

Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2018-2022

Khuriyatul Fikriyah^{1*}, Hestu Nugroho Warasto²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Article history: Received (1-08-2024) Revised (7-08-2024) Accepted (01-09-2024)</p> <p>Keywords: Sales, Cost of Goods Sold, Profit</p>	<p><i>This research aims to analyze the influence of sales and cost of goods sold on profits in food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange in period 2018-2022. This research was conducted with a population of 47 food and beverage companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2018-2022. The sampling technique in this research used a purposive sampling technique and a sample of 5 companies was obtained. This research uses a data analysis method in the form of multiple regression analysis after testing classical assumptions with the Eviews program, with the type of research being quantitative. The results of the research show that the Simultaneous F test which consists of sales and cost of goods sold together (simultaneously) has a significant effect on profits. Then, based on the partial t test, it shows that sales have a significant effect on profit and cost of goods sold has a significant effect on profit.</i></p>
<p>Kata Kunci: Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Laba</p>	<p>ABSTRAK</p> <p>Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2018-2022. Penelitian ini dilakukan dengan jumlah populasi sebanyak 47 perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2018-2022. Teknik sampling pada penelitian ini menggunakan teknik <i>purposive sampling</i> dan diperoleh sampel sebanyak 5 perusahaan. Penelitian ini menggunakan metode analisis data berupa analisis regresi berganda setelah dilakukan pengujian asumsi klasik dengan program <i>Eviews12</i>, dengan jenis penelitian yaitu data kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa uji F simultan yang terdiri atas penjualan dan harga pokok penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap laba. Lalu berdasarkan uji t parsial menunjukkan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba dan harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.</p>



This is an open access article under the CC BY-SA license. Copyright © 2024 by Author. Published by Yayasan Pendidikan Mulia Buana (YPMB)

1. PENDAHULUAN

Dalam era globalisasi saat ini, persaingan di dunia usaha mencapai tingkat yang sangat tinggi sehingga perusahaan dituntut untuk bisa bersaing demi mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Untuk menghadapi persaingan bisnis ini, perusahaan harus membuat pendekatan yang mengacu pada efisiensi dan efektivitas kinerja secara maksimal. Pendekatan tersebut melalui penentuan harga pokok produksi, yaitu dengan cara mengurangi biaya produksi serendah mungkin dan menjaga kualitas dari barang atau produk yang dihasilkan. Pendekatan ini juga bermanfaat bagi perusahaan untuk menentukan harga jual yang tepat dan mendapatkan laba yang sesuai dengan keinginan perusahaan, keuntungan atau laba yang dihasilkan akan mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan perusahaan sehingga perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya.

Keberadaan perusahaan yang *go public* mengharuskan mereka untuk memelihara kinerja bisnis dengan baik, terutama dalam laporan keuangan agar citra perusahaan tetap terjaga. Laporan keuangan perusahaan dapat diakses dengan mudah melalui perangkat seluler, sehingga pemakai laporan keuangan dapat menganalisis kondisi perusahaan tersebut. Setiap didirikannya sebuah perusahaan pada umumnya memiliki suatu tujuan, yaitu untuk memproduksi dan menjual produk dengan tujuan mendapatkan

*Corresponding author.

E-mail: khuriyatulfikriyah3010@gmail.com (First Author)

keuntungan yang optimal melalui penggunaan biaya yang efisien. Sedangkan untuk mendapatkan laba yang maksimal, semakin rendah tingkat penggunaan biaya, maka semakin besar keuntungan yang akan diperoleh. Sebaliknya, jika semakin besar tingkat penggunaan biaya, maka akan semakin kecil keuntungan yang akan diperoleh. Dengan menekankan penggunaan biaya maka harga pokok penjualan akan lebih bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain dan keuntungan yang didapatkan juga akan semakin besar.

Bagi perusahaan, kinerja memiliki peran penting sebagai alat estimasi untuk mengukur pencapaian usaha. Selain itu, kinerja juga menjadi bahan pertimbangan yang dinamis dalam pengambilan keputusan dan perencanaan dimasa depan. Bagi pihak eksternal perusahaan, kinerja sering dijadikan pertimbangan dalam memilih investasi pada perusahaan yang bersangkutan, akan tetapi untuk memahami kinerja keuangan perusahaan secara lebih mendalam, diperlukan pemeriksaan yang lebih rinci. Kinerja keuangan mencerminkan kesejahteraan keuangan perusahaan pada suatu waktu atau periode tertentu. Informasi ini menjadi dasar untuk mengambil keputusan terkait masalah keuangan perusahaan di masa depan.

Laba adalah kondisi dimana suatu perusahaan memperoleh keuntungan dalam periode tertentu, yang ditunjukkan dengan pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Sedangkan rugi merupakan ketika biaya yang dikeluarkan melebihi pendapatan. Jadi laba bersih merupakan selisih antara biaya bunga, pajak penghasilan, dan pendapatan laba operasional. Dalam menjalankan suatu perusahaan, kemampuan untuk mengendalikan biaya sangat mempengaruhi laba yang dihasilkan. Jika perusahaan dapat efisien dalam mengelola biaya, maka laba akan semakin tinggi. Sedangkan jika biaya tidak dikelola dengan baik, maka laba yang diperoleh akan semakin kecil. Kondisi laba suatu perusahaan merupakan salah satu unsur penentu keberhasilan atau tidaknya dalam menjalankan perusahaannya. Laba dalam perusahaan dapat dijadikan sebagai tolak ukur setiap tindakan bisnis untuk mengevaluasi pencapaian yang dapat dicapai. Salah satu yang mempengaruhi laba adalah harga pokok penjualan. Bagian dari harga pokok penjualan dalam dunia bisnis sangat penting terutama dalam perusahaan dagang dan manufaktur, karena setiap transaksi dan pembelian membuat harga pokok penjualan sebagai dasar dalam menentukan pilihan untuk harga jual kepada pembeli. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata yang dijual dan jumlah produk yang dijual.

Tabel 1.1 Laba Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman Periode Tahun 2018-2022

No	Kode Perusahaan	Tahun	Laba
1	ROTI	2018	Rp. 194.414.713.941
		2019	Rp. 356.929.646.877
		2020	Rp. 255.296.143.146
		2021	Rp. 409.672.487.176
		2022	Rp. 638.295.747.892
2	MYOR	2018	Rp. 2.627.892.008.006
		2019	Rp. 3.172.264.551.034
		2020	Rp. 2.830.928.194.155
		2021	Rp. 1.772.315.914.155
		2022	Rp. 2.433.114.641.701
3	ICBP	2018	Rp. 6.447.921.000.000
		2019	Rp. 7.400.117.000.000
		2020	Rp. 9.201.012.000.000
		2021	Rp. 11.658.711.000.000
		2022	Rp. 13.377.646.000.000
4	ULTJ	2018	Rp. 892.565.000.000
		2019	Rp. 1.264.394.000.000
		2020	Rp. 1.364.261.000.000
		2021	Rp. 1.627.958.000.000
		2022	Rp. 1.302.854.000.000
5	INDF	2018	Rp. 9.143.020.000.000
		2019	Rp. 9.831.024.000.000
		2020	Rp. 12.889.087.000.000
		2021	Rp. 16.882.324.000.000
		2022	Rp. 19.693.110.000.000

(sumber : www.idnfinancials.com)

Berdasarkan tabel 1. dapat dilihat bahwa setiap tahunnya perusahaan tidak selalu mendapatkan kenaikan laba, kadang kala juga perusahaan mengalami penurunan laba dari tahun-tahun sebelumnya. Hal tersebut dapat dipengaruhi karena berbagai faktor baik faktor internal

maupun faktor eksternal perusahaan, semuanya tergantung dari sudut pandang perusahaan untuk memikirkan bagaimana caranya untuk menanggulangi atau mengupayakan agar memaksimalkan laba yang akan diperoleh pada tahun yang akan datang.

Persaingan didalam bisnis saat ini mengharuskan perusahaan untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dengan cara meningkatkan penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Penjualan merupakan suatu metode yang terencana dan terorganisir untuk mengetahui dan memahami pelanggan dengan baik sehingga produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen (Irawan,2016). Dalam perusahaan manufaktur, laba diperoleh melalui penjualan barang jadi yang kemudian dijual kepada konsumen. Penjualan barang dapat dilakukan dengan cara debit maupun dengan cara kredit. Penjualan juga merupakan kegiatan pokok perusahaan manufaktur dan apabila pendapatan yang diperoleh dari penjualan besar, maka perusahaan akan memperoleh laba. Namun, jika pendapatan lebih kecil dari penjualan, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Penting untuk diingat bahwa penjualan yang tinggi belum tentu menghasilkan keuntungan yang tinggi, hal ini disebabkan oleh biaya produksi yang sering kali lebih besar dari pada pendapatan. Oleh karena itu, perusahaan harus cermat dalam menghitung biaya produksi dan memperkirakan pendapatan dari penjualan agar dapat mempereduksi tingkat laba yang akan diperoleh.

Tabel 2. Penjualan Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman Periode Tahun 2018-2022

No	Kode Perusahaan	Tahun	Penjualan
1	ROTI	2018	Rp. 2.766.545.866.684
		2019	Rp. 3.337.022.314.624
		2020	Rp. 3.212.034.546.032
		2021	Rp. 3.287.623.237.457
		2022	Rp. 3.935.182.048.668
2	MYOR	2018	Rp. 24.060.802.395.725
		2019	Rp. 25.026.739.472.547
		2020	Rp. 24.476.953.742.651
		2021	Rp. 27.904.558.322.183
		2022	Rp. 30.669.405.967.404
3	ICBP	2018	Rp. 38.413.407.000.000
		2019	Rp. 42.296.703.000.000
		2020	Rp. 46.641.048.000.000
		2021	Rp. 56.803.733.000.000
		2022	Rp. 64.797.516.000.000
4	ULTJ	2018	Rp. 5.472.882.000.000
		2019	Rp. 6.241.419.000.000
		2020	Rp. 5.967.362.000.000
		2021	Rp. 6.616.642.000.000
		2022	Rp. 7.656.252.000.000
5	INDF	2018	Rp. 73.394.728.000.000
		2019	Rp. 76.592.955.000.000
		2020	Rp. 81.731.469.000.000
		2021	Rp. 99.345.618.000.000
		2022	Rp. 110.830.272.000.000

(sumber : www.idnfinancials.com)

Berdasarkan pada tabel 2 dapat kita lihat bahwa setiap perusahaan memiliki tingkat penjualan yang bervariasi. Laba bisa diprediksi melalui harga pokok penjualan suatu perusahaan. Harga pokok penjualan merupakan akumulasi biaya produksi dalam produk jadi yang sudah laku terjual. Didalam perusahaan manufaktur harga pokok penjualan suatu barang yang diproduksi harus ditentukan harga pokok penjualan dari suatu barang yang tersedia untuk diperjual belikan dan dihitung dengan cara mempertimbangkan persediaan barang awal dengan harga pokok yang akan dibeli. Bila harga pokok penjualan suatu barang lebih tinggi daripada harga pokok barang yang dibeli maka perusahaan akan mendapatkan laba dan apabila harga pokok penjualan barang lebih rendah dari harga pokok barang yang dibeli maka yang akan terjadi adalah perusahaan mengalami kerugian.

Tabel 1.2 Harga Pokok Penjualan Perusahaan Subsektor Makanan dan Minuman Periode Tahun 2018-2022

No	Kode Perusahaan	Tahun	Harga Pokok Penjualan
1	ROTI	2018	Rp. 1.413.837.729.074
		2019	Rp. 1.631.063.573.675
		2020	Rp. 1.665.162.437.816
		2021	Rp. 1.505.982.139.381
		2022	Rp. 1.597.602.759.227
2	MYOR	2018	Rp. 3.768.761.522.641
		2019	Rp. 4.774.976.395.481
		2020	Rp. 4.468.194.765.530
		2021	Rp. 5.150.667.594.248
		2022	Rp. 4.406.308.697.223
3	ICBP	2018	Rp. 7.455.981.000.000
		2019	Rp. 7.872.410.000.000
		2020	Rp. 8.876.801.000.000
		2021	Rp. 9.656.665.000.000
		2022	Rp. 10.877.190.000.000
4	ULTJ	2018	Rp. 1.098.307.000.000
		2019	Rp. 1.256.154.000.000
		2020	Rp. 1.180.646.000.000
		2021	Rp. 1.232.062.000.000
		2022	Rp. 1.353.572.000.000
5	INDF	2018	Rp. 14.114.125.000.000
		2019	Rp. 15.005.983.000.000
		2020	Rp. 15.453.673.000.000
		2021	Rp. 17.652.317.000.000
		2022	Rp. 18.474.597.000.000

(Sumber : www.idnfinancials.com)

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat bahwa harga pokok penjualan disetiap perusahaan berbeda-beda, yang pertama pada perusahaan ROTI ditahun 2018 memperoleh harga pokok penjualan Rp.1.413.837.729.074, ditahun 2019 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.1.631.063.573.675 sehingga harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp.217.225.844.601. ditahun 2020 perusahaan memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.1.665.162.437.816 sehingga harga pokok penjualan mengalami kenaikan sebesar Rp.34.098.864.141. Akan tetapi ditahun 2021 harga pokok penjualan mengalami penurunan yaitu sebesar Rp.1.505.982.139.381 sehingga perusahaan memperoleh selisih harga pokok penjualan sebesar Rp.159.180.298.435. dan ditahun 2022 perusahaan memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.1.597.602.759.227 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.91.620.619.836 dari tahun sebelumnya.

Yang kedua perusahaan MYOR, perusahaan ini juga setiap tahunnya memiliki harga pokok penjualan yang sangat bervariasi, yaitu Rp. 3.768.761.522.641 pada tahun 2018, dan pada tahun 2019 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.4.774.976.395.481 dan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.1.006.214.872.840, akan tetapi ditahun 2020 mengalami penurunan harga pokok penjualan menjadi Rp.4.468.194.765.530 sehingga perusahaan mengalami penurunan harga pokok penjualan dengan selisih Rp.306.781.629.951, namun ditahun 2021 harga pokok penjualan kembali mengalami kenaikan yaitu sebesar Rp.5.150.667.594.248 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.682.472.828.718 dan ditahun 2022 mengalami penurunan harga pokok penjualan sebesar Rp.4.406.308.697.223 sehingga perusahaan memperoleh selisih harga pokok penjualan sebesar Rp.744.358.897.025.

Ketiga perusahaan ICBP, pada tahun 2018 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.7.455.981.000.000, dan pada tahun 2019 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.7.872.410.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.416.429.000.000, pada tahun 2020 memperoleh Rp.8.876.801.000.000 sehingga perusahaan mendapatkan kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.1.004.391.000.000 dan pada tahun 2021 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.9.656.665.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.779.864.000.000. ditahun 2022 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.10.877.190.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.1.220.535.000.000.

Yang keempat perusahaan ULTJ, perusahaan ini juga setiap tahunnya memiliki harga pokok penjualan yang bervariasi yaitu Rp.1.098.307.000.000, dan pada tahun 2019 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.1.256.154.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.157.847.000.000, namun pada tahun 2020 mengalami penurunan harga pokok penjualan yaitu menjadi Rp.1.180.646.000.000 sehingga perusahaan mengalami penurunan dengan selisih Rp.75.508.000.000, tetapi ditahun 2021 harga pokok penjualan kembali naik yaitu sebesar Rp.1.232.062.000.000 sehingga perusahaan mendapatkan kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.51.416.000.000, dan ditahun 2022 perusahaan memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.1.353.572.000.000 sehingga perusahaan mendapatkan kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.121.510.000.000 dari tahun sebelumnya.

Terakhir perusahaan INDF mengalami kenaikan harga pokok penjualan setiap tahunnya yaitu pada tahun 2018 harga pokok penjualan Rp.14.114.125.000.000, pada tahun 2019 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.15.005.983.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.891.858.000.000, ditahun 2020 memperoleh Rp.15.453.673.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.447.690.000.000 dan pada tahun 2021 memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.17.652.317.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.2.198.644.000.000. ditahun 2022 perusahaan memperoleh harga pokok penjualan sebesar Rp.18.474.597.000.000 sehingga perusahaan memperoleh kenaikan harga pokok penjualan sebesar Rp.822.280.000.000 dari tahun sebelumnya.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Penjualan

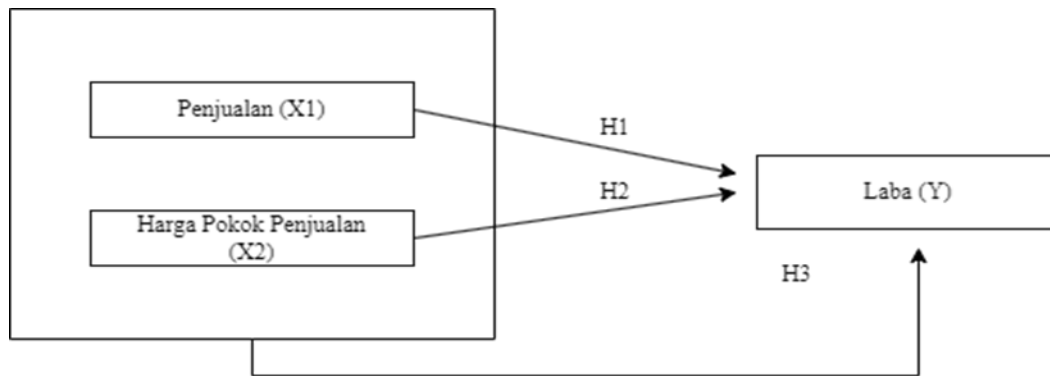
Menurut Philip Kotler dalam Fadilah, N (2020:21), "Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain". Menurut Putranto dalam Hasibuan, Y (2023:33), Penjualan adalah salah satu aktivitas operasi dari koperasi, selain itu penjualan juga merupakan salah satu tujuan utama dari koperasi. Menurut Irawan dalam Yunisa, B. R. (2022:12), Penjualan merupakan suatu metode yang terencana dan terorganisir untuk mengetahui dan memahami pelanggan demikian baik produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan konsumen.

Harga Pokok Penjualan

Salah satu unsur yang terdapat dalam laporan keuangan perusahaan tepatnya pada laporan laba rugi perusahaan adalah harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan (*Cost of Good Sold*) sering disingkat dengan dengan HPP. Menurut Islahuzzaman dalam Satriani, D & Kusuma, V.V (2020:12), harga pokok penjualan merupakan akumulasi biaya produksi yang terserap dalam produk jadi yang sudah laku terjual. Menurut Hery dalam Al Kausar, A et. Al (2021:32), Harga Pokok Penjualan dihitung dengan cara mengurangi harga pokok dari barang yang tersedia untuk dijual dengan persediaan akhir. Menurut Dolok Saribu (2023:44) menyatakan bahwa "Harga Pokok Penjualan adalah perhitungan biaya yang dikorbankan atau modal produk untuk menjual suatu produk".

Laba Perusahaan

Menurut Muhani Yunisa, B.R (2022:2021), laba merupakan sebagai jumlah dari pengurangan harga pokok biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi atas investasi kepada pemilik. Menurut Samryn dalam Masrulin, U (2019:24), Laba merupakan hasil pengurangan atas biaya pendapatan perusahaan menghasilkan laba jika pendapatan lebih besar dari biayanya, sebaliknya selisih tersebut akan menghasilkan rugi jika biayanya lebih besar dari total pendapatan. Pengertian laba sendiri menurut akuntansi adalah selisih antara pendapatan dan biaya. Menurut Wild dan Subramanyam "Laba (*Earnings*) atau laba bersih (*Net Income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat".



Gambar 1 Kerangka Berpikir

Hipotesis Penelitian

- H1 : Diduga ada pengaruh Penjualan terhadap Laba perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2018-2022.
- H2 : Diduga ada pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2018-2022.
- H3 : Diduga ada pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode tahun 2018-2022

3. METODE

Dalam penelitian ini, rancangan penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Menurut Hermawan (2019:65), penelitian kuantitatif merupakan metode-metode untuk menguji teori-teori tertentu dengan cara meneliti hubungan antara variabel. Variabel-variabel ini diukur sehingga data yang terdiri dari angka-angka dapat dianalisis berdasarkan prosedur-prosedur statistik.

Tabel 4 Operasional Variabel

Variabel	Deskripsi Variabel	Satuan
Penjualan (X1)	Penjualan Bersih = Penjualan - (Retur Penjualan - Potongan Penjualan)	Rupiah
Harga Pokok Penjualan (X2)	HPP = Persediaan Barang Awal - Persediaan Barang Akhir	Rupiah
Laba (Y)	Laba = Pendapatan - Beban/Biaya	Rupiah

Populasi dalam penelitian ini semua perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebanyak 40 perusahaan.

Metode pengambilan sampel yang dilakukan oleh peneliti yaitu metode purposive sampling (pemilihan sampel berdasarkan tujuan), yakni pemilihan sampel secara tidak acak tetapi menggunakan pertimbangan atau kriteria tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian. Berikut ini beberapa kriteria yang digunakan penulis dalam hal pengambilan sampel penelitian, antara lain :

1. Perusahaan makanan dan minuman yang bergabung di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 1990-2010.
2. Perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang termasuk makanan olahan.
3. Perusahaan makanan dan minuman yang harus memperoleh laba selama periodetahun 2015-2019

Berdasarkan kriteria sampel yang telah ditetapkan sebelumnya, pengambilan sampel peneitian dapat digambarkan pada tabel dibawah ini.

Tabel 5. Proses Pemilihan Sampel Perusahaan Makanan dan Minuman

Kriteria Sampel	Jumlah
Perusahaan subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI	40
Perusahaan makanan dan minuman yang belum bergabung di Bursa Efek Indonesia periode tahun 1990-2010	(28)
Perusahaan makanan dan minuman yang tidak termasuk kedalam makanan olahan	(2)
Perusahaan makanan dan minuman yang tidak memperoleh laba selama periode 2015-2019	(5)
Total Perusahaan Sampel	5

Sumber : Data Sekunder yang diolah

Berdasarkan kriteria diatas, maka perusahaan yang akan digunakan untuk sampel penelitian ini berjumlah 5 perusahaan. Berikut ini adalah daftar perusahaan makanan dan minuman yang menjadi sampel penelitian di Bursa Efek Indonesia. Dalam penelitian ini data dikumpulkan dengan teknik pengumpulan dokumenter, yaitu penggunaan data yang berasal dari dokumen-dokumen yang sudah ada. Hal ini dilakukan dengan cara penelusuran dan pencatatan informasi yang diperlukan pada data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan. Metode dokumenter ini dilakukan dengan cara mengumpulkan annual report, laporan keuangan dan data lain yang diperlukan. Data pendukung pada penelitian ini adalah metode studi pustaka dari jurnal-jurnal ilmiah serta literatur yang memuat pembahasan berkaitan dengan penelitian ini. Data diperoleh dari www.idnfinancials.com yang berupa laporan tahunan (annual report), laporan keuangan dan data lainnya yang diperlukan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinearitas

Tabel 6 Hasil Output Uji Multikolinearitas

	PENJUALAN	HPP
PENJUALAN	1.000000	0.951513
HPP	0.951513	1.000000

Sumber: data diolah *EViews*, 2024

Berdasarkan tabel di atas, terdapat nilai korelasi antara X1 dan X2 sebesar 0,951513. Dari hasil pengujian yang tertera pada tabel tersebut, dapat disimpulkan bahwa koefisien antar variabel > 0,8. Sesuai dengan kriteria pengujian, jika hasil uji multikolinearitas menunjukkan adanya nilai koefisien korelasi antar variabel yang lebih dari 0,8, maka data dianggap mengalami masalah multikolinearitas. Karena penelitian ini menggunakan data panel, maka pengujian autokorelasi menjadi hal yang perlu dilakukan.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 7. Hasil Output Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Glejser				
Null hypothesis: Homoskedasticity				
F-statistic	0.804101	Prob. F(2,22)	0.4602	
Obs*R-squared	1.703011	Prob. Chi-Square(2)	0.4268	
Scaled explained SS	1.894495	Prob. Chi-Square(2)	0.3878	
Test Equation:				
Dependent Variable: ARESID				
Method: Least Squares				
Date: 05/31/24 Time: 02:02				
Sample: 1 25				
Included observations: 25				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.14E+12	6.48E+11	3.308463	0.0032
PENJUALAN	0.251651	0.237753	1.058456	0.3013
HPP	-0.290037	0.237347	-1.221992	0.2346
R-squared	0.068120	Mean dependent var	2.18E+12	
Adjusted R-squared	-0.016596	S.D. dependent var	2.05E+12	
S.E. of regression	2.07E+12	Akaike info criterion	59.66294	
Sum squared resid	9.39E+25	Schwarz criterion	59.80920	
Log likelihood	-742.7867	Hannan-Quinn criter.	59.70351	
F-statistic	0.804101	Durbin-Watson stat	1.611226	
Prob(F-statistic)	0.460212			

Sumber: data diolah *EViews*, 2024

Hasil di atas menunjukkan nilai Obs*R-Squared sebesar 1.703011 dan nilai probabilitas Chi-Square sebesar 0.4268 > 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas yang terjadi.

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk mengevaluasi apakah terdapat korelasi antara kesalahan pada periode t dengan kesalahan pada periode sebelumnya dalam model regresi linier. Sebuah model regresi dianggap baik jika tidak mengalami autokorelasi. Autokorelasi seringkali muncul karena adanya pengamatan berurutan dalam periode waktu yang sama.

Tabel 8 Hasil Output Uji Autokorelasi

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:
Null hypothesis: No serial correlation at up to 2 lags

F-statistic	1.139458	Prob. F(2,20)	0.3399
Obs*R-squared	2.557256	Prob. Chi-Square(2)	0.2784

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Date: 05/31/24 Time: 01:58
Sample: 1 25
Included observations: 25
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	7.87E+10	9.87E+11	0.079756	0.9372
PENJUALAN	-0.105369	0.373423	-0.282172	0.7807
HPP	0.119238	0.375964	0.317153	0.7544
RESID(-1)	0.337994	0.234941	1.438637	0.1657
RESID(-2)	0.005752	0.237052	0.024266	0.9809

R-squared	0.102290	Mean dependent var	0.003633
Adjusted R-squared	-0.077252	S.D. dependent var	3.02E+12
S.E. of regression	3.14E+12	Akaike info criterion	60.56350
Sum squared resid	1.97E+26	Schwarz criterion	60.80728
Log likelihood	-752.0438	Hannan-Quinn criter.	60.63111
F-statistic	0.569729	Durbin-Watson stat	1.908178
Prob(F-statistic)	0.687598		

Sumber: data diolah *EViews*, 2024

Hasil pengujian menunjukkan bahwa Nilai Obs*R-Squared adalah 2.557256 dan nilai probabilitas Chi-Square sebesar 0.2784 > 0,05, yang berarti tidak ada gejala autokorelasi atau masalah autokorelasi tidak terjadi.

Analisis Model Regresi Data Panel

Analisis Regresi Linear Berganda

Setelah memilih model *Random Effect Model* (REM) sebagai model terbaik yang digunakan dan memastikan bahwa model regresi yang dikembangkan untuk menguji hipotesis penelitian ini tidak memiliki masalah asumsi klasik, dilakukan analisis regresi pada setiap model regresi. Analisis regresi linear berganda adalah teknik pengukuran yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Untuk melakukan analisis regresi berganda, digunakan aplikasi *EViews*. Tabel di bawah ini menunjukkan hasil regresi common effect model sebagai berikut:

Tabel 9. Hasil Output Uji Regresi Linear Berganda

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.09E+12	2.34E+12	-0.467454	0.6448
PENJUALAN	4.007640	0.466044	8.599264	0.0000
HPP	1.814219	0.305604	5.936512	0.0000

Sumber: data diolah *EViews*, 2024

Berdasarkan hasil pengujian yang ditunjukkan oleh tabel diatas, maka persamaan garis regresi linear bergandanya sebagai berikut :

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

Laba = -1,09 + 4,007X₁ + 1,814X₂ + e

Dari persamaan regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini, maka interpretasi hasil dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Konstanta sebesar -1.09E+12 yang berarti jika variabel independen nilainya tetap, maka variabel dependen akan meningkat sebesar -1.09E+12
- Koefisien regresi variabel penjualan sebesar 4.007640 yang berarti jika nilai variabel independen lain

nilainya tetap dan penjualan meningkat sebesar 1%, maka laba akan meningkat sebesar 4.007640. Koefisien yang positif menunjukkan bahwa adanya hubungan positif antara penjualan dengan laba.

- c. Koefisien regresi variabel hpp sebesar 1.814219 yang berarti jika nilai variabel independen lain nilainya tetap dan harga pokok penjualan meningkat sebesar 1% maka laba akan meningkat sebesar 1.814219. Koefisien yang positif menunjukkan bahwa adanya hubungan positif antara harga pokok penjualan dengan laba.

Koefisien Determinasi

Tabel 10 Hasil Output Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0.975552	Mean dependent var	8.42E+12
Adjusted R-squared	0.973329	S.D. dependent var	1.12E+13
S.E. of regression	1.82E+12	Sum squared resid	7.30E+25
F-statistic	438.9324	Durbin-Watson stat	1.351232
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sumber: data diolah *Eviews*, 2024

Berdasarkan tabel yang diberikan, model REM dipilih dan menunjukkan bahwa nilai adjusted R-squared sebesar 0.973329 atau 97,33% mengindikasikan bahwa variasi yaitu laba dapat dijelaskan oleh x1 yaitu penjualan, x2 yaitu harga pokok penjualan sebesar 97,33%, dan sisanya 2,67% (100%-97,33%) dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dipertimbangkan dalam penelitian ini.

**Uji Hipotesis
Uji F Simultan**

Tabel 11 Hasil Output Uji F Simultan

R-squared	0.975552	Mean dependent var	8.42E+12
Adjusted R-squared	0.973329	S.D. dependent var	1.12E+13
S.E. of regression	1.82E+12	Sum squared resid	7.30E+25
F-statistic	438.9324	Durbin-Watson stat	1.351232
Prob(F-statistic)	0.000000		
Unweighted Statistics			
R-squared	0.990953	Mean dependent var	3.49E+13
Sum squared resid	2.38E+26	Durbin-Watson stat	0.413732

Sumber: data diolah *EViews*, 2024

Berdasarkan tabel 11, didapatkan F hitung sebesar 438.9324 yang lebih besar dari F tabel sebesar 19.00 (438.9324 > 19.00) dan nilai signifikansi sebesar 0.0000 yang lebih kecil dari 0.05 (0000 < 0,5). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan dan hpp secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap laba.

Uji T Parsial

Tabel 12. Hasil Output Uji t Parsial

Dependent Variable: LABA
Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
Date: 05/30/24 Time: 15:07
Sample: 2018 2022
Periods included: 5
Cross-sections included: 5
Total panel (balanced) observations: 25
Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.09E+12	2.34E+12	-0.467454	0.6448
PENJUALAN	4.007640	0.466044	8.599264	0.0000
HPP	1.814219	0.305604	5.936512	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			3.35E+12	0.7633
Idiosyncratic random			1.87E+12	0.2367
Weighted Statistics				
R-squared	0.975552	Mean dependent var	8.42E+12	
Adjusted R-squared	0.973329	S.D. dependent var	1.12E+13	
S.E. of regression	1.82E+12	Sum squared resid	7.30E+25	
F-statistic	438.9324	Durbin-Watson stat	1.351232	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.990953	Mean dependent var	3.49E+13	
Sum squared resid	2.38E+26	Durbin-Watson stat	0.413732	

Sumber: data diolah *EViews*, 2024

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat diperoleh informasi sebagai berikut:

- a. Pengaruh Penjualan terhadap Laba Berdasarkan hasil perhitungan uji parsial diperoleh nilai T hitung > T tabel sebesar $8.599264 > 2.91999$ dan nilai signifikansi sebesar $0.0000 < 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.
- b. Pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Berdasarkan hasil perhitungan uji parsial diperoleh nilai T hitung > T tabel sebesar $5.936512 > 2.91999$ dan nilai signifikansi sebesar $0.0000 < 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.

Pembahasan Penelitian

Pengaruh Penjualan Terhadap Laba

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis pertama dapat diketahui bahwa dari hasil perbandingan antara nilai t hitung dan t tabel yang menunjukkan nilai t hitung sebesar 8.599264, sedangkan t tabel sebesar 2.91999. Dari hasil tersebut terlihat bahwa t hitung > t tabel yaitu $8.599264 > 2.91999$ dan nilai signifikansi sebesar 0.0000 lebih kecil dari nilai 0,05 ($0.0000 < 0,05$). Dengan demikian hasil analisis dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05 menunjukkan bahwa variabel penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.

Keterkaitan antara penjualan dan laba perusahaan sangat penting, terutama dalam laporan laba rugi. Laba akan terjadi ketika penjualan produk melebihi biaya yang dikeluarkan. Kenaikan penjualan akan berdampak positif terhadap laba bersih, asalkan pendapatan lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan (Nurazhari & Dailibas, 2021). Peningkatan penjualan memiliki dampak yang signifikan terhadap laba bersih perusahaan. Ketika penjualan meningkat, kemungkinan besar laba juga akan meningkat. Hal ini dikarenakan peningkatan penjualan produk perusahaan diharapkan dapat meningkatkan laba bersih, asalkan pendapatan dari penjualan tersebut lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan rutin yang dilakukan oleh perusahaan untuk menjual jasa atau barang yang telah dihasilkan, dengan tujuan untuk mendapatkan laba atau pendapatan dari transaksi jual-beli yang dilakukan, baik melalui penjualan tunai, penjualan kredit, maupun jenis penjualan lainnya (Simangusong et al., 2019).

Penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan laba perusahaan. Semakin tinggi penjualan yang dicapai, maka semakin besar pula laba yang dihasilkan. Sebaliknya, jika penjualan menurun, maka laba bersih perusahaan juga akan terpengaruh. Dari penelitian variabel kedua, dapat disimpulkan bahwa penjualan perusahaan makanan dan minuman dari tahun 2018-2022 mengalami peningkatan secara keseluruhan. Hubungan antara penjualan dan laba perusahaan sangat erat, terutama terlihat dalam laporan laba rugi perusahaan. Laba akan terjadi ketika penjualan produk melebihi biaya produksi. Oleh karena itu, penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan, di mana peningkatan penjualan diharapkan dapat meningkatkan laba asalkan pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan (Septiano et al., 2023).

Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis kedua dapat diketahui bahwa dari hasil perbandingan antara nilai t hitung dan t tabel yang menunjukkan nilai t hitung sebesar 5.936512, sedangkan t tabel sebesar 2.91999. Dari hasil tersebut terlihat bahwa $5.936512 > 2.91999$ dan nilai signifikansi sebesar 0.0000 lebih kecil dari nilai 0,05 ($0.0000 < 0,05$). Dengan demikian hasil analisis dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05 menunjukkan bahwa variabel harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.

Semakin tinggi jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, semakin besar pula kemungkinan laba yang akan diperoleh perusahaan. Sebagaimana diketahui, dalam dunia bisnis, penetapan harga pokok merupakan faktor krusial untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain. Harga pokok adalah nilai perolehan dari barang, harta, atau jasa yang dijual atau belum digunakan dalam proses pendapatan. Konsep harga pokok merujuk pada pengorbanan sumber daya ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi dalam rangka memperoleh aset atau secara tidak langsung memperoleh pendapatan (Rayyan et al., 2023).

Biaya pembelian material dari supplier mencakup biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Oleh karena itu, 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. Kebijakan manajemen dalam penetapan harga jual produk belum dapat memadai jika hanya ditujukan untuk mengganti atau menutup semua biaya yang telah dikeluarkan, tetapi juga harus dapat menjamin adanya laba yang diharapkan, meskipun keadaan yang dihadapi tidak menguntungkan. 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 (Nurazhari & Dailibas, 2021).

Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba

Berdasarkan hasil uji hipotesis keempat yaitu secara simultan dapat diketahui bahwa dari hasil perbandingan antara nilai F hitung dan F tabel yang menunjukkan nilai F hitung sebesar 438.9324, sedangkan F tabel sebesar 19.00. Dari hasil tersebut terlihat bahwa $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$ yaitu $438.9324 > 19.00$ dan nilai signifikansi sebesar 0.0000 yang lebih kecil dari nilai 0,05 ($0.0000 < 0,05$). Dengan demikian hasil analisis dengan tingkat signifikansi sebesar 0,05 menunjukkan bahwa variabel penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba.

Berdasarkan data yang telah diolah, penjualan dan harga pokok penjualan memiliki pengaruh bersama terhadap laba. Laba merupakan tujuan perusahaan, di mana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang mencerminkan nilai perusahaan. Perusahaan mampu menghasilkan penjualan yang tinggi dan meminimalkan harga pokok penjualan. Dengan pengendalian yang baik terhadap penjualan dan harga pokok penjualan, laba yang diperoleh cenderung meningkat selama periode berjalan (Nurazhari & Dailibas, 2021).

Berdasarkan gambaran yang telah dijelaskan, dapat disimpulkan bahwa variabel X1 kemungkinan besar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan penjualan (X1) kemungkinan akan berdampak positif terhadap keuntungan bersih perusahaan. Di sisi lain, variabel X2 juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba. Artinya, jika terjadi kenaikan Harga Pokok Penjualan, maka laba perusahaan kemungkinan akan menurun. Penjualan dan Harga Pokok Penjualan secara bersama memiliki pengaruh yang signifikan pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI selama periode 2018-2022 (Nageraheni et al., 2023).

Hal ini bisa terjadi dikarenakan nilai keuntungan yang rendah tidak sepenuhnya ditentukan oleh tinggi rendahnya kesepakatan penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan dan bagaimana perusahaan mengawasi harga pokok penjualan dan biaya kerja agar tidak terlalu tinggi sehingga tidak mengurangi keuntungan kerja. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi perusahaan dalam menganalisis ulang hal-hal yang perlu diperhatikan, baik dari segi beban usaha maupun perhitungan harga pokok penjualan, serta peningkatan volume yang tentunya dapat mempengaruhi laba sehingga perusahaan dapat mencapai hasil yang maksimal dan menarik minat calon investor (Nageraheni et al., 2023).

5. PENUTUP

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel independen yaitu penjualan dan harga pokok penjualan terhadap variabel dependen yaitu laba pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI Tahun 2018-2022. Dari analisis yang telah diuraikan dalam penelitian ini, dapat disimpulkan hasil pengujian hipotesis sebagai berikut:

1. Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. Hal ini ditunjukkan dengan diperoleh nilai T hitung $> T \text{ tabel}$ sebesar $8.599264 > 2.91999$ dan nilai signifikansi sebesar $0.0000 < 0.05$. Maka dari itu, H_0 ditolak dan H_a diterima artinya penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba.
2. Harga pokok penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. Hal ini ditunjukkan dengan diperoleh nilai T hitung $> T \text{ tabel}$ sebesar $5.936512 > 2.91999$ dan nilai signifikansi sebesar $0.0000 < 0.05$. Maka dari itu, H_0 ditolak dan H_a diterima artinya harga pokok penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba.
3. Penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2022. Hal ini ditunjukkan dengan didapatkan nilai F hitung sebesar 438.9324 yang lebih besar dari F tabel sebesar 19.00 ($438.9324 > 19.00$) dan nilai signifikansi sebesar 0.0000 yang lebih kecil dari 0.05 ($0.0000 < 0,5$). Maka dari itu, H_0 ditolak dan H_a diterima artinya penjualan dan harga pokok penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba.

6. DAFTAR PUSTAKA

Adriana, M. (2021). *Pengaruh Dana Pihak Ketiga, Penyaluran Kredit Dan Biaya Operasional Pendapatan Operasional (Bopo) Terhadap Laba Bersih* (Doctoral dissertation, Universitas Komputer Indonesia).

- Al Kausar, A., Fatahurrazak, F., & Sari, R. Y. (2021). PENGARUH VARIABILITAS PERSEDIAAN, RASIO LANCAR, VARIABILITAS HARGA POKOK PENJUALAN, DAN MARGIN LABA KOTOR TERHADAP PEMILIHAN METODE AKUNTANSI PERSEDIAAN PADA PERUSAHAAN PERDAGANGAN BESAR DAN ECERAN YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2016-2019. *Student Online Journal (SOJ) UMRAH-Ekonomi*, 2(2), 471-485.
- Amaliyah, S., & Anwar, S. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan. *Jurnal Investasi*, 7(4), 33-49.
- Anwar, Mokhammad (2019). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan. Edisi 1*, Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP
- Aryawati, N. P. A., Harahap, T. K., Yanti, N. N. S. A., Mahardika, I. M. N. O., Widiniarsih, D. M., Ahmad, M. I. S., ... & Amali, L. M. (2023). Manajemen keuangan. *Penerbit Tahta Media*.
- Balaka, M. Y. (2022). Metodologi Penelitian Kuantitatif.
- Darmalaksana, W. (2020). *Cara menulis proposal penelitian*. Fakultas Ushuluddin UIN Sunan Gunung Djati Bandung.
- DJAMAA, W., JAENAL, J., MUSFITRIA, A., BAKTI, R., & ELDIANSON, R. (2022). PENGARUH KAS, UTANG LANCAR DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR DI PT. FAST FOOD INDONESIA TBK. *Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, 7(1), 100-117.
- Dolok Saribu, A. (2023). Kumpulan Istilah Akuntansi Keuangan dan Biaya.
- Elbadiansyah. (2019). *Sumber Daya Manusia*. Malang Orang:CV. IRDH.
- Elbadiansyah. (2023). *Pengantar Manajemen*. Yogyakarta: Deepublish
- Fadilah, N. (2020). Pengertian, Konsep, dan Strategi Pemasaran Syari'ah. *Salimiya: Jurnal Studi Ilmu Keagamaan Islam*, 1(2), 194-211.
- Fahmi, I (2015) *Pengantar Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Cetakan ke 1. Bandung: Alfabeta.
- Fahmi, I. (2018). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Fitriani, H. (2022). Pengaruh Biaya Operasional dan Harga Pokok Penjualan (HPP) Terhadap Profitabilitas PT. Golden Grand Mills. *Jurnal Mirai Management*, 7(3), 608-621.
- Gunawan, U. (2021). Pengaruh Pendapatan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Agra Pura Bahari Megapolitan Sukabumi. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 5(4).
- Hasibuan, Y. (2023). *Analisis Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada PT. Alpen Food Industry* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Hermawan, I. (2019). *Metodologi penelitian pendidikan (kualitatif, kuantitatif dan mixed method)*. Hidayatul Quran.
- Hidayat, Wastam Wahyu (2018). *Dasar-dasar Analisa Laporan Keuangan*. Edisi 1. Uwais Inspirasi Indonesia
- Hutabarat, Francis. (2020). *Analisis Kinerja Keuangan Perusahaan*. Banten: Desanta Muliavisitama
- Imaniar, N., Indrawan, A., & Nurmilah, R. (2020, September). PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun). In *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi* (Vol. 5, No. 1, pp. 583-591).
- Jami, N., & Sari, R. K. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Kosmetik Dan Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018. *PROFITA*, 3(1), 63-76.
- Kasmir, 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada
- Kasmir. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Cetakan Keduabelas. PT Raja Grafindo Persada. Jakarta
- Marwan, M. R., Fauzi, M. S., & Naheria, N. (2022). Analisis Keterampilan Servis Pendek Dan Servis Panjang Atlet PB. Hollywood Kota Samarinda. *Borneo Physical Education Journal*, 3(1), 1-7.
- Masrulin, U. (2019). *Penjualan Minyak Kutus-kutus melalui Sistem Reseller* (Doctoral dissertation, Politeknik

- NSC Surabaya).
- Nageraheni, C. K., Winarko, S. P., & Zaman, B. (2023). ANALISIS PENJUALAN, HARGA POKOK PENJUALAN, DAN BEBAN USAHA TERHADAP LABA USAHA PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR BEI. *SENMEA*.
- Novitasari, E. (2020). *Dasar-Dasar Ilmu Manajemen Pengantar Menguasai Ilmu Manajemen*. Yogyakarta. 9-180
- Nurazhari, D., & Dailibas, D. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 4(2), 509-515.
- Panjaitan, G. (2021). *Evaluasi Harga Pokok Penjualan Pada PT. MITRA BERKAT TERPILIH* (Doctoral dissertation, SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA JAKARTA).
- Rayyan, M., Fathurrahman, F., & Rahma, S. (2023). Pengaruh Harga Pokok Penjualan, Aset Tetap Dan Hutang Jangka Panjang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) Tahun 2017-2022. *JUPIEKES*, 1(4).
- Rochmaningrum, A. D., & Waryanto, R. B. D. (2022). Pengaruh Penentuan Harga Jual dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada Toko Sepatu Vletcher Tanggulangin Sidoarjo. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 3(1), 341-349.
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 4(2), 438-453.
- Septiano, R., Anggriana, D., & Sari, L. (2023). *PENGARUH MODAL KERJA DAN PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN OTOMOTIF YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA*. 3(2). <https://doi.org/10.46306/rev.v3i2>
- Simangusong, A. B., Panjaitan, C., Hasugian, E., Sinaga, A. N., & Hutahean, T. F. (2019). PENGARUH PERPUTARAN PERSEDIAAN, PERPUTARAN PIUTANG, PENJUALAN BERSIH, HUTANG USAHA TERHADAP LABA BERSIH PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI 2013-2016. *Jurnal AKRAB JUARA*, 4(2).
- Suherman, A & Elmira Siska (2021) *Manajemen Keuangan*. Solok: Badan. Penerbitan Lpkd Press
- Sumiyati, S. P., & Yatimatun Nafi'ah, M. M. (2021). *Akuntansi Keuangan SMK/MAK Kelas XI*. Gramedia Widiasarana indonesia.
- Tannady, H. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Expert
- Van Horne, James C dan John M. Wachowicz, Jr. 2016. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*, Ed. 13 Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Wahyuni, S. T., & Christine, D. (2023). Pengaruh Penjualan dan Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih: (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Dasar & Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2021). *Owner: Riset dan Jurnal Akuntansi*, 7(2), 1553-1568.
- Yanto, R. T. Y., & Prabowo, A. L. P. (2020). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Penjualan pada Produk Pembiayaan KPR Bersubsidi di Bank BTN Syariah Bandung. *Pro Mark*, 10(1).
- Yunisa, B. R. (2022). *TA: PENGARUH PENJUALAN PARTSHOP DAN PARTCOUNTER TERHADAP LABA DIVISI SPAREPART PT XYZ* (Doctoral dissertation, Politeknik Negeri Lampung)