

PENGARUH PENJUALAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH

Joko Priyadi¹, Michael², Aditya Wisnu Wardana³

Universitas Perwira Purbalingga^{1,2,3}

[*Joko.accwms@gmail.com¹*](mailto:Joko.accwms@gmail.com)

Abstract

This study aims to determine, explain, and analyze the effect of Sales and Cost of Goods Sold on Net Profit in manufacturing companies in the basic and chemical industrial sectors of the wood and processing sub-sectors listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2020. The number of samples taken is 4 (four) wood and processing sub-sector companies from 5 populations of wood and processing companies that have published complete annual financial reports during the study period. The sampling technique used is purposive sampling. The research method used in this study is a quantitative verification method. Based on the results of the research data analysis, the results obtained where; sales have a significant positive effect on net income. and Cost of Goods Sold in the partial test has a positive effect on net income, in the simultaneous or concurrent test, Sales and COGS are known to have a significant effect on net income.

Keywords: *sales, COGS, net income*

PENDAHULUAN

Tujuan utama dari setiap perusahaan adalah menghasilkan laba sebesar-besarnya dari kegiatan bisnisnya. Laba perusahaan akan menjamin keberlangsungan operasional perusahaan. Sehingga laba menjadi faktor yang paling penting agar kegiatan didalam perusahaan bisa berlangsung dengan baik dan mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis.

Persaingan di dunia usaha saat ini sangat pesat, hal ini menyebabkan setiap perusahaan berupaya untuk dapat

mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya masing-masing. Berbagai hal dilakukan guna menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi didalam maupun diluar perusahaan, serta mengupayakan agar setiap sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan secara efektif dan efisien.

Pandemi covid-19 telah mempengaruhi pertumbuhan ekonomi dunia. Dunia usaha diterpa ketidakpastian. Adanya wabah virus covid-19 akhirnya memaksa perusahaan melakukan segala upaya agar menjaga laba perusahaan tetap tumbuh.mulai dari

bagaimana mencegah penularan covid-19, menjaga perusahaan tetap beroperasi, dan menyesuaikan produksi sesuai dengan regulasi dari pemerintah.

Untuk memperoleh laba yang besar, perusahaan harus menghasilkan produk yang inovatif dengan kualitas yang baik sehingga mampu meningkatkan volume penjualan. Pada akhirnya akan didapatkan pendapatan penjualan. Volume penjualan adalah seluruh jenis barang yang disediakan/diserahkan kepada konsumen atau pelanggan.

Industri perikanan sebagai salah satu industri yang ada di Indonesia telah memberikan kontribusi bagi negara Indonesia berupa masukan berbagai pajak.

Dengan mempertimbangkan berbagai hal dari uraian diatas, maka perusahaan harus bisa meningkatkan proses penjualan dan melakukan efisiensi harga pokok penjualan untuk meningkatkan profit atau laba yang diterima oleh perusahaan setiap tahunnya. Dari fenomena diatas maka penulis tertarik untuk menulis penelitian di perusahaan dengan judul “Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok penjualan Terhadap Laba Bersih”

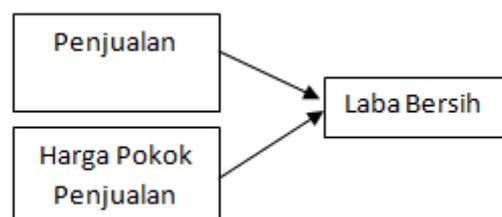
KAJIAN LITERATUR

Pada teorinya penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan

rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Priyatno, 2013). Oleh karena itu penjualan memiliki pengaruh yang searah dengan laba bersih, karena penjualan dapat meningkatkan laba bersih.

Harga pokok penjualan atau HPP adalah jumlah pengeluaran dan beban yang dikeluarkan secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan produk dan jasa. Setiap biaya yang dimasukkan ke harga pokok penjualan adalah biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk tertentu yang dijual oleh perusahaan.

Laba bersih adalah laba yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transaksi-transaksi ini ditaksirkan dalam laporan laba-rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu (Simamora, 2013).



Gambar 1: Kerangka Konseptual

Hipotesis Berdasarkan teori dan kerangka konseptual yang telah peneliti kemukakan sebelumnya maka hipotesis penelitian ini sebagai berikut:

H0 : Penjualan dan harga pokok penjualan tidak berpengaruh pada Laba Bersih.

H1 : Penjualan berpengaruh positif terhadap Laba Bersih

H2 : Harga Pokok Penjualan berpengaruh positif terhadap Laba Bersih

H3 : Penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih.

Pada penelitian Denisa Nur Azhari dan Dailibas 2021, penjualan secara signifikan berpengaruh positif terhadap Laba bersih dan Harga Pokok Penjualan dalam pengujian parsial memiliki pengaruh negative terhadap Laba bersih , pada uji simultan atau bersamaan sama, Penjualan dan HPP diketahui secara signifikan berpengaruh terhadap Laba Bersih.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan didalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif verifikatif. Pendekatan verifikatif pada dasarnya ingin menguji kebenaran dari hipotesis yang dilaksanakan melalui pengumpulan data. Pendekatan

verifikatif bertujuan untuk menjawab Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri dasar dan kimia Subsektor kayu dan pengolahannya yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2018- 2020.

Dalam penelitian ini terdapat satu variabel terikat dan dua variabel bebas. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah Penjualan (X1) dan Harga Pokok Penjualan (X2), sedangkan variabel terikat dalam penelitian ini adalah Laba Bersih (Y).

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan tahunan perusahaan subsektor kayu dan pengolahannya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) di mulai dari tahun 2018 sampai tahun 2020, yaitu sebanyak 5 perusahaan.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling. Adapun Kriteria yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut, Perusahaan sub sektor kayu dan pengolahannya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), Perusahaan sub sektor kayu dan pengolahannya yang terdaftar secara berturut-turut di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2020, dan Telah menerbitkan

laporan keuangan secara lengkap yang berakhir 31 Desember selama tahun 2018-2020. Sehingga sampel yang diambil adalah 4 perusahaan kayu yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan laporan keuangan 3 tahun dari tahun 2018-2020. Sehingga sampel yang digunakan sebanyak 12 sampel.

Sumber data yang digunakan oleh peneliti didapatkan melalui internet melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia yaitu www.idx.co.id. Data yang diperoleh berupa data laporan keuangan perusahaan selama periode 2018 sampai dengan 2021 mengenai Penjualan, Harga Pokok Penjualan dan Laba Bersih serta data lainnya yang dapat menunjang penelitian ini.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan melakukan telaah pustaka, eksplorasi dan mengkaji berbagai literatur pustaka. Seperti jurnal-jurnal ilmiah, makalah serta sumber informasi lain yang memuat pembahasan dan permasalahan yang berkaitan dengan penelitian. Yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari dan memahami data yang diperoleh dari berbagai literature, seperti buku-buku cetak, artikel website/internet yang berkaitan dengan pembahasan penelitian ini

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel 1 Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		
	B	Std. Error	
1	(Constant)	-3628978662	3,025E+10
	Penjualan (X1)	,724	,120
	Harga pokok Penjualan (X2)	,908	,168

Sumber : Data Olahan (2021)

Berdasarkan uji regresi linier berganda dapat dilihat bahwa nilai konstanta sebesar -3628978662, yang berarti jika penerapan variabel independen konstan, maka dapat meningkatkan variabel dependen sebesar -3628978662. Dari hasil tersebut, dapat dibuat persamaan regresi sebagai berikut,

Berdasarkan persamaan yang telah dibuat diketahui bahwa :

1. Nilai koefisien regresi penjualan sebesar 0,120 berarti bahwa jika penjualan terjadi kenaikan satu poin, maka nilai laba bersih akan meningkat 0,120. Hal ini menunjukkan jika penjualan meningkat maka laba bersih akan meningkat.
2. Nilai koefisien regresi harga pokok penjualan (HPP) sebesar 0,168 berarti bahwa jika harga pokok penjualan terjadi kenaikan satu poin, maka nilai laba bersih akan naik 0,168. Hal ini menunjukkan jika harga pokok penjualan meningkat maka laba bersih akan meningkat.

Hasil Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R²) memiliki nilai antara satu dan nol . nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,913. Besarnya angka koefisien determinasi (R Square) 0,913 sama dengan 91,3%. Angka tersebut mengandung arti bahwa penjualan dan harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba bersih sebesar 91,3%. Sedangkan sisanya yaitu 8,3% (100%-91,3%) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam model regresi ini.

Hasil Pengujian Hipotesis

Uji Parameter Individual (Uji t)

Tabel 2. Hasil Uji Hipoteses Secara Parsial

Model		t	Sig.
1	(Constant)	-,120	,907
	Penjualan (X1)	6,035	,000
	Harga pokok Penjualan (X2)	5,422	,000

Sumber : Data Olahan (2021)

Dengan menggunakan signifikansi 5% atau 0,05 dan menggunakan uji 2 sisi diperoleh nilai t tabel (dF=n-k; dua sisi (0,05)) atau (dF=12-2=10, uji dua sisi 0,05) jadi nilai t tabel sebesar 1.812.

Nilai t hitung Variabel X1 sebesar 6,035. Jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu sebesar 1.812 maka akan memperoleh hasil nilai t hitung > t tabel atau sama dengan 6,035 > 1.812. Serta diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yaitu lebih kecil

dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan H1 diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa secara parsial penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.

Nilai t hitung variabel X2 sebesar 5,422. Jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu sebesar 1.812 maka akan memperoleh hasil nilai t hitung > t tabel atau sama dengan 5,422 > 1.812. Serta diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yaitu lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan H2 diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa secara parsial harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih.

Uji Simultan (Uji f)

Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis Secara Bersama- sama (Uji f)

Model		F	Sig.
1	Regression	47,297	,000 ^b
	Residual		
	Total		

a. Dependent Variable: Laba Bersih (Y)

b. Predictors: (Constant), Harga pokok Penjualan (X2), Penjualan (X1)

Sumber : Data Olahan (2021)

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan, yaitu diperoleh nilai Fhitung sebesar 47,297. Adapun nilai Ftabel pada tingkat signifikansi 5% dan derajat kebebasan dF1 (variabel bebas) = 2 dan dF2 (n-k) = 10 maka Ftabel yang didapat F(2;10)

= 4,10. Nilai F hitung dengan F tabel selanjutnya dibandingkan, sehingga diperoleh nilai F hitung > F tabel yaitu 47,297 > 4,10. Nilai signifikansi

sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Sehingga H₀ ditolak dan H₃ diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penjualan dan harga pokokpenjualan secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan sub-sektor kayu dan pengolahannya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2020.

Pengaruh Penjualan terhadap Laba Bersih

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas didapat nilai t hitung sebesar 6,035. Jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu sebesar 1.812 maka akan memperoleh hasil nilai t hitung > t tabel atau sama dengan 6,035 > 1.812. Serta diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yaitu lebih kecil dari 0,05.

Berdasarkan hasil diatas, maka hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan berpengaruh terhadap laba bersih, adanya hubungan yang erat mengenai penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan

biaya-biaya yang dikeluarkan. Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih karena bila penjualan hasil produksi perusahaan meningkat maka diharapkan akan menaikkan laba bersih pula, selama hasil penjualan atau pendapatan tersebut lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Namun, pada praktik di lapangan hasil penelitian di atas merupakan fakta yang terjadi pada beberapa perusahaan subsektor kayu dan pengolahannya yang dimana penjualannya terus naik tetapi tidak di imbangi dengan peningkatan laba bersih. Adapun faktor yang menyebabkan laba bersih menurun antara lain naiknya beban penjualan dan administrasi umum.

Pengaruh HPP terhadap Laba Bersih

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas didapat nilai t hitung sebesar -5,422. Jika dibandingkan dengan nilai t tabel yaitu sebesar 1.812 maka akan memperoleh hasil nilai t hitung > t tabel atau sama dengan 5,422 > 1.812. Serta diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,000 yaitu lebih kecil dari 0,05.

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas didapat harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih, Biaya pembelian material pada supplier

mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Oleh karena untuk memperoleh dan mengolah bahan-bahan menjadi produk jadi dalam kegiatan proses produksi diperlukan dana atau biaya-biaya, maka untuk menutup pengeluaran biaya-biaya tersebut biasanya perusahaan memperhitungkannya dalam penetapan harga pokok penjualan.

Walaupun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor yang menentukan dalam penetapan harga, namun penetapan harga jual produk yang menguntungkan akan tergantung pula pada pertimbangan mengenai biaya. Bila perusahaan dapat menekan biaya produksi sampai pada batas minimal maka nilai keuntungan yang diperoleh perusahaan akan meningkat.

Pengaruh Penjualan dan HPP terhadap Laba Bersih

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas didapat, Nilai F hitung 47,297, sehingga diperoleh nilai F hitung > F tabel yaitu $47,297 > 4,10$. Nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05.

Berdasarkan hasil pengolahan data diatas didapat penjualan dan harga pokok penjualan secara bersama-sama

berpengaruh terhadap laba bersih, Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Perusahaan mampu menghasilkan penjualan yang tinggi dan meminimalkan harga pokok penjualan yang dikeluarkan. Hasil penjualan dan harga pokok penjualan yang dikendalikan dengan baik sehingga selama periode berjalan laba yang diperoleh cenderung mengalami kenaikan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh penulis, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Penjualan Berpengaruh Positif Terhadap Laba Bersih
2. HPP Berpengaruh positif Terhadap Laba Bersih
3. Penjualan Dan HPP Berpengaruh Secara Simultan Terhadap Laba Bersih.

Saran

Penelitian ini memiliki keterbatasan hanya meneliti variabel Penjualan dan HPP saja sebagai variabel yang mempengaruhi Laba Bersih. Untuk peneliti selanjutnya,

diharapkan dapat menggunakan faktor-faktor internal lainnya yang mempengaruhi Laba Bersih selain variabel yang digunakan oleh peneliti. Dan diharapkan peneliti selanjutnya bisa menambah periode waktu penelitian, dan faktor faktor lain baik internal maupun eksternal agar hasil yang diperoleh mempunyai cakupan yang lebih luas dan hasil yang akurat serta memperluas objek penelitian, sehingga tidak hanya terbatas pada satu perusahaan saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia Diana, Lilis Setiawati (2011) *Sistem Informasi Akuntansi, Perancangan, Prosedur dan Penerapan. Edisi 1*. Yogyakarta: Andi Yogyakarta.
- Basu, swastha (2001) *Manajemen Penjualan*, cetakan kelima. BFSE : Yogyakarta.
- Carter, William K dan Usry, Milton F (2014) *Akuntansi Biaya*. Diterjemahkan oleh Krista. Buku 1. Edisi Keempat Belas. Jakarta: Salemba Empat.
- Denisa Nurazhari, Dailibas (2021). *Pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba bersih*. Jurnal Ekonomi Vol 4 No 2.
- Dwi Prastowo dan Rifka Julianty (2002). *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Kedua, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Fajar, Laksana (2008) *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu
- Harahap, Sofyan S (2007). *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi Kesatu: Jakarta. PT Raja Grafindo Persada.
- Kusrini. (2012). *Sistem Pakar*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Salemba Empat. Jakarta.
- Priyatno, D. (2013). *Cara Kilat Belajar Analisis Data dengan SPSS 20*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Riduwan (2008). *Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi, dan Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Siallagan, H. (2016). *Buku Teori Akuntansi Edisi Pertama*. LPPM UHN Press, 1, 285.
- Simamora, Henry (2000). *Manajemen Pemasaran Internasional (jilid 1)*, Jakarta : Salemba Empat Suliyanto (2011). *Ekonometrika Terapan: Teori Dan Aplikasi Dengan SPSS*. Edisi 1. Yogyakarta: ANDI Yogyakarta