | Valid |
| | | X1.5 | 0,852 | | Valid |

Sumber : Data Olahan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk sub variabel Integritas Karyawan menunjukkan hasil yang valid, Keputusan ini diambil karena nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$.

2. Uji Validitas Variabel Internal Control (X_2)

Berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas pada lampiran 3 diperoleh hasil uji instrumen sebagai berikut:

Tabel 4.7. Hasil Uji validitas

| Variabel | Sub variable | Indikator | Uji Validitas | | |
|--------------------|------------------|-----------|---------------|-----------|-------|
| | | | r_{hitung} | Standard | Ket |
| Aspek Non Keuangan | Internal Control | X2.1 | 0,955 | $r > 0,3$ | Valid |
| | | X2.2 | 0,959 | | Valid |
| | | X2.3 | 0,885 | | Valid |
| | | X2.4 | 0,956 | | Valid |
| | | X2.5 | 0,935 | | Valid |

Sumber : Data Olahan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk sub variabel Internal Control menunjukkan hasil yang valid, Keputusan ini diambil karena nilai r_{hitung} lebih besar dari 0,3 ($r > 0,3$).

3. Uji Validitas Sub Variabel Persaingan Usaha (X3)

Berdasarkan hasil uji validitas pada lampiran 3 diperoleh hasil uji instrumen sebagai berikut:

Tabel 4.8. Hasil Uji validitas

| Variabel | Sub variable | Indikator | Uji Validitas | | |
|--------------------|------------------|-----------|---------------------|-----------|-------|
| | | | r _{hitung} | standard | Ket |
| Aspek Non Keuangan | Persaingan Usaha | X3.1 | 0,812 | $r > 0,3$ | Valid |
| | | X3.2 | 0,908 | | Valid |
| | | X3.3 | 0,936 | | Valid |
| | | X3.4 | 0,889 | | Valid |
| | | X3.5 | 0,923 | | Valid |

Sumber : Data Olahan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk sub variabel Persaingan Usaha menunjukkan hasil yang valid, Keputusan ini diambil karena r_{hitung} lebih besar dari 0,3 ($r > 0,3$).

4. Uji Validitas dan Reliabilitas variabel Laba Usaha (Y)

Berdasarkan hasil uji validitas pada lampiran 3 diperoleh hasil uji instrumen sebagai berikut:

Tabel 4.9. Hasil Uji validitas

| Variabel | Indikator | Uji Validitas | | |
|----------------|-----------|---------------------|-----------|-------|
| | | r _{hitung} | Standard | Ket |
| Laba Usaha (Y) | Y.1 | 0,495 | $r > 0,3$ | Valid |
| | Y.2 | 0,557 | | Valid |
| | Y.3 | 0,614 | | Valid |
| | Y.4 | 0,739 | | Valid |
| | Y.5 | 0,729 | | Valid |
| | Y.6 | 0,363 | | Valid |

Sumber : Data Olahan

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk variabel Laba Usaha menunjukkan hasil yang valid, Keputusan ini diambil karena nilai r_{hitung} lebih besar dari 0,3 ($r > 0,3$).

5. Uji Reliabilitas variabel Laba Usaha (Y)

Suatu angket dikatakan reliabel (andal) jika jawaban responden terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan rumus uji reliabilitas *Cronbach Alpha*. Ukuran kehandalan suatu instrument dapat dilihat dari besarnya alpha. Suatu instrument dikatakan memiliki kehandalan sangat baik dalam memprediksi suatu gejala yang diukur apabila dikelompokkan instrument yang diuji memiliki alpha yang tinggi, yaitu 0,60.

Adapun hasil pengujian reliabilitas masing-masing variabel dapat digambarkan dalam tabel berikut:

Tabel 4.10
Hasil Uji Validitas Variabel Penelitian

| Variabel | Niali Alpha | Keterangan |
|---------------------|-------------|------------------|
| Integritas Karyawan | 0,972 | > 0,6 = reliabel |
| Internal Control | 0,979 | > 0,6 = reliabel |
| Persaingan Usaha | 0,960 | > 0,6 = reliabel |
| Laba Usaha | 0,684 | > 0,6 = reliabel |

Sumber: Hasil Olahan Data 2021

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa semua item pernyataan untuk variabel pada tabel di atas menunjukkan hasil yang reliable dengan kehandalan sangat baik dalam memprediksi suatu gejala, keputusan ini diambil karena nilai $\text{Alpha} > 0,6$.

5.1.4 Analisis Data Statistik Penelitian

Hasil analisis statistik yang menggunakan analisis jalur akan diketahui apakah variabel-variabel bebas (Independen) baik secara simultan maupun secara parsial memberikan pengaruh yang nyata (signifikan) terhadap variabel terikat (dependen). Berdasarkan hasil pengolahan data atas 30 orang responden dengan menggunakan analisis jalur, maka diperoleh persamaan sebagai berikut :

$$Y = 0,264X_1 + 0,219X_2 + 0,546X_3 + 0,075\varepsilon$$

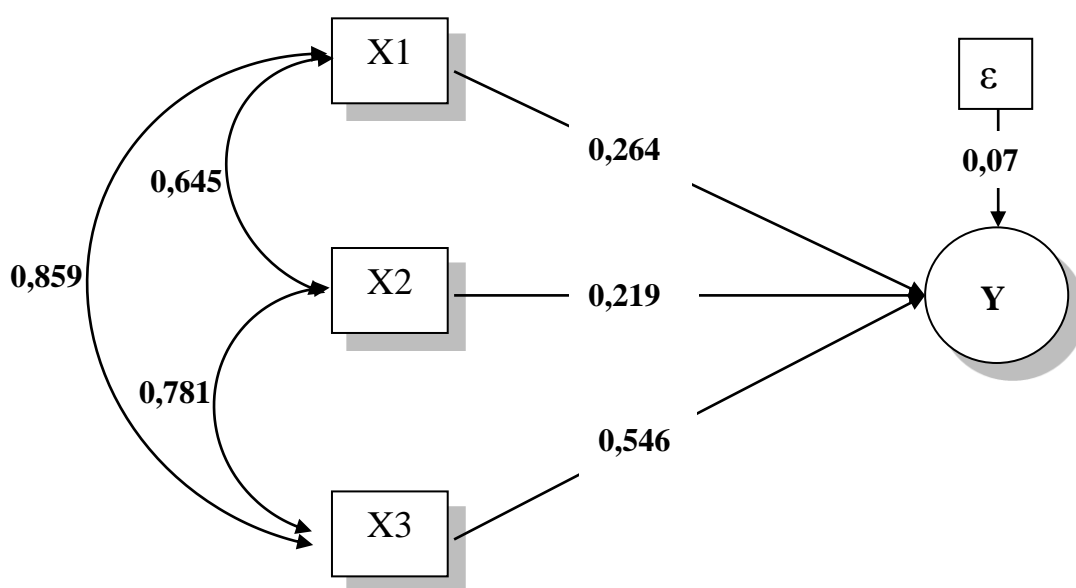
Dari persamaan diatas, menunjukkan bahwa koefisien variabel independen yakni faktor Integritas Karyawan (X_1), bertanda positif artinya bahwa $X_1 = 0,264$, menandakan bahwa Integritas Karyawan (X_1) yang diukur terhadap Laba Usaha (Y) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan. Besarnya pengaruh faktor Integritas Karyawan yang secara langsung terhadap peningkatan Laba Usaha sebesar 0,264 atau 26,4%. Nilai $X_2 = 0,219$, menandakan bahwa Internal Control (X_2), yang diukur terhadap Laba Usaha (Y) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan. Besarnya pengaruh faktor Internal Control yang secara langsung terhadap Laba Usaha sebesar 0,219 atau 21,9%.

Nilai $X_3 = 0,546$, menandakan bahwa Persaingan Usaha (X_3), yang diukur terhadap Laba Usaha (Y) memiliki pengaruh yang positif dan signifikan. Besarnya pengaruh faktor Persaingan Usaha yang secara langsung terhadap Laba Usaha sebesar 0,546 atau 54,6%. Sedangkan $\varepsilon = 0,075$ menunjukkan bahwa terdapat variabel-variabel lain yang tidak diteliti dan memiliki pengaruh terhadap Laba Usaha sebesar 7,5%.

Memperhatikan hasil perhitungan analisis jalur yang terdapat pada lampiran, maka hasil analisis tersebut dapat diinterpretasikan bahwa Nilai Koefisien Determinasi (R Square) sebesar 0,925, ini berarti 92,5% pengaruh yang ada terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo, dijelaskan oleh faktor Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha serta masih ada sekitar 7,5% ditentukan oleh faktor-faktor lain dan masih memerlukan penelitian lebih lanjut.

Nilai Koefisien Korelasi Ganda (*Multiple R*) sebesar 0,925, ini menunjukkan bahwa antara variabel independen Aspek Non Keuangan (Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha) mempunyai hubungan yang sangat kuat terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.

Berdasarkan hasil olahan data, maka struktur analisis jalur dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4.4
Struktur Analisis Jalur (*Path Analys*)

Sebagai hasil analisis dari variabel independen tersebut diperoleh informasi bahwa yang dominan berpengaruh adalah Persaingan Usaha (X3), dengan nilai sebesar 0,546, kemudian faktor Integritas Karyawan (X1) dengan nilai pengaruh sebesar 0,264, dan adapun faktor Internal Control (X₂) merupakan sub variabel yang paling kecil pengaruhnya terhadap Laba Usaha yaitu 0,219. Sehingga, dari hasil penelitian ini dapat diringkaskan seperti pada digambarkan dalam tabel berikut :

Tabel 4.11
Hasil Pengujian Besarnya Pengaruh Variabel X terhadap Variabel Y

| Variabel | Koefisien Jalur | Kontribusi | | Kontribusi Bersama (R ²) |
|---------------------------|-----------------|------------|--------|--------------------------------------|
| | | Langsung | Total | |
| X1 | 0,264 | 0,264 | 26,4 % | - |
| X2 | 0,219 | 0,219 | 21,9 % | - |
| X3 | 0,546 | 0,546 | 54,6 % | - |
| X1, X2, dan X3 terhadap Y | - | - | - | 92,5 % |
| E | 0,075 | 0,075 | 7,5 % | - |

Sumber : Hasil Olahan Data

5.1.5 Pengujian Hipotesis

1. Pengaruh Aspek Non Keuangan yang terdiri dari Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha

Hasil uji F_{hitung} menunjukkan hasil sebesar 106,667 sedangkan F_{tabel} sebesar 2,923 dengan taraf signifikansi adalah 0,000. Berdasarkan uji F tersebut menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($106,396 > 2,923$) dan tingkat signifikansi $< \alpha$

= 0,05 ini berarti bahwa pada tingkat kepercayaan 95%, secara statistik variabel Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara simultan (bersama-sama) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha. **Jadi hipotesis pertama** yang menyatakan bahwa Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo, **diterima**.

2. Pengaruh Aspek Non Keuangan yang terdiri dari Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara Parsial berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha

Nilai signifikansi pada tingkat kepercayaan sebesar 95% secara statistik menunjukkan bahwa variabel Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara parsial (terpisah) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha dengan taraf signifikan Integritas Karyawan (X_1) = 0,019 < sig 0,05, Internal Control (X_2) = 0,017 < sig 0,05 dan Persaingan Usaha (X_3) = 0,000 < sig 0,05. Ini berarti bahwa pada tingkat kepercayaan 95%, secara statistik variabel Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara parsial (terpisah) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha. Jadi, **hipotesis kedua** yang menyatakan bahwa Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo, **diterima**.

4.2. Pembahasan

Hubungan positif dan signifikan secara simultan maupun parsial ditunjukkan bahwa meningkatnya variabel Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha akan meningkatkan pula Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.

4.2.1. Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara Simultan Berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap Laba Usaha.

Berdasarkan hasil uji F diperoleh bahwa nilai F_{hitung} dengan 106,667 dan nilai signifikansi (sig) sebesar $0,000 < 0,05$. Jadi ditunjukkan bahwa Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara bersama-sama berpengaruh terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Dengan demikian, jika Aspek Non Keuangan yang meliputi Integritas Karyawan, Internal Control dan Persaingan Usaha secara sama-sama ditingkatkan, maka akan meningkatkan Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Berdasarkan analisis jalur diperoleh nilai $R\text{ Square} = 0,925$. Ini ditunjukkan bahwa 92,5% variasi dari variable Laba Usaha ditentukan (dipengaruhi) oleh variabel Aspek Non Keuangan yang terdiri dari Integritas Karyawan, Internal Control, Persaingan Usaha. Ini menunjukkan bahwa terdapat variabel lain yang berpengaruh terhadap Laba Usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo sebesar 7,5%.

Berdasarkan hasil pengujian tersebut menunjukkan bahwa laba perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh aspek keuangan, akan tetapi pengukuran terhadap

aspek-aspek non keuangan memiliki peranan penting didalam mempengaruhi pencapaian target laba perusahaan. Baik integritas karyawan, internal control dan persaingan usaha merupakan tiga diantara komponen aspek keuangan yang juga turut memberikan kontribusi besar dalam mempengaruhi laba perusahaan. Ukuran aspek non keuangan mulai diperhitungkan ketika terjadi pergeseran paradigma yaitu paradigma '*customer value*'. Pergeseran paradigma ini memacu cara pandang perusahaan untuk selalu terjadi peningkatan yang berkelanjutan (*continuous improvement*) dan *actionable* terhadap segala perubahan.

Dengan adanya pengukuran non keuangan, perusahaan dapat mengkomunikasikan tujuan perusahaan pada pegawai ke bentuk tugas-tugas dalam kegiatan operasional sehari-harinya. Informasi dari ukuran-ukuran ini dapat menunjukkan di mana harus terjadi perbaikan dan memberi dorongan untuk tercapainya target keuangan. Oleh karena itu, hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Kaplan dan Norton (2000) dimana pengukuran aspek non keuangan menjadi penting untuk dilakukan, karena banyak data-data non keuangan yang bersifat kualitatif yang menyangkut operasional perusahaan maupun yang menyangkut hubungan organisasi dengan lingkungan eksternalnya yang mempunyai pengaruh besar terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Ukuran-ukuran non keuangan tidak dapat menggantikan ukuran-ukuran keuangan, keduanya saling melengkapi.

Selain dapat menjelaskan dan memperkuat angka dan data keuangan perusahaan, aspek non keuangan juga dapat memberikan suatu gambaran kinerja perusahaan jangka panjang, yang tentunya mendorong kontribusi dalam

memaksimalkan nilai dan laba perusahaan. Seperti yang dijalskan oleh Coram *et al.* (2006, 2009) informasi aspek non-keuangan menggambarkan kinerja masa depan perusahaan, dan pada saat yang sama menggambarkan bahwa perusahaan telah dikelola degan baik. Selain itu juga, Pricewaterhouse Coopers (2002) menyatakan bahwa sebagian pimpinan perusahaan maupun investor besar percaya bahwa aspek non-keuangan dapat mengukur bobot atau kualitas sebuah informasi keuangan, istilahnya informasi non-keuangan mampu membentuk nilai perusahaan dalam jangka panjang.

4.2.2 Integritas Karyawan Secara Parsial Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Laba Usaha Pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo

Berdasarkan hasil analisis data menunjukan bahwa Integritas Karyawan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha sebesar 0,264 (26,4%). Hasil ini menunjukan bahwa terdapat pengaruh positif sub variabel tersebut terhadap integritas karyawan terhadap peningkatan laba perusahaan, artinya bahwa jika penilaian terhadap Integritas Karyawan ditingkatkan, maka akan diikuti dengan perningkatan perolehan laba perusahaan yang lebih baik sebesar 26,4%. Besar pengaruh variabel tersebut terungkap berdasarkan hasil sebaran kuisisioner ke sejumlah responden pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Dengan hasil analisis data ini menunjukan bahwa Integritas Karyawan sangat memberi kontribusi pengaruh secara positif bagi terlaksananya peningkatan Laba Usaha. Hal ini juga didasarkan pada skor rata-rata tanggapan responden, dimana hasil skor tanggapan responden menyatakan karyawan pada

PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo memiliki Integritas Karyawan yang tinggi.

Karyawan perusahaan memiliki peran penting didalam upaya menyamakan visi dan frekuensi jalannya kegiatan bisnis yang berorientasi pada hasil yang maksimal dengan penekanan efisiensi. Karyawan memiliki tugas dan tanggung jawab yang diarahkan dalam pencapaian tujuan perusahaan, sehingga karyawan dituntut memiliki sikap dan perilaku yang menjunjung tinggi integritas dalam bekerja, sehingga apa yang menjadi tugas dan tanggung jawabnya dapat dilaksanakan dengan baik. Hal ini sejalan dengan pendapat Wurugian (2012:395) bahwa integritas merupakan suatu elemen karakter yang mendasari pengakuan profesional. Integritas mengharuskan seorang anggota untuk bersikap jujur dan berterus terang.

Pendapat di atas menunjukan integritas karyawan memiliki peranan dalam mencegah kecurangan (*fraud*) yang tentunya dapat merugikan perusahaan. Banyak kasus seperti penyelewangan dana pelanggan, palanyanan konsumen yang kurang memuaskan, kurangnya disiplin, minimnya kerjasama tim dalam pencapaian target penjualan dan masih banyak lagi. Tindakan disfungsi tersebut dapat berdampak buruk bagi perusahaan baik lingkungan internal maupun eksternal perusahaan, baik kerugian bagi perusahaan dan penilaian buruk oleh konsumen, sehingga dampak tersebut menurunkan citra perusahaan kepada masyarakat dan dapat mempengaruhi target penjualan serta pencapaian laba perusahaan. Menurut Zahra (2011:123) integritas adalah komitmen untuk melakukan segala sesuatu sesuai dengan prinsip yang benar dan etis, sesuai dengan nilai dan norma, dan ada

konsistensi untuk tetap melakukan komitmen tersebut pada setiap situasi tanpa melihat adanya peluang atau paksaan untuk keluar dari prinsip.

4.2.3 Internal Control Parsial Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Laba Usaha Pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo

Berdasarkan hasil analisis data menunjukkan bahwa Internal Control secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha sebesar 0,219 (21,9%). Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif sub variabel tersebut terhadap peningkatan laba perusahaan, artinya bahwa jika penilaian terhadap Internal Control ditingkatkan, maka akan diikuti dengan perolehan laba perusahaan yang lebih baik sebesar 21,9%. Besar pengaruh variabel tersebut terungkap berdasarkan hasil sebaran kuisioner ke sejumlah responden pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Dengan hasil analisis data ini menunjukan bahwa Internal Control juga memberi kontribusi besar dan paling mendominasi dari variabel lain dalam penelitian ini, bagi terlaksananya target perolehan laba perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapatnya Jusup (2010:252) dimana internal control merupakan suatu proses. Ini berarti bahwa pengendalian intern merupakan cara untuk mencapai tujuan, yang didasarkan pada serangkaian tindakan yang melekat dan terintegrasi dalam infrastruktur satuan usaha. Proses internal control sangat dipengaruhi oleh manusia. Internal control bukan hanya terdiri dari buku pedoman kebijakan dan formulir-formulir, tetapi juga orang-

orang pada berbagai jenjang dalam suatu organisasi, termasuk dewan komisaris, manajemen, serta personil lainnya.

Berdasarkan teori diatas menunjukan bahwa internal control memiliki peran besar didalam memberikan jaminan tentang apa yang direncanakan perusahaan dapat dicapai dengan memaksimalkan sumber daya yang ada secara efektif dan efisien, dengan tetap patuh dan taat terhadap norma dan aturan yang ditetapkan. Kehadiran internal control mampun memastikan jalannya usaha sesuai dengan prosedur yang berlaku dengan berorientasi pada target perusahaan terutama didalam memaksimalkan laba dan nilai perusahaan. Seperti yang dijelaskan oleh Mulyadi (2016: 183) bahwa internal control perusahaan meliputi organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipenuhinya kebijakan manajemen. Internal control merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva dari penyalahgunaan, memastikan bahwa informasi akurat dan memastikan bahwa perundang-undangan serta peraturan dipatuhi sebagaimana mestinya.

4.2.4 Persaingan Usaha Parsial Berpengaruh Positif Dan Signifikan Terhadap Laba Usaha Pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo

Berdasarkan hasil analisis data menunjukan bahwa persaingan usaha secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha sebesar 0,546 (54,6%). Hasil ini menunjukan bahwa terdapat pengaruh positif sub variabel tersebut terhadap proses pencapaian laba perusahaan, artinya bahwa jika penilaian

terhadap persaingan usaha ditingkatkan, maka akan diikuti dengan peningkatan pencapaian laba perusahaan yang lebih baik sebesar 54,6%. Besar pengaruh variabel tersebut terungkap berdasarkan hasil sebaran kuisioner ke sejumlah responden pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Dengan hasil analisis data ini menunjukan bahwa persaingan usaha sangat memberi kontribusi yang besar bagi pencapaian laba perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Mujahidin (2017:23) bahwa persaingan ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan. Tingkat persaingan dalam usaha memiliki dampak besar dalam proses pencapaian laba perusahaan, persaingan usaha mampu mendorong kemampuan perusahaan untuk meningkatkan kinerja perusahaan baik dari aspek inovasi produk, harga yang kompetitif dan persaingan pelayanan, baik pelayanan dalam penjualan dan kegiatan purna jual. Sehingga, dengan kondisi persaingan yang tinggi tersebut perusahaan akan berusaha memenangkan pasar pesaing melalui peningkatan penjualan yang tentunya akan berdampak pada pencapaian target laba perusahaan.

Persaingan usaha mampu menggerakkan seluruh aspek dalam perusahaan dalam pencapaian laba. Selain pemilik usaha, motivasi staf dan karyawan yang ikut berpartisipasi dalam suatu bisnis akan meningkat berkat adanya persaingan. Akibatnya semua pelaku usaha mau memberikan kinerja lebih, dan memaksimalkan metode kerja yang ada agar bisnis tetap bertahan dan tidak kalah saing dari bisnis lain. Karena ketika kinerja bisnis berkurang, maka ini akan

berdampak langsung bagi kesejahteraan pelaku bisnis dan orang-orang yang ada di dalamnya. Selain itu juga, dalam dunia bisnis, persaingan bukan hanya sebatas harga atau kualitas produk, tapi juga pada pelayanan yang ditawarkan. Apabila harga dan kualitas tidak diimbangi dengan pelayanan yang bagus, maka konsumen dengan mudahnya akan berpindah ke lain hati. Tapi kalau persentase harga, kualitas, dan pelayanan sama bagus, konsumen jadi senang membeli produk dan pasti akan datang kembali di lain hari.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Aspek Non Keuangan (X) yang meliputi integritas karyawan (X_1), internal control (X_2) dan persaingan usaha (X_3) secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha (Y) Pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan terbukti.
2. Integritas karyawan (X_1) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.
3. Internal control (X_2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.
4. Persaingan usaha (X_3) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba perusahaan (Y) pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo.

5.2 Kesimpulan

Adapun saran yang dapat penulis berikan dari hasil penelitian sebagai berikut:

1. Bagi Pimpinan PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo, hasil pengukuran menunjukkan nilai internal control masi menunjukkan angka terendah dibandingkan variabel lainnya. Oleh karena itu dibutuhkan upaya kongkrit didalam meningkatkan aspek pengendalian usaha sehingga dapat berjalan dengan optimal. Selama ini kegiatan internal control lebih cenderung dilaksanakan oleh bagian HRD PT. Honda Nengga Mobilindo, kedepannya diharapkan kegiatan internal control dilaksanakan oleh bidang tersendiri seperti bidang SPI (Sistem Pengendalian Internal) sehingga kegiata internal control perusahaan dapat dilakukan secara maksimal dan menyeluruh.
2. Bagi peneliti selanjutnya, dapat mempertimbangkan variabel bebas lain yang diduga memperkuat pengaruh laba usaha pada PT. Honda Nengga Mobilindo Kota Gorontalo, hal tersebut dapat berkaitan dengan perbandingan pengukuran aspek keuangan, penerapan sistem akuntansi, profesionaliseme dan kompetensi karyawan serta pengukuran lebih mendalam terhadap efektivitas penerapan Sitem Pengendalian Internal perusahaan dalam proses peningkatan kinerja perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Antonius. 2012. Manajemen Sumber Daya Manusia: Strategi dan Perubahan dalam Rangka Meningkatkan Kinerja Pegawai dan Organisasi. Bandung: Alfabeta
- AL Haryono *Jusuf* (2010), Auditing, *Buku Dua*, Yogyakarta: STIE YKPN.
- Arifin, Zainal. 2009. Dasar-dasar Manajemen Syariah. Tangerang: Azreta Publisher
- BN. Marbun, Kamus Manajemen, Jakarta : *Pustaka Sinar Harapan*
- Belkaoui, Ahmed R. 2011. Teori Akuntansi, Edisi 4, Jilid 2. Alih Bahasa Mawinta, Hajayanti Widiastuti, Heri Kurniawan, Alia Arisanti. Penerbit Salemba Empat, Jakarta, hal 127
- COSO (2013), Pengendalian Internal, ed. Keempat, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen. YKPN, Yogyakarta
- Hendriksen, E.S, 2002, Teori Akuntansi, Jilid 2, Edisi Kelima, Jakarta: penerbit. Erlangga.
- Hendarjatno dan Budi Rahardja. 2003. *Persepsi Masyarakat Perbankan di Surabaya terhadap Integritas, Objektivitas dan Independensi Akuntan Publik. Majalah Ekonomi (Th XIII No. 2A Agustus) Universitas Airlangga.*
- Mujahidin, Akhmad. 2017. Hukum Perbankan Syari'ah. Depok: PT. Raja. Grafindo
- Munawir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Liberty. Yogyakarta
- Mulyadi. (2016). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat

- Schroder, Ackermann, Ewe, Kuifer. 2014. Modeling Profit Sharing In Combinatorial Exchanges By Netwok Flows. Annals of Operations Research
- Schipper, K. dan L. Vincent.* 2003. Earning Horizon 17: 255-250. Scott, W. R. 2009. Financial Accounting Theory. Third Edition. Ontario: Prentice. Hall Canada Inc.
- Suwardjono.* 2015. Teori Akuntansi Perkayasaan Pelaporan Keuangan. Yogyakarta : BPEE-Yogyakarta.
- Sawir, Agnes, 2011,* Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan. Perusahaan, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Supriyanto, Achmad Sani. dan Masyhuri Machfudz.* 2011. Metodologi Riset: Manajemen Sumberdaya Manusia. Malang: UIN-Maliki Press.
- Sugiyono.* (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung : Alfabeta,
- Wurangian, Hany. 2012. Integritas dan Obyektivitas Auditor Pada Kantor Akuntan Publik serta Faktor-Faktor yang Memepengaruhinya. Majalah Ekonomi Volume 15. No. 3
- Zahra, Abbas, Anam dan Naeemi,. 2011. Cheating behavior among undergraduate students. International Journal of Business and Social Science. Volume 2, Nomor 3, 246-254

Lamp. 1**Hal : permohonan kuesioner**

Kepada Yth.

Bapak/ibu/Sdr (i)

Staf Karyawan PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo

di-

Tempat.

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ROY KANDJUI

NIM : E1120055

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Saat ini sedang melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi yang berjudul :

Pengaruh Aspek Non Keuangan Terhadap Laba Perusahaan Pada PT. Nengga Pratama Mobilindo Gorontalo.

Oleh karena itu saya mohon kesedian bapak/ibu/sdr (i) untuk dapat mengisi / menjawab daftar pertanyaan yang terlampir.

Untuk lebih meyakinkan bapak/ibu/sdr (i) perlu saya informasikan bahwa penelitian ini semata-mata untuk tujuan pengembangan ilmu khususnya ilmu akuntansi dan sebagai syarat dalam penyelesaian studi pada program strata satu (S1) di Universitas Ichsan Gorontalo. Semua data dan informasi yang diberikan akan dijamin kerahasiaanya.

Hormat saya

Roya Kandjui

A. Data Responden Dan Petunjuk Pengisian Kuisisioner

I. Berikanlah keterangan yang sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dibawah ini :

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia : Tahun
4. Pendidikan :
5. Jabatan :

II. Petunjuk Pengisian Kuisisioner

Bapak/Ibu diperlisahkan memilih salah satu jawaban yang dianggap tepat atau paling sesuai menurut pendapat Bapak/Ibu dengan memberikan tanda salah satu angka yang dicetak sebagai berikut :

- 1) Untuk jawaban Sangat tidak setuju
- 2) Untuk jawaban Tidak setuju
- 3) Untuk jawaban Ragu-ragu
- 4) Untuk jawaban Setuju
- 5) Untuk jawaban Sangat Setuju

Berikan tanda X untuk jawaban yang anda pilih.

B. Berilah Jawaban pernyataan berikut sesuai dengan pendapat Bapak/Ibu dengan memberi tanda kroscek (✓)

**Aspek Non Keuangan (X)
Integritas Karyawan (X1)**

1. Saya memegang teguh prinsip dalam menjaga nama baik saya dalam bekerja

| | |
|----|--|
| a. | Selalu memegang teguh prinsip dalam menjaga nama baik |
| b. | Sering memegang teguh prinsip dalam menjaga nama baik |
| c. | Kadang-kadang memegang teguh prinsip dalam menjaga nama baik |
| d. | Jarang memegang teguh prinsip dalam menjaga nama baik |
| E | Tidak pernah memegang teguh prinsip dalam menjaga nama baik |

2. Saya berperilaku terhormat didalam menyelesaikan tugas

| | |
|----|---|
| a. | Selalu berperilaku terhormat didalam menyelesaikan tugas |
| b. | Sering berperilaku terhormat didalam menyelesaikan tugas |
| c. | Kadang-kadang berperilaku terhormat didalam menyelesaikan tugas |
| d. | Jarang berperilaku terhormat didalam menyelesaikan tugas |
| E | Tidak pernah berperilaku terhormat didalam menyelesaikan tugas |

3. Saya mengedepankan kejujuran dalam bekerja

| | |
|----|---|
| a. | Selalu mengedepankan kejujuran dalam bekerja |
| b. | Sering mengedepankan kejujuran dalam bekerja |
| c. | Kadang-kadang mengedepankan kejujuran dalam bekerja |
| d. | Jarang mengedepankan kejujuran dalam bekerja |
| E | Tidak pernah mengedepankan kejujuran dalam bekerja |

4. Saya memiliki keberanian didalam mengemban tanggung jawab kerja

| | |
|----|-----------------------------------|
| a. | Selalu memiliki keberanian |
| b. | Sering memiliki keberanian |
| c. | Kadang-kadang memiliki keberanian |
| d. | Jarang memiliki keberanian |
| E | Tidak pernah memiliki keberanian |

5. Saya melakukan tindakan berdasarkan pada keyakinan akan keilmuannya yang tidak ceroboh dalam bekerja

| | |
|----|---|
| a. | Selalu melakukan tindakan pada keyakinan akan keilmuan |
| b. | Sering melakukan tindakan pada keyakinan akan keilmuan |
| c. | Kadang-kadang melakukan tindakan pada keyakinan akan keilmuan |
| d. | Jarang melakukan tindakan pada keyakinan akan keilmuan |
| E | Tidak pernah melakukan tindakan pada keyakinan akan keilmuan |

Internal Control (X2)

1. Perusahaan membuat standar perilaku dan kebijakan yang harus dipatuhi karyawan

| | |
|----|--|
| a. | Selalu membuat standar perilaku dan kebijakan |
| b. | Sering membuat standar perilaku dan kebijakan |
| c. | Kadang-kadang membuat standar perilaku dan kebijakan |
| d. | Jarang membuat standar perilaku dan kebijakan |
| E | Tidak pernah membuat standar perilaku dan kebijakan |

2. Karyawan mengetahui proses penilaian risiko yang dilakukan manajemen

| | |
|----|---|
| a. | Selalu mengetahui proses penilaian risiko yang dilakukan manajemen |
| b. | Sering mengetahui proses penilaian risiko yang dilakukan manajemen |
| c. | Kadang-kadang mengetahui proses penilaian risiko yang dilakukan manajemen |
| d. | Jarang mengetahui proses penilaian risiko yang dilakukan manajemen |
| E | Tidak pernah mengetahui proses penilaian risiko yang dilakukan manajemen |

3. Adanya pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bekerja

| | |
|----|---|
| a. | Selalu membuat pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bekerja |
| b. | Sering membuat pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bekerja |
| c. | Kadang-kadang membuat pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bekerja |
| d. | Jarang membuat pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bekerja |
| E | Tidak pernah membuat pemisahan tugas sesuai dengan tanggung jawabnya dalam bekerja |

4. Informasi diolah dengan cepat dan tepat waktu

| | |
|----|---|
| a. | Informasi selalu diolah dengan cepat dan tepat waktu |
| b. | Informasi sering diolah dengan cepat dan tepat waktu |
| c. | Informasi kadang-kadang diolah dengan cepat dan tepat waktu |
| d. | Informasi jarang dikelola dengan cepat dan tepat waktu |
| E | Informasi tidak pernah diolah dengan cepat dan tepat waktu |

5. Dilakukan penilaian secara berkala atas capaian kinerja karyawan

| | |
|----|--|
| a. | Selalu dilakukan penilaian secara berkala atas capaian kinerja karyawan |
| b. | Sering dilakukan penilaian secara berkala atas capaian kinerja karyawan |
| c. | Kadang-kadang dilakukan penilaian secara berkala atas capaian kinerja karyawan |

| | |
|----|---|
| | kinerja karyawan |
| d. | Jarang dilakukan penilaian secara berkala atas capaian kinerja karyawan |
| E | Tidak pernah dilakukan penilaian secara berkala atas capaian kinerja karyawan |

Persaingan Usaha (X3)

1. Perusahaan memiliki produk yang berkualitas dibandingkan perusahaan lain

| | |
|----|--|
| a. | Selalu memiliki produk yang berkualitas |
| b. | Sering memiliki produk yang berkualitas |
| c. | Kadang-kadang memiliki produk yang berkualitas |
| d. | Jarang memiliki produk yang berkualitas |
| E | Tidak pernah memiliki produk yang berkualitas |

2. Harga setiap produk perusahaan yang dijual dapat bersaing

| | |
|----|---|
| a. | Selalu memiliki produk dengan harga bersaing |
| b. | Sering memiliki produk dengan harga bersaing |
| c. | Kadang-kadang memiliki produk dengan harga bersaing |
| d. | Jarang memiliki produk dengan harga bersaing |
| E | Tidak pernah memiliki produk dengan harga bersaing |

3. Perusahaan memiliki kantor yang representatif dengan lokasi yang strategis

| | |
|----|--|
| a. | Selalu memiliki kantor yang representatif dan strategis |
| b. | Sering memiliki kantor yang representatif dan strategis |
| c. | Kadang-kadang memiliki kantor yang representatif dan strategis |
| d. | Jarang memiliki kantor yang representatif dan strategis |
| E | Tidak pernah memiliki kantor yang representatif dan strategis |

4. Perusahaan memiliki kinerja pelayanan prima terhadap setiap pelanggannya

| | |
|----|---|
| a. | Selalu memiliki pelayanan prima pada setiap pelanggannya |
| b. | Sering memiliki pelayanan prima pada setiap pelanggannya |
| c. | Kadang-kadang memiliki pelayanan prima pada setiap pelanggannya |
| d. | Jarang memiliki pelayanan prima pada setiap pelanggannya |
| E | Tidak pernah memiliki pelayanan prima pada setiap pelanggannya |

5. Perusahaan berusaha meningkatkan nilai tambahnya melalui layanan purna jual

| | |
|----|--|
| a. | Selalu berusaha untuk meningkatkan nilai tambah |
| b. | Sering berusaha untuk meningkatkan nilai tambah |
| c. | Kadang-kadang berusaha untuk meningkatkan nilai tambah |
| d. | Jarang berusaha untuk meningkatkan nilai tambah |

| | |
|---|---|
| E | Tidak pernah berusaha untuk meningkatkan nilai tambah |
|---|---|

Laba Perusahaan (Y)

1. Kapabilitas perusahaan besar sehingga mempermudah pelayanan terhadap pelanggan

| | |
|----|--|
| a. | Selalu mempermudah pelayanan pelanggan sebagai perusahaan yang memiliki kapabilitas besar |
| b. | Sering mempermudah pelayanan pelanggan sebagai perusahaan yang memiliki kapabilitas besar |
| c. | Kadang-kadang mempermudah pelayanan pelanggan sebagai perusahaan yang memiliki kapabilitas besar |
| d. | Jarang mempermudah pelayanan pelanggan sebagai perusahaan yang memiliki kapabilitas besar |
| E | Tidak pernah mempermudah pelayanan pelanggan sebagai perusahaan yang memiliki kapabilitas besar |

2. Perusahaan memiliki pengalaman yang lama didalam berbisnis, sehingga mempermudah didalam pencapaian penjualan

| | |
|----|--|
| a. | Perusahaan selalu berpengalaman didalam berbisnis |
| b. | Perusahaan sering berpengalaman didalam berbisnis |
| c. | Kadang-kadang memiliki berpengalaman didalam berbisnis |
| d. | Jarang memiliki berpengalaman didalam berbisnis |
| E | Tidak pernah berpengalaman didalam berbisnis |

3. Perusahaan memiliki tingkat leverage (hutang) yang rendah sehingga perolehan laba maksimal

| | |
|----|--|
| a. | Perusahaan selalu memiliki tingkat leverage (hutang) yang rendah |
| b. | Perusahaan sering memiliki tingkat leverage (hutang) yang rendah |
| c. | Kadang-kadang memiliki tingkat leverage (hutang) yang rendah |
| d. | Jarang memiliki tingkat leverage (hutang) yang rendah |
| E | Tidak pernah memiliki tingkat leverage (hutang) yang rendah |

4. Perusahaan memiliki kemampuan penjualan yang efektif didalam memaksimalkan keuntungan

| | |
|----|---|
| a. | Perusahaan selalu memiliki kemampuan penjualan yang efektif |
| b. | Perusahaan sering memiliki kemampuan penjualan yang efektif |
| c. | Kadang-kadang memiliki kemampuan penjualan yang efektif |
| d. | Jarang memiliki kemampuan penjualan yang efektif |
| E | Tidak pernah memiliki kemampuan penjualan yang efektif |

5. Perusahaan memiliki kemampuan didalam memprediksi setiap perubahan laba

| | |
|----|---|
| a. | Perusahaan selalu memiliki kemampuan didalam memprediksi setiap |
|----|---|

| | |
|----|--|
| | perubahan laba |
| b. | Perusahaan sering memiliki kemampuan didalam memprediksi setiap perubahan laba |
| c. | Kadang-kadang memiliki kemampuan didalam memprediksi setiap perubahan laba |
| d. | Jarang memiliki kemampuan didalam memprediksi setiap perubahan laba |
| E | Tidak pernah memiliki kemampuan didalam memprediksi setiap perubahan laba |

6. Perusahaan memiliki harga barang yang ideal sesuai dengan kondisi ekonomi

| | |
|----|--|
| a. | Perusahaan selalu memiliki harga barang yang ideal sesuai dengan kondisi ekonomi |
| b. | Perusahaan sering memiliki harga barang yang ideal sesuai dengan kondisi ekonomi |
| c. | Kadang-kadang memiliki harga barang yang ideal sesuai dengan kondisi ekonomi |
| d. | Jarang memiliki harga barang yang ideal sesuai dengan kondisi ekonomi |
| E | Tidak pernah memiliki harga barang yang ideal sesuai dengan kondisi ekonomi |