

**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN BEBAN
PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA PADA
PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUBSEKTOR
MAKANAN DAN MINUMAN YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK
INDONESIA TAHUN
2016-2020**

SKRIPSI

OLEH:

**AN'NURAH SARTIKA DEWI
168330147**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 30/11/23

Access From (repository.uma.ac.id)30/11/23

**PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN BEBAN
PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA PADA
PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUBSEKTOR
MAKANAN DAN MINUMAN YANG
TERDAFTAR DI BURSA EFEK
INDONESIA TAHUN
2016-2020**

SKRIPSI

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh
Gelar Sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Medan Area

OLEH:

**AN'NURAH SARTIKA DEWI
168330147**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2023**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 30/11/23

Access From (repository.uma.ac.id)30/11/23


HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020
Nama : AN'NURAH SARTIKA DEWI
NPM : 168330147
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh:

Komisi Pembimbing

Pemanding


(Sari Nuzellina Rahmadhani, SE., Ak., M.Acc)


(Rana Fathinah Ananda, SE., M.Si)

Mengetahui


(Ahmad Rafiq, DBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA)
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis


(Fauziah Rahman, S.Pd, M.Ak)
Kaprodi Fakultas Ekonomi

Tanggal Lulus: 02 Oktober 2023

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 30/11/23

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)30/11/23

HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul **“Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020”** yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar serjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 02 Oktober 2023



An'nurah Sartika Dewi
NPM. 168330147

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai civitas Akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : An'nurah Sartika Dewi

NPM : 168330147

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalty Noneksklusif (*Non-Exclusif Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul berjudul "**Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020**". Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*data base*), merawat dan mempublikasikan skripsi saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di: Medan
Pada Tanggal: 02 Oktober 2023
Yang Menyatakan



An'nurah Sartika Dewi
NPM. 168330147

ABSTRACT

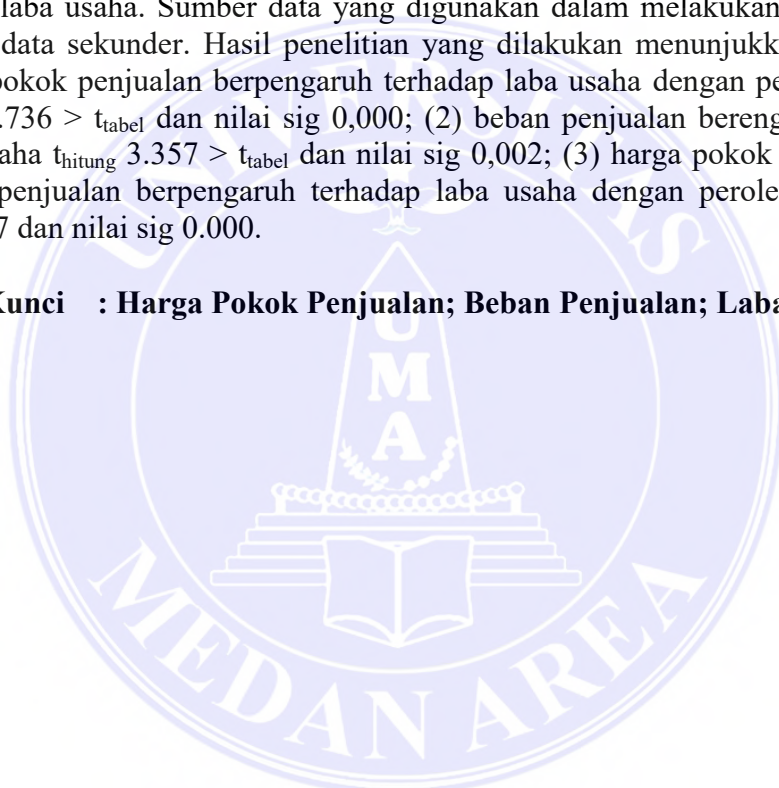
This research aims to examine the effect of cost of goods sold and sales expenses on operating profits in food and beverage subsector manufacturing companies listed on the Indonesian Stock Exchange for 2016-2020. The data analysis technique used is regression analysis which consists of data quality testing, assumption testing, and hypothesis testing. The population in this research is food and beverage companies listed on the Indonesian Stock Exchange with a total of 11 companies. The sampling technique in this research is a purposive sampling method with the number of samples in this research being 6 (six) food and beverage companies listed on the Indonesian Stock Exchange. This research consists of independent variables, namely cost of goods sold and sales expenses, while the dependent variable is operating profit. The data source used in conducting this research is secondary data. The results of the research conducted show that; (1) the cost of goods sold influences business profit by obtaining a tcount value of 7,736 > ttable and a sig value of 0.000; (2) sales expenses have an influence on operating profit tcount 3,357 > ttable and sig value 0.002; (3) cost of goods sold and selling expenses have an effect on operating profit with a ftable value of 259,667 and a sig value of 0.000.

Key Word : *Cost Of Good Sold, Sales Expenses, Operation Profit*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi yang terdiri dari pengujian kualitas data, pengujian asumsi, dan pengujian hipotesis. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan jumlah 11 perusahaan. Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini adalah metode *purposive sampling* dengan jumlah sampel pada penelitian ini adalah 6 (enam) perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini terdiri dari variabel independen yaitu harga pokok penjualan dan beban penjualan sedangkan variabel dependen adalah laba usaha. Sumber data yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah data sekunder. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa; (1) harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba usaha dengan perolehan nilai $t_{hitung} 7.736 > t_{tabel}$ dan nilai sig 0,000; (2) beban penjualan berpengaruh terhadap laba usaha $t_{hitung} 3.357 > t_{tabel}$ dan nilai sig 0,002; (3) harga pokok penjualan dan beban penjualan berpengaruh terhadap laba usaha dengan perolehan nilai $f_{tabel} 259.667$ dan nilai sig 0.000.

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan; Beban Penjualan; Laba Usaha



RIWAYAT HIDUP



Nama	An'nurah Sartika Dewi
NPM	168330147
Tempat, Tanggal Lahir	Medan, 22 September 1998
Nama Orang Tua :	
Ayah	Edward Effendi
Ibu	Elina Sari
Riwayat Pendidikan :	
SMP	MTsN 1 Model Medan
SMA/SMK	SMA S HARAPAN MANDIRI
Riwayat Studi di UMA	-
Pengalaman Pekerjaan	-
No. HP/WA	0821 6316 0258
Email	annurhsadekk22@gmail.com

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami ucapkan kepada Allah *Subhanahu wa ta'ala*, karena berkat Rahmat dan karunia-Nya semata sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi dengan “**Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020**”.

Penyusunan Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan kelulusan pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

Penyusunan Skripsi ini dapat terlaksana tidak terlepas dari dukungan dari berbagai pihak khususnya kepada kedua orang tua saya Bapak Edward Effendi Dan Ibu Elina Sari yang telah banyak memberikan dukungan dan do'a sehingga langkah saya diberkahi dan dirahmati Allah *Subhanahu wa ta'ala*. Terlepas dari pada itu, terdapat juga pihak-pihak yang memiliki peran penting dalam penulisan skripsi ini. Untuk itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc., selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Ahmad Rafiki, BBA., M.Mgt., Ph.D., CIMA., selaku Dekan fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Fauziah Rahman, S.Pd., M.Ak., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.

4. Ibu Sari Nuzullina Rahmadhani, SE., M.Acc., Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan masukan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
5. Ibu Rana Fathinah Ananda, SE., M.Si., Selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan masukan dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
6. Ibu Aditya Amanda Pane, SE., M.Si., Selaku Ketua Panitia sidang.
7. Kepada teman-teman saya Daniel Leonard Simanjuntak, Ardilla Rahmayani Sinaga, Deby Silvia Thesalonika, Ayu Purwasih, dan Nolida Lumbantoruan, yang telah memberikan dukungan dalam penyelesaian skripsi ini.

Kepada mereka semua, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya dan dibalas oleh Allah *Subhanahu wa ta'ala*. Jauh dari pada itu penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini kurang mendekati kesempurnaan. Oleh karena itu penulis mengharapkan sumbangsi dari para pembaca berupa kritik dan saran yang membangun guna tercapainya penyusunan skripsi yang lebih baik.

Medan, 02 Oktober 2023



An'nurah Sartika Dewi
NPM. 168330147

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRACT	iv
ABSTRAK	v
RIWAYAT HIDUP	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Pertanyaan Penelitian	10
1.4. Tujuan Penelitian.....	11
1.5. Manfaat Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12
2.1. Landasan Teori	12
2.1.1. Laba.....	13
2.1.2. Harga Pokok Penjualan.....	18
2.1.3. Beban Penjualan.....	22
2.2. Penelitian Terdahulu	27
2.3. Kerangka Konseptual	29
2.4. Hipotesis Penelitian.....	30
2.4.1 Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	31
2.4.2 Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	32
2.4.2 Harga Pokok Penjualan dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia	33
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	34
3.1. Desain Penelitian.....	34
3.1.1 Jenis Penelitian.....	34
3.2. Objek, dan Waktu Penelitian.....	34
3.2.1 Objek Penelitian.....	34
3.2.1 Waktu Penelitian.....	34
3.3. Populasi Dan Sampel	35
3.3.1. Populasi.....	35
3.3.2. Sampel.....	36
3.4. Defenisi Operasional	37
3.5. Jenis dan Sumber Data	38

3.5.1 Jenis Data	38
3.5.2. Sumber Data.....	38
3.6. Teknik Pengumpulan Data	38
3.7. Teknik Analisis Data	39
3.7.1 Uji Statistik Deskriptif	39
3.7.2. Uji Asumsi Klasik.....	39
3.7.3. Analisis Regresi Linear berganda	41
3.7.4. Uji Hipotesis	42
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	45
4.1. Hasil	45
4.1.1. Deskriptif Hasil Penelitian	45
4.1.2.1. Uji Statistik Deskriptif.....	45
4.1.2.2. Uji Asumsi Klasik	49
4.1.2.3. Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	53
4.1.2.3. Uji Hipotesis.....	54
4.2. Pembahasan	57
4.2.1. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman.....	57
4.2.2. Pengaruh Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman.....	59
4.2.3 Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Beban Pejualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	63
5.1. Kesimpulan.....	63
5.2. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN.....	67

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tabulasi Laba Usaha.....	2
Table 1.2 Tabulasi Harga Pokok Penjualan	5
Tabel 1.3 Tabulasi Beban Penjualan.....	7
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	28
Tabel 3.1 Waktu Penelitian	35
Tabel 3.2 Daftar Populasi.....	36
Tabel 3.3 Kriteria Penarikan Sampel	36
Tabel 3.4 Sampel Penelitian.....	37
Tabel 3.5 Defenisi Operasional.....	37
Tabel 4.1 Analisis Deskriptif	45
Tabel 4.2 Deskriptif Data Harga Pokok Penjualan	46
Tabel 4.3 Deskriptif Data Beban Penjualan.....	47
Tabel 4.4 Deskriptif Data Laba Usaha.....	48
Tabel 4.5 Uji Normalitas.....	50
Tabel 4.6 Uji Multikolinieritas.....	51
Tabel 4.7 Uji Autokorelasi.....	52
Tabel 4.8 Uji Heteroskedastisitas.....	53
Tabel 4.9 Uji Parsial (Uji T)	55
Tabel 4.10 Uji Simultan (Uji F).....	56
Tabel 4.11 Uji Koefisien Determinasi <i>R-Square</i>	57

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Gambar Pertumbuhan Laba.....	3
Gambar 1.2 Gambar Grafik Harga Pokok Penjualan.....	6
Gambar 1.4 Gambar Grafik Beban Penjualan.....	7
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	31



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Hasil Tabulasi Data	79
Lampiran 2 Hasil Output SPSS.....	70
Lampiran 3 Tabel Distribusi T	86
Lampiran 4 Tabel Distribusi F	87
Lampiran 5 Surat Izin Penelitian	88



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Didirikannya sebuah perusahaan pada umumnya mempunyai suatu tujuan yaitu untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya demi menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Hal ini agar segala kegiatan dalam perusahaan dapat berlangsung dengan baik sehingga mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan yang sejenis. Di era globalisasi sekarang ini tingkat persaingan sangat tinggi sehingga hanya badan usaha yang memiliki kinerja atau performa yang baik yang akan bertahan. Dalam persaingan usaha yang semakin kompetitif perusahaan dituntut untuk semakin efisien dalam menjalankan aktivitasnya, terlebih dalam kondisi ekonomi saat ini yang penuh ketidakpastian dan krisis ekonomi yang melanda Indonesia sangat berat serta merusak berbagai sektor dan perekonomian, sehingga perlu mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki (Wisesa, Zukhri, & Suwena, 2015).

Kondisi laba suatu perusahaan merupakan salah satu unsur penentu keberhasilan atau tidaknya perusahaan dalam mempertahankan usahanya. Laba merupakan tujuan perusahaan, dimana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan.

Berikut ini merupakan rincian laba usaha yang diperoleh beberapa perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang produksi makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Tabel 1.1.
Laba Usaha Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia

	2016	2017	Selisih %	2018	Selisih %	2019	Selisih %	2020	Selisih %
AISA	1,281	5,099	398.05%	64,391	1262.82%	-91,171	-141.59%	-161,783	177.45%
ROTI	443,044	257,164	58.04%	138,460	53.84%	293,375	211.88%	203,635	69.41%
CAMP	127,678	101,339	79.37%	86,811	85.66%	89,300	102.87%	48,137	53.90%
CEKA	318,559	160,979	50.53%	133,777	83.10%	262,813	196.46%	204,602	77.85%
GOOD	799,000	600,000	75.09%	616,644	102.77%	618,334	100.27%	427,525	69.14%
MYOR	2,351,242	2,460,559	104.65%	2,627,892	106.80%	3,172,265	120.72%	2,830,929	89.24%

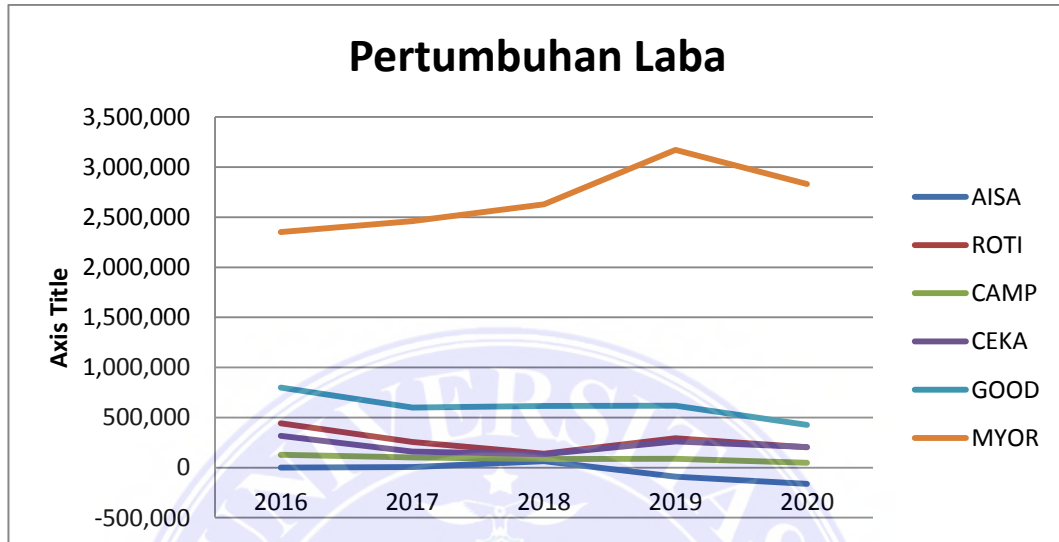
(Sumber: Bursa Efek Indonesia, diolah tahun 2022)

Berdasarkan data pada digram tabel 1.1 diatas dapat dilihat perolehan laba beberapa perusahaan manufaktur pada Bursa Efek Indonesia dari tahun 2016 hingga 2020. Perolehan laba usaha perusahaan pada tabel tersebut dari tahun 2016 hingga 2020 mengalami penurunan. Salah satunya pada perusahaan PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk dengan kode perusahaan (AISA) pada tahun 2019 mengalami kerugian dengan persentase perolehan laba dari tahun sebelumnya menurun sebesar -141,59% dan pada tahun berikutnya kerugian semakin meningkat dari tahun sebelumnya sebesar -177,45%.

Selanjutnya pada perusahaan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk dengan kode perusahaan (ROTI) pencapaian perolehan laba usaha pada tahun 2020 sebesar 69,41% dari tahun 2019.

Hal demikian diatas juga terjadi terhadap perusahaan PT. Campina Ice Cream Industry Tbk dengan kode perusahaan (CAMP) dimana perolehan laba perusahaan pada tahun 2020 sebesar 53,90% dibandingkan dengan perolehan laba pada tahun 2019. Untuk memperjelas tabel diatas dapat dilihat pada gambar grafik berikut:

Gambar 1.1
Grafik Laba Usaha Perusahaan Pada Bursa Efek Indonesia



(Sumber: Bursa Efek Indonesia, diolah tahun 2022)

Penurunan laba usaha yang dialami perusahaan tersebut pada umumnya terjadi akibat kegagalan perusahaan dalam menekan biaya-biaya produksinya. Pada perusahaan manufaktur salah satu biaya yang mempengaruhi perolehan laba adalah biaya yang termasuk dalam harga pokok penjualan. Menurut (Mulyadi, 2014) faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Hal serupa juga dikemukakan oleh (Halim & Supomo, 2012) faktor yang mempengaruhi laba adalah Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

Biaya biaya yang timbul atas perolehan suatu produk merupakan harga pokok penjualan. Menurut (Sujarweni, 2016) “harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga

perolehan dari barang yang dijual". Bila perusahaan dapat menekan harga pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba (Jusuf, 2012).

Penentuan harga pokok penjualan yang tepat maka perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dan bisa membuat tingkat profitabilitas perusahaan semakin meningkat pula. Untuk pengelolaan kegiatan operasional perusahaan, salah satu sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah peningkatan penjualan dan akan menghasilkan laba sesuai dengan target yang telah ditanamkan diawal tahun periode akuntansi. Oleh karena itulah maka perusahaan perlu selalu melakukan evaluasi terhadap penentuan beban pokok pokok penjualan yang digunakan.

Dalam dunia usaha, secara teoritis apabila harga pokok penjualan meningkat maka laba akan menurun, begitu pula sebaliknya. Apabila harga pokok penjualan menurun maka laba kotornya mengalami peningkatan (Sartono, 2010). Dengan demikian untuk menjamin agar perusahaan mampu menghasilkan laba, Dua faktor penentu laba yaitu (1) pendapatan yang merupakan arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu entity atau suatu penyelesaian kewajiban dari *entity* atau gabungan dari keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan/produksi barang, pemberian jasa atas pelaksana kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan. (2) biaya merupakan semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Pada tabel 1.1. telah dijelaskan tentang terjadinya penurunan perolehan laba usaha perusahaan manufaktur pada bursa efek indonesia dari tahun 2016 hingga 2020. Sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh (Mulyadi, 2014) dan (Halim & Supomo, 2012) bahwa perolehan laba dipengaruhi oleh biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa.

Pada tabel berikut ini akan di jelaskan Harga pokok penjualan Perusahaan dari tahun 2016 hingga 2020.

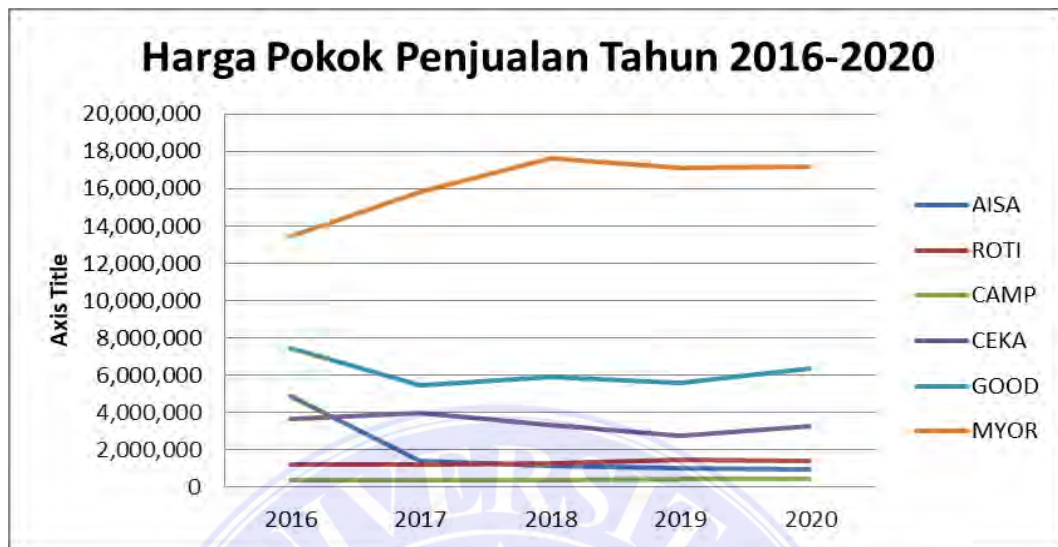
Tabel 1.2
Harga pokok penjualan Tahun 2016 hingga 2020

	2016	2017	Selisih %	2018	Selisih %	2019	Selisih %	2020	Selisih %
AISA	4,862,377	1,392,462	28.64%	1,123,521	80.69%	1,026,970	91.41%	965,172	93.98%
ROTI	1,220,832	1,183,169	96.91%	1,274,332	107.70%	1,487,586	116.73%	1,409,870	94.78%
CAMP	363,927	363,167	99.79%	380,496	104.77%	426,417	112.07%	439,655	103.10%
CEKA	3,680,603	3,973,458	107.96%	3,354,976	84.43%	2,755,574	82.13%	3,299,157	119.73%
GOOD	7,480,628	5,495,794	73.47%	5,910,489	107.55%	5,568,907	94.22%	6,379,825	114.56%
MYOR	13,449,537	15,841,619	117.79%	17,664,148	111.50%	17,109,498	96.86%	17,177,830	100.40%

(Sumber: Bursa Efek Indonesia, diolah tahun 2022)

Berdasarkan data pada tabel 1.2 dijelaskan perubahan penggunaan biaya produksi oleh perusahaan dalam pemerolehan suatu produk dari tahun 2016 hingga tahun 2020 yang di ikhtisarkan dari penggunaan harga pokok penjualan. Dari data tersebut diketahui bahwa perusahaan-perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di bursa efek indonesia mengalami kendala dalam menekan biaya-biaya produksinya. Hal ini terlihat dimana penggunaan harga pokok penjualan pada setiap tahunnya cenderung sama dan tidak terjadi penurunan. Selain dari penekanan harga pokok penjualan, yang menyebabkan terjadinya penurunan perolehan laba usaha pada perusahaan juga dapat diakibatkan oleh beban promosi. Untuk lebih jelas di tampilkan pada gambar grafik berikut:

Gambar 1.2
Harga pokok penjualan Tahun 2016 hingga 2020



(Sumber: Bursa Efek Indonesia, diolah tahun 2022)

Pada penelitian ini beban promosi berdasarkan hasil laporan keuangan perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia termasuk dalam beban penjualan. Beban penjualan disebut juga biaya non komersial atau biaya operasi. Biaya komersial atau operasi ini juga digolongkan sebagai biaya periode yaitu biaya yang dapat dihubungkan dengan interval waktu. Beban penjualan merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan penjualan produk. Contohnya biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran (Mulyadi, 2014).

Tingginya biaya produksi dan biaya operasional akan berdampak pada tingkat penjualan dan tentunya juga berdampak pada laba yang akan diperoleh. Sebagai tindak lanjut kondisi tersebut perlu dilakukan pengawasan dan analisa terhadap biaya operasional perusahaan guna menemukan penyimpangan yang

terjadi. Dalam hal ini yang dapat diukur dan berpengaruh besar pada laba perusahaan adalah biaya.

Berikut ini merupakan tabulasi data Beban Pejualan Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indoensia tahun 2016 hingga 2020.

Tabel 1.3.
Beban Penjualan

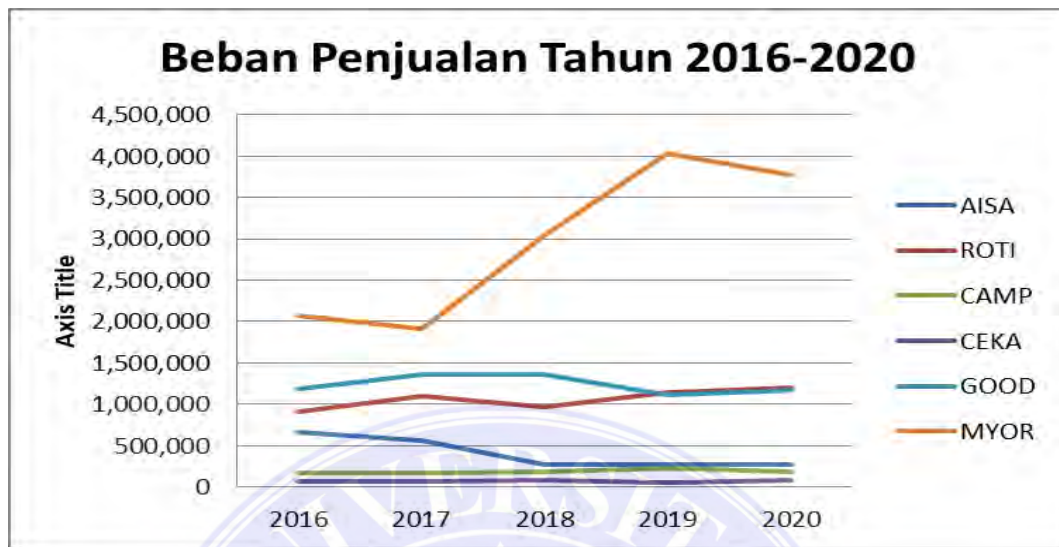
	2016	2017	Selisih %	2018	Selisih %	2019	Selisih %	2020	Selisih %
AISA	667,537	564,527	84.57%	278,514	49.34%	274,656	98.61%	275,352	100.25%
ROTI	918,136	1,106,974	120.57%	976,075	88.18%	1,142,309	117.03%	1,200,377	105.08%
CAMP	167,513	164,391	98.14%	179,392	109.13%	223,896	124.81%	186,627	83.35%
CEKA	72,368	72,724	100.49%	77,735	106.89%	48,951	62.97%	79,134	161.66%
GOOD	1,187,581	1,361,526	114.65%	1,355,631	99.57%	1,111,326	81.98%	1,177,307	105.94%
MYOR	2,078,013	1,909,487	91.89%	3,045,558	159.50%	4,027,986	132.26%	3,769,234	93.58%

(Sumber: Bursa Efek Indonesia, diolah tahun 2022)

Berdasarkan data pada tabel 1.3 diatas terlihat terjadinya peningkatan beban pernjualan yang digunakan perusahaan setiap tahunnya dari tahun 2020. satunya pada perusahaan PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk dengan kode perusahaan (AISA) pada tahun 2020 jumlah beban penjualan yang dikeluarkan perusahaan sebesar 100,25% dibanding dengan tahun 2019.

Selanjutnya pada perusahaan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk dengan kode perusahaan (ROTI) pada tahun 2020 beban penjualan yang dikeluarkan perusahaan sebesar 105,08% dibandingkan tahun 2020. Hal demikian juga terjadi pada beberapa perusahaan lainnya pada tahun 2020 dimana beban penjualan yang dikeluarkan lebih besar dari pada tahun sebelumnya. Sebagai mana ditampilkan pada gambar grafik berikut:

Tabel 1.3.
Beban Penjualan



(Sumber: Bursa Efek Indonesia, diolah tahun 2022)

Pelaksanaan penelitian ini merujuk pada beberapa penelitian yang dijadikan sebagai acuan penelitian. Penelitian yang dilakukan oleh (Astriningrum, Sukmawati, & Amalia, 2018) dengan judul Pengaruh Penjualan, Harga pokok penjualan, Pajak Dan Biaya Keuangan Terhadap Laba Rugi diperoleh hasil bahwa penjualan, beban penjualan, pajak, dan biaya keuangan secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba (rugi).

Kemudian penelitian yang dilakukan oleh (Nurazhari & Dailibas, 2021) dengan judul Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih diperoleh hasil bahwa harga pokok penjualan dalam pengujian parsial memiliki pengaruh negatif terhadap laba bersih.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh (Jami & Sari, 2021) dengan judul 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 dengan hasil penelitian yang

menyatakan bahwa harga pokok penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba.

Berdasarkan penjelasan permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini tentang laba usaha perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia dan merujuk pada penelitian penelitian terdahulu maka peneliti tertarik untuk menarik judul penelitian **Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang masalah, maka penulis mengidentifikasi pokok-pokok permasalahan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

Kondisi laba suatu perusahaan merupakan salah satu unsur penentu keberhasilan atau tidaknya perusahaan dalam mempertahankan usahanya. Laba merupakan tujuan perusahaan, dimana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan.

Namun pada beberapa perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia dari tahun 2016 hingga 2020 perolehan laba usaha perusahaan mengalami penurunan utamanya pada perusahaan AISA yang pada tahun 2019 hingga 2020 mengalami kerugian.

Selain itu pada perusahaan PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk dengan kode perusahaan (AISA) pada tahun 2019 mengalami kerugian dengan persentase perolehan laba dari tahun sebelumnya menurun sebesar -141,59% dan pada tahun

berikutnya kerugian semakin meningkat dari tahun sebelumnya sebesar -177,45%. Kemudian pada perusahaan PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk dengan kode perusahaan (ROTI) pencapaian perolehan laba usaha pada tahun 2020 sebesar 69,41% dari tahun 2019. Hal demikian diatas juga terjadi terhadap perusahaan PT. Campina Ice Cream Industry Tbk dengan kode perusahaan (CAMP) dimana perolehan laba perusahaan pada tahun 2020 sebesar 53,90% dibandingkan dengan perolehan laba pada tahun 2019.

Pada perusahaan manufaktur salah satu biaya yang mempengaruhi perolehan laba adalah biaya yang termasuk dalam harga pokok penjualan. Beberapa pendapat yang telah dijelaskan sebelumnya menyatakan bahwa harga pokok penjualan dan beban penjualan merupakan faktor yang mempengaruhi laba. Hal ini dikarenakan perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

Berdasarkan penjelasan permasalahan yang melatarbelakangi penelitian ini tentang laba usaha perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia dan merujuk pada penelitian terdahulu maka peneliti tertarik untuk menarik judul penelitian **Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Subsektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020.**

1.3. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang dijelaskan sebelumnya, maka pertanyaan yang akan di analisis pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman di bursa efek indonesia?

2. Apakah beban penjualan berpengaruh terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman di bursa efek indonesia?
3. Apakah harga pokok penjualan dan beban penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman di bursa efek indonesia?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman di bursa efek indonesia.
2. Pengaruh beban penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman di bursa efek indonesia.
3. Pengaruh harga pokok penjualan dan beban penjualan terhadap laba usaha secara simultan pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman di bursa efek indonesia.

1.5. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pihak peneliti, sebagai tambahan wawasan dan pengetahuan serta pemahaman mengenai “Pengaruh Harga pokok penjualan dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia”.
2. Sebagai bahan masukan bagi perusahaan manufaktur di bursa efek indonesia dalam mengendalikan penggunaan biaya guna menghasilkan laba usaha yang optimal.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

Akuntansi sebagai seperangkat pengetahuan, didefinisikan sebagai (“seperangkat pengetahuan yang mempelajari perekayasaan penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif unit-unit organisasi dalam suatu lingkungan negara tertentu dan cara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan ekonomik (Suwardjono, 2005).”

Teori akuntansi perusahaan pun dapat berjalan dengan benar berdasarkan 4 (empat) konsep dasar yang digunakan pada perusahaan manufaktur sebagai mana disebutkan oleh (Jenifer, Ramadhan, Lestari, & Ira, 2022) yaitu:

1. Konsep AkruaI - Teori Akuntansi

Konsep yang pertama ini menjelaskan bahwa pendapatan dari sebuah transaksi dan liabilitas harus dicatat ketika transaksi tersebut terjadi.

2. Konsep Konsistensi - Teori Akuntansi

Konsep ini menekankan pada saat satu metode akuntansi diterapkan di sebuah perusahaan, maka metode tersebut harus terus digunakan.

3. Konsep Kehati - hatian

Konsep ini memperhitungkan liabilitas dalam neraca, meskipun peluang terjadinya begitu kecil. Begitu juga dengan perhitungan pendapatan dalam laporan keuangan. Konsep ini membantu dalam mengantisipasi kerugian yang kelak akan terjadi.

Berdasarkan konsep dan teori akuntansi tersebut, diharapkan outputnya adalah laporan keuangan yang diharapkan dapat menjamin keandalan dan relevan bagi pengguna informasinya, menjadi obyek perencanaan dari manajemen perusahaan. Oleh karena itu, keberadaan riset dan teori akuntansi sangat membantu para pemangku kepentingan dalam memahami informasi apa yang tersirat dalam laporan keuangan suatu perusahaan, karena laporan keuangan tidak hanya dapat berbicara mengenai data keuangan kuantitatif, namun juga perilaku-perilaku manajemen yang mendasarinya (Jenifer, Ramadhan, Lestari, & Ira, 2022).

2.1.1. Laba

2.1.1.1. Defenisi Laba Usaha

Setiap perusahaan pasti menginginkan memperoleh laba yang maksimal atas usaha yang dikelolanya sehingga perusahaan dapat terus maju dan berkembang serta kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Menurut (Subramanyam & Wild, 2010), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: 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.

Kemudian menurut (Stice & Skousen, 2009) “laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya”.

Selain itu (Samryn, 2012) menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

2.1.1.2. Jenis-Jenis Laba

Salah satunya ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Menurut (Kasmir, 2011), jenis-jenis laba adalah sebagai berikut:

1. Laba Kotor (*gross profit*) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.
2. Laba Bersih (*net profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

Selain itu, (Stice & Skousen, 2009) juga mengemukakan bahwa laba terdiri dari laba kotor dan laba operasi.

1. Laba Kotor adalah selisih antara pendapatan dari penjualan bersih dan harga pokok penjualan. Laba kotor adalah angka yang penting. Apabila perusahaan tidak memperoleh hasil yang cukup dari penjualan barang atau jasa untuk menutup beban yang langsung terkait dengan barang atau jasa

tersebut, perusahaan tersebut tidak akan bertahan lama pada bisnis tersebut.

2. Laba Operasi adalah mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba operasi menunjukkan seberapa baik perusahaan melakukan aktivitas khusus dari bisnis tersebut, terlepas dari kebijakan pendanaan dan manajemen pajak penghasilan yang ditangani pada level pusat.

Selain itu pembagian jenis-jenis laba menurut (Mulyadi, 2016) adalah sebagai berikut:

1. Laba Kotor (*Bruto profit*)

Laba kotor adalah selisih antara total penjualan dengan harga pokok penjualan. Dirumuskan menjadi sebagai berikut:

$$\text{Laba kotor} = \text{Total Penjualan} - \text{Harga pokok penjualan}$$

2. Laba Bersih (*Net profit*)

Laba bersih merupakan selisih antara laba kotor dengan biaya-biaya.

Dirumuskan menjadi sebagai berikut:

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Biaya}$$

3. Laba Operasi

Laba operasi adalah keseluruhan laba yang dihasilkan dengan cara mengurangi laba kotor dengan beban operasi. Dirumuskan menjadi sebagai berikut:

$$\text{Laba operasi} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Operasi.}$$

2.1.1.3. Komponen-Komponen Laba

Dalam sebuah usaha atau bisnis yang di kelolah oleh seseorang, baik secara personal maupun kelompok, harus mampu membuat perencanaan yang baik serta mampu memperhitungkan keuntungan hingga kerugian yang mungkin di alami saat menjalankan usaha tersebut. dalam ilmu ekonomi, keuntungan dapat pula diartikan sebagai Laba.

Menurut (Subramanyam & Wild, 2010) yang dialih bahasakan oleh Dewi Yanti, terdapat komponen - komponen yang mempengaruhi laba sebagai berikut:

1. Pendapatan Dan Keuntungan

Pendapatan (*revenues*) merupakan arus kas masuk yang diperoleh atau arus kas masuk yang akan diperoleh yang berasal dari aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung. Pendapatan mencakup arus kas masuk seperti penjualan tunai dan arus kas masuk prospektif seperti penjualan kredit. Keuntungan (*gains*) merupakan arus masuk yang diperoleh atau akan diperoleh yang berasal dari transaksi dan kejadian yang terkait dengan aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung.

2. Beban Dan Kerugian

Beban (*expenses*) merupakan arus keluar yang terjadi atau arus keluar yang akan terjadi, atau alokasi arus kas keluar masa lampau yang berasal dari aktivitas usaha perusahaan yang masih berlangsung. Kerugian (*losses*) merupakan penurunan aktiva bersih perusahaan yang berasal dari aktivitas sampingan atau insidental perusahaan. Hal ini berarti keuntungan dan kerugian merupakan sumber daya dan jasa yang dapat dikonsumsi, dihabiskan atau hilang dalam memperoleh atau memproduksi pendapatan dan keuntungan. Akuntansi beban dan kerugian

sering kali melibatkan penilaian jumlah dan waktu alokasi atas periode pelaporan. Waktu merupakan saat beban atau kerugian terjadi, sering kali berdasarkan kaitannya dengan pendapatan yang dihasilkan.

2.1.1.4. Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Menurut (Lubis, 2009) terdapat komponen-komponen yang mempengaruhi laba sebagai berikut:

a. Pendapatan.

Pendapatan merupakan kenaikan dalam modal dihasilkan dari penyerahan atas barang-barang atau penyewaan dari jasa dengan bisnis. Dalam jumlah, pendapatan adalah sebanding terhadap kas dan piutang yang di peroleh dalam kompensasi untuk barang-barang yang diserahkan atau jasa yang di sewa.

b. Biaya-biaya.

Biaya-biaya merupakan penurunan dalam modal yang disebabkan oleh operasi produksi pendapatan bisnis. Dalam jumlah, biaya adalah setara terhadap nilai dan barang-barang dan jasa yang digunakan atau yang di konsumsi dalam memperoleh pendapatan.

Selain itu faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut (Mulyadi, 2011), yaitu:

a. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

b. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

c. Volume Penjualan Dan Produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

2.1.2. Harga Pokok Penjualan

2.1.2.1. Pengertian Harga pokok penjualan

Bagi sebuah perusahaan dagang, penghitungan dan penyusunan beban pokok adalah suatu hal yang penting. Pengertian harga pokok penjualan sendiri, menurut prinsip akuntansi indonesia dapat dijelaskan sebagai jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat di mana barang itu dapat dijual atau digunakan.

Menurut (Soemarso, 2009), “harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual”. Dalam sebuah perusahaan dagang harga pokok penjualan dicari dengan: persediaan barang dagang pada awal periode ditambah pembelian bersih selama periode dikurangi persediaan barang dagang pada akhir periode.

Selain itu menurut (Sudarsono, 2009), “hasil perhitungan dari pengorbanan-pengorbanan nilai tersebut akan menghasilkan angka yang disebut beban pokok suatu barang”.

Kemudian menurut (Lestari & Permana, 2017), “bagian penting dalam laporan keuangan adalah laporan laba rugi (*income statement*) yang memuat laporan tentang penjualan yang telah dilakukan dan dibandingkan dengan biaya pembuatan barang jadi tersebut atau diistilahkan harga pokok penjualan (*Cost of good sold*)”.

Dalam harga pokok penjualan kita dapat melihat informasi-informasi tentang persediaan yang kita miliki sebelumnya, pembelian bersih dan persediaan yang tersedia untuk dijual. Perusahaan yang telah berdiri tentunya ingin berkembang dan terus menjaga kelangsungan hidupnya, untuk itu pihak perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja.

2.1.2.2. Manfaat Harga pokok penjualan

Sekalipun penetapan harga pokok penjualan cukup sulit, namun perusahaan harus tetap menentukan. Dalam hal ini, produsen juga harus mengetahui besar pengorbanan yang dilakukan pada saat penjualan barangnya. Hal ini berguna untuk dasar penetapan harga penawaran di pasar, maupun untuk menetapkan pendapatan yang diperoleh dari penjualan. Dengan demikian dapat diketahui apakah penjualan menghasilkan laba atau tidak. Jadi tujuan dari kalkulasi harga pokok penjualan adalah untuk menetapkan laba penjualan, yaitu laba untuk setiap transaksi penjualan yang terdiri dari selisih yang menguntungkan antara harga jual dan harga pokok penjualan.

Disamping itu, dengan diketahui harga pokok penjualan, produsen dapat mengetahui transaksi penjualan atau hubungan antara masing-masing transaksi tersebut dapat di pertanggung jawabkan secara ekonomis. Dengan kata lain, penetapan harga pokok penjualan penting untuk kebijakan harga.

Menurut (Sudarsono, 2009) berpendapat bahwa harga pokok penjualan mempunyai manfaat dan tujuan untuk menetapkan harga di pasar penjualan dan menetapkan pendapat yang di peroleh pada penjualan. Kemudian tujuan harga pokok “adalah untuk menentukan calon laba yang diinginkan. Dan mengukur estimasi laba yang diinginkan tersebut sebagai dasar untuk menentukan harga jual barang dagang”.

Menurut (Sujarweni, 2016), “tujuan harga pokok penjualan yaitu: sebagai tolak ukur untuk menentukan harga jual dan untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan”. Dengan demikian, apabila diketahui harga pokok penjualan suatu barang yang diproduksi, maka penentuan harga pokok penjualan dapat pula ditentukan.

Demikian pula dengan diketahuinya harga pokok penjualan dalam suatu barang, maka untuk kepentingan pengendalian efisiensi dalam proses produksi dengan mudah dapat dilakukan pengontrolan dan pengawasan. Efisiensi yang dimaksud tersebut adalah penawaran prinsip-prinsip ekonomi dalam perusahaan, yaitu dengan pengorbanan yang seminimal akan mencapai hasil yang maksimal mungkin. Harga pokok penjualan merupakan metode yang digunakan perusahaan untuk menentukan beban pokok dari produk yang dijual oleh perusahaan dagang.

Harga pokok penjualan setidaknya memiliki dua manfaat diantaranya yaitu: sebagai patokan untuk menentukan harga jual dan untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Harga jual yang lebih besar dari harga pokok penjualannya akan memperoleh laba, dan sebaliknya harga jual yang lebih rendah dari harga pokok penjualan akan mengalami kerugian.

2.1.2.3. Elemen dan Perhitungan Harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan merupakan salah satu unsur atau elemen dari laporan laba rugi suatu perusahaan dagang. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba rugi, maka harus dilakukan perhitungan harga pokok penjualan yang terjadi dalam periode berjalan. Ketepatan perhitungan harga pokok penjualan mempengaruhi keakuratan laba yang diraih perusahaan atau rugi yang ditanggung perusahaan. Mengingat pentingnya ketepatan dalam perhitungan harga pokok penjualan maka pada kesempatan ini dibahas tentang proses perhitungan harga pokok penjualan secara tepat.

Tujuan setiap perusahaan adalah mencari laba. Laba perusahaan dagang diperoleh dari selisih antara hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan setelah dikurangi dengan beban-beban operasi.

Menurut (Samryn, 2012), “komponen harga pokok penjualan terdiri dari: persediaan awal barang, pembelian bersih, dan persediaan akhir barang”.

1. Persediaan awal barang jadi yang tersedia pada awal tahun. Datanya diperoleh dari neraca akhir tahun sebelumnya.
2. Pembelian bersih adalah pembelian barang dagangan yang akan dijual pada pelanggan, pembelian bersih merupakan salah satu komponen dalam harga pokok penjualan.
3. Persediaan akhir barang jadi yang tersisa pada akhir periode. Datanya diperoleh dari hasil perhitungan fisik barang yang ada digudang pada akhir tahun berjalan. Bagi perusahaan yang menggunakan metode perpetual dalam sistem akuntansi persediaannya, data seperti ini dapat diperoleh dari saldo akhir kartu persediaan

Menurut (Sujarweni, 2016), “Untuk menghitung harga pokok penjualan dirumuskan sebagai berikut: harga pokok penjualan = persediaan barang awal + pembelian bersih – persediaan barang akhir”. Elemen-elemen dalam pembelian bersih terdiri dari: pembelian, biaya angkut pembelian, retur pembelian dan pengurangan harga, potongan pembelian”.

1. Pembelian adalah jumlah seluruh pembelian barang baik secara kredit maupun tunai selama periode.
2. Biaya angkut pembelian adalah jumlah biaya angkutan untuk barang yang dibeli selama periode.
3. Retur pembelian dan pengurangan harga adalah jumlah seluruh barang dikirimkan kembali kepada penjual maupun semua pengurangan harga yang diterima karena beda mutu atau cacat barang.
4. Potongan pembelian adalah jumlah seluruh potongan yang diterima dari penjual atas pembayaran hutang yang masih dalam batas syarat memperoleh potongan.

2.1.3. Beban Penjualan

2.1.3.1. Pengertian Beban Penjualan

Menurut (Sugiri & Riyono, 2001) pengertian beban penjualan adalah “Biaya Operasional yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha (operasi) perusahaan”.

Menurut (Adhariyani, 2012) memberikan definisi yang membedakan beban penjualan adalah “Biaya penjualan langsung adalah suatu objek biaya terkait dengan suatu objek biaya dan dapat dilacak ke objek biaya tertentu dengan volume penjualan yang layak volume penjualan ekonomis (biaya-efektivitas)”.

Sedangkan beban penjualan tidak langsung didefinisikan sebagai “Beban penjualan tidak langsung adalah suatu objek biaya berkaitan dengan suatu objek biaya namun tidak dapat dilacak ke objek biaya tertentu dengan volume penjualan yang layak volume penjualan ekonomis (biaya-efektifitas)”.

Beban penjualan disebut juga biaya non komersial atau biaya operasi. Biaya komersial atau operasi ini juga digolongkan sebagai biaya periode yaitu biaya yang dapat dihubungkan dengan interval waktu. Beban penjualan merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan penjualan produk. Contohnya biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran (Mulyadi, 2014).

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa beban penjualan merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan selama aktivitas perusahaan, untuk melihat apakah penggunaan biaya operasional efektif dan efisien atau tidak yang sesuai dengan rencana, maka dibutuhkan alat pengendalian biaya yang mendukung usaha untuk menghasilkan produk tersebut.

Beban penjualan atas suatu produk pada suatu perusahaan termaksud kedalam beban operasional non produksi. Yaitu beban yang tidak berkaitan terhadap kegiatan produksi suatu barang, namun beban ini timbul akibat adanya kegiatan operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan seperti biaya promosi, biaya gaji karyawan yang berkaitan dengan penjualan (Adisaputra, 2003).

2.1.3.2. Jenis –Jenis beban Penjualan

Dengan semakin tajamnya persaingan dan perkembangan teknologi yang semakin pesat mengakibatkan dan biaya non produksi menjadi semakin penting

pula. Sehingga manajemen berkepentingan untuk mengendalikan informasi mengenai kegiatan dan biaya non produksi tersebut. Menurut (Adisaputra, 2003) Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.

1. Biaya Iklan;

Periklanan merupakan salah satu bentuk promosi yang paling banyak digunakan perusahaan dalam mempromosikan produknya. Periklanan adalah komunikasi komersil dan nonpersonal tentang sebuah organisasi dan produk-produknya yang ditransmisikan ke suatu khalayak target melalui media bersifat massal seperti televisi, radio, koran, majalah, *direct mail* (pengeposan langsung), reklame luar ruang, atau kendaraan umum”.

Pada suatu waktu iklan adalah hal yang menyelesaikan tujuan, sedangkan dilain waktu iklan dapat membantu perusahaan dalam hal ini sebagai contoh, iklan dapat membantu mengidentifikasi kemasan suatu produk lebih mudah setelah melihat iklannya. Iklan juga dapat membantu promosi perusahaan seperti kupon dan atraksi menarik yang dilakukan selama promosi.

2. Biaya Promosi,

Menurut (Simamora, 2012) Biaya promosi merupakan sejumlah dana yang dikucurkan perusahaan ke dalam promosi untuk meningkatkan penjualan.

Sedangkan menurut (Rangkuti, 2009) Biaya promosi adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan perusahaan untuk melakukan promosinya.

3. Biaya Angkutan Penjualan;

Biaya angkut penjualan merupakan biaya-biaya yang timbul akibat adanya kegiatan pengangkutan barang dari gudang perusahaan ke gudang pembeli.

4. Gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran.

Biaya gaji karyawan yang terlibat langsung dalam kegiatan penjualan produk.

Menurut (Sopriyono, 2011) beban penjualan yang merupakan bagian dari biaya operasional dikelompokkan menjadi 2 golongan dan dapat diartikan sebagai berikut:

1. Biaya Langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.
2. Biaya Tidak Langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada objek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusat biaya.

Menurut (Mulyadi, 2014) jenis-jenis biaya dibebankan menurut cara penggolongan biaya adalah sebagai berikut:

1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran

Penggolongan ini menggunakan nama objek pengeluaran sebagai dasar penggolongan misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar.

2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok Dalam Perusahaan

Biaya ini merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap pakai atau diperusahaan dagang biasa disebut sebagai biaya pengadaan barang hingga siap dijual.

3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya Dengan Sesuatu Yang Dibiayai

Merupakan biaya yang terjadi yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibayar. Contohnya biaya tenaga kerja langsung dan biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibayai. Contohnya adalah gaji yang menjaga gudang

4. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Dan Manfaat

Biaya yang mempunyai manfaat lebih dalam suatu periode Manajemen, Contohnya adalah pengeluaran untuk pembelian aktiva tetap dan pengeluaran yang memiliki manfaat dalam periode Manajemen terjadinya pengeluaran tersebut. Penggolongan ini dilakukan berdasarkan tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan tersebut, artinya terdapat penggolongan biaya yang berbeda untuk kebutuhan yang berbeda pula.

2.1.3.3. Pengendalian beban Penjualan

Menurut (Sodikin & Riyono, 2012) pengertian beban penjualan adalah “Biaya Operasional yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha (operasi) perusahaan”.

Pengendalian terhadap Biaya Operasional mempunyai arti yang sangat penting bagi perusahaan jasa yang bertujuan meningkatkan profit, karena efisiensi dari beban penjualan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan tersebut dalam menghasilkan profit, dan agar efisiensi tersebut dapat tercapai maka diperlukan adanya pengendalian.

Adapun maksud dari semua beban-beban dijalankan oleh pihak perusahaan, karena biaya ini mempunyai hubungan langsung dari kegiatan utama perusahaan.

Menurut (Asjuari, 2013) menjelaskan bahwa tujuan biaya operasional adalah:

- a. Mengkoordinasikan dan mengendalikan arus masukan (*input*) atau keluaran (*output*) serta mengelola penggunaan sumber-sumber daya yang dimiliki agar kegiatan dan fungsi operasional dapat lebih efektif.
- b. Untuk mengambil keputusan akuntansi biaya mengendalikan informasi biaya yang akan datang (*future cost*) karena pengambilan keputusan berhubungan dengan masa depan. Informasi biaya masa yang datang tersebut jelas tidak dapat diperoleh dari catatan karena memang tidak dicatat, melainkan diperoleh dari hasil peramalan. Proses pengambilan keputusan ini sebagian besar merupakan tugas manajemen perusahaan dengan memanfaatkan informasi biaya tersebut.
- c. Digunakan sebagai pegangan atau pedoman melakukan kegiatan-kegiatan perusahaan yang telah direncanakan.

Dapat disimpulkan bahwa tujuan beban operasional adalah untuk mengelola sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan untuk menjalankan aktivitas perusahaan dalam upaya mempertahankan dan menghasilkan pendapatan, karena pendapatan pada umumnya merupakan sumber pembiayaan utama kegiatan perusahaan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Dalam pelaksanaan penelitian ini, peneliti melakukan perujukan konsep penelitian terhadap penelitian terdahulu yang dijadikan sebagai bahan acuan. Pada tabel berikut ini merupakan uraian penelitian terdahulu yang di jadikan rujukan oleh peneliti:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
(Astriningrum, Sukmawati, & Amalia, 2018)	Pengaruh Penjualan, Harga pokok penjualan, Pajak Dan Biaya Keuangan Terhadap Laba Rugi Perusahaan Jasa Telekomunikasi	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba (rugi) perusahaan jasa telekomunikasi. Beban penjualan, pajak, dan biaya keuangan secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap laba (rugi) perusahaan jasa telekomunikasi. secara simultan terhadap keempat variabel tersebut didapatkan hasil bahwa penjualan, beban penjualan, pajak, dan biaya keuangan secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba (rugi) perusahaan jasa telekomunikasi.
(Maulita, M., & Azizah, 2019)	Analisis Pengaruh Beban Usaha Dan Pendapatan Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Pt. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk.	Pengaruh beban usaha terhadap laba usaha signifikan dan laba perusahaan dipengaruhi oleh beban usaha
(Hasni, 2019)	Biaya Operasional Pengaruhnya Kepada Laba Usaha Pada Pt. Prima Transportasi	Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, diperoleh nilai thitung sebesar 14,874 dimana masih lebih besar daripada nilai t pada distribusi t tabel (tabel) yakni berkisar pada angka 1,687 sehingga dapat diketahui bahwa adanya pengaruh negatif signifikan biaya operasional terhadap laba
(Satriani & Kusuma, 2020)	Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan	Untuk menentukan harga pokok penjualan dibutuhkan perhitungan harga pokok produksi ditambah dengan persediaan produk jadi awal. Dan dari hasil penjumlahan tersebut dikurangi dengan persediaan produk jadi akhir. Hal ini berarti jika semakin tinggi penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh, dan sebaliknya jika semakin rendah tingkat penjualan maka semakin kecil laba yang akan dihasilkan.
(Nurazhari & Dailibas, 2021)	Pengaruh Penjualan Dan Harga pokok penjualan Terhadap Laba Bersih	Penjualan secara signifikan berpengaruh positif terhadap Laba bersih .dan Harga pokok penjualan dalam pengujian parsial memiliki pengaruh negative terhadap LABa bersih ,
(Jami & Sari, 2021)	Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Labakotor Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Kosmetik Dan Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018	Harga pokok penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba

Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
(Anjarwati & Safri, 2022)	Pengaruh Pendapatan Dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pt Pegadaian Bekasi Periode 2020)	Dalam penelitian ini pendapatan dan beban operasional memiliki pengaruh terhadap laba bersih

2.3. Kerangka Konseptual

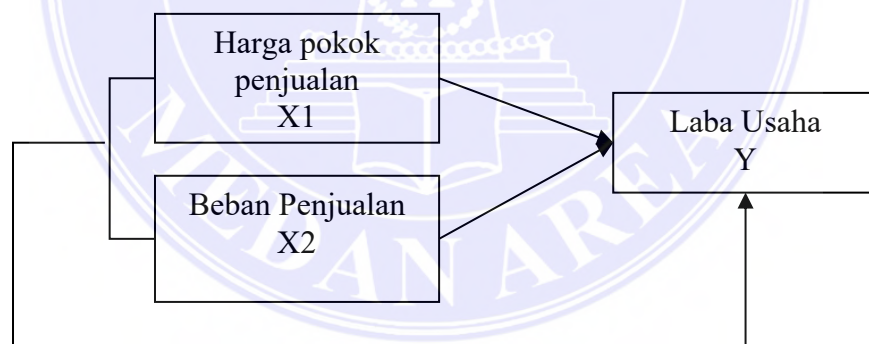
Sebagaimana dijelaskan sebelumnya, laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya. Untuk menjamin agar perusahaan mampu menghasilkan laba perusahaan perlu memiliki kemampuan dalam mengendalikan penggunaan beban dan biaya dalam setiap kegiatan operasionalnya. Menurut (Mulyadi, 2014) faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

Bila perusahaan dapat menekan harga pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba (Jusuf, 2012). Penentuan harga pokok penjualan yang tepat maka perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dan bisa membuat tingkat profit perusahaan semakin meningkat pula. Untuk pengelolaan kegiatan operasional perusahaan, salah satu sasaran yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah peningkatan penjualan dan akan menghasilkan laba sesuai dengan target yang telah ditanamkan diawal tahun periode akuntansi.

Selain itu berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang mengkaji tentang laba pada perusahaan sebagai mana hasil penelitian yang dilakukan oleh (Astriningrum, Sukmawati, & Amalia, 2018) diperoleh hasil bahwa bahwa penjualan, beban penjualan, pajak, dan biaya keuangan secara simultan memiliki

pengaruh signifikan terhadap laba (rugi). Kemudian penelitian yang dilakukan oleh (Nurazhari & Dailibas, 2021) juga mengemukakan hasil bahwa beban penjualan berpengaruh terhadap laba. Penelitian yang dilakukan oleh (Husadha, Zen, & Panjaitan, 2014) bahwa ada hubungan kausalitas antara penjualan bersih, beban usaha, dan beban lain-lain untuk mempengaruhi laba bersih. Berdasarkan pemaparan teori yang telah dijelaskan tentang keterkaitan antara harga pokok penjualan dan beban penjualan terhadap laba serta rujukan dari beberapa penelitian terdahulu, maka peneliti pada penelitian ini merangkai kerangka konseptual sebagai berikut.

Kerangka konseptual atau yang biasa disebut dengan model konseptual merupakan kerangka berpikir mengenai hubungan di antara variabel-variabel. Model mengorganisasikan sarana konseptual yang juga mengarahkan hubungan antara konsep-konsep dengan fenomena yang dikonsepskan (Juliandi, 2013).



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.4. Hipotesis Penelitian

Menurut (Sugiyono, 2014) mendefinisikan “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.”

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut:

2.4.1. Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Laba dalam perusahaan dapat dijadikan sebagai tolak ukur dalam 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 dijual atau dibeli. Menurut (Sujarweni, 2016), “harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual

Menurut (Jumingan, 2019) menyatakan bahwa perubahan laba kotor pada dasarnya dapat disebabkan oleh Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*cost price variance*), yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (*unit cost*) menurut bujet/tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya; dan perubahan kuantitas harga pokok penjualan (*cost volume variance*), yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual atau yang diproduksi.

Selain itu hasil penelitian yang dilakukan oleh (Satriani & Kusuma, 2020) Untuk menentukan harga pokok penjualan dibutuhkan perhitungan harga pokok produksi ditambah dengan persediaan produk jadi awal dan hasil penjumlahan tersebut dikurangi dengan persediaan produk jadi akhir.

H₁ : Harga Pokok Penjualan Berpengaruh Signifikan Terhadap Laba Usaha Produk Makanan Dan Minuman Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia

2.4.2. Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Beban penjualan langsung adalah suatu objek biaya terkait dengan suatu objek biaya dan dapat dilacak ke objek biaya tertentu dengan volume penjualan yang layak volume penjualan ekonomis (biaya-efektivitas). Sedangkan beban penjualan tidak langsung didefinisikan sebagai “Beban penjualan tidak langsung adalah suatu objek biaya berkaitan dengan suatu objek biaya namun tidak dapat dilacak ke objek biaya tertentu dengan volume penjualan yang layak volume penjualan ekonomis (biaya-efektifitas)”.

Dengan meningkatkan biaya promosi perusahaan akan mengalami peningkatan pada penjualan dimana hal ini akan berkaitan dengan perolehan laba yang diterima perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Priatna & Aisyah, 2015) Biaya Promosi berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Kemudian didukung pula dengan penelitian yang dilakukan oleh (Husadha, Zen, & Panjaitan, 2014) bahwa ada hubungan kausalitas antara penjualan bersih, beban usaha, dan beban lain-lain untuk mempengaruhi laba bersih.

H₂ : Beban Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Laba Usaha Produk Makanan Dan Minuman Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia

2.4.3. Harga Pokok Penjualan dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia

Menurut (Mulyadi, 2014) faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Hasil penjualan dan harga pokok penjualan yang dikendalikan dengan baik sehingga selama periode berjalan laba yang diperoleh cenderung mengalami kenaikan (Nurazhari & Dailibas, 2021).

Selain itu berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang mengkaji tentang laba pada perusahaan sebagai mana hasil penelitian yang dilakukan oleh (Astriningrum, Sukmawati, & Amalia, 2018) diperoleh hasil bahwa bahwa penjualan, beban penjualan, pajak, dan biaya keuangan secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba (rugi). Kemudian penelitian yang dilakukan oleh (Nurazhari & Dailibas, 2021) juga mengemukakan hasil bahwa beban penjualan berpengaruh terhadap laba.

H₃ : Harga pokok penjualan dan Beban Penjualan berpengaruh terhadap Laba Usaha Produk Makanan Dan Minuman Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Desain Penelitian

3.1.1 Jenis Penelitian

Pada penelitian ini, penelitian menggunakan desain penelitian asosiatif. Penelitian asosiatif merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui hubungan dua variabel atau lebih, maka akan dapat dibangun suatu teori yang dapat berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala” (Sugiyono, 2012). Dalam penelitian ini metode asosiatif digunakan untuk menjelaskan tentang pengaruh harga pokok penjualan, beban penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia tahun 2016 hingga 2020.

3.2. Objek, dan Waktu Penelitian

3.2.1 Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan data empiris yang didapatkan dari Bursa Efek Indonesia (BEI) pada. manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), dimana data ini diperoleh atau diakses melalui web www.idx.co.id.

3.2.1 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Perusahaan Manufaktur Makanan dan Minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2022. Untuk memperjelas waktu penelitian ini, peneliti akan menyajikan tabel sebagai berikut:

Tabel 3.1
Waktu Penelitian

No	Kegiatan	2022						2023		
		Feb	Mar-Aprl	Mei	Jun	Jul-Agts	Sept-Nov	Jan-Jul	Agts	Sept
1	Prariset	■								
2	Penyusunan proposal		■							
3	Bimbingan proposal			■						
4	Seminar proposal				■					
5	Pengumpulan data					■				
6	Penyusunan (skripsi)						■			
7	Bimbingan skripsi							■		
8	Sidang hasil penelitian								■	
9	Sidang meja hijau									■

3.3. Populasi Dan Sampel

3.3.1. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2014) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari oleh sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi”. Dengan demikian pada penelitian terdapat sebanyak 11 perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Tabel 3.2
Daftar Populasi

No	Kode	Nama Perusahaan
1	ADES	PT Akasha Wira International Tbk
2	AISA	PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk
3	ALTO	PT. Tri Banyan Tirta Tbk
4	CAMP	PT. Campina Ice Cream Industry Tbk.
5	CEKA	PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk
6	GOOD	PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk

7	ICBP	PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk
8	INDF	PT. Indofood Sukses Makmur Tbk
9	MYOR	PT. Mayora Indah Tbk
10	ROTI	PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk
11	STTP	PT Siantar Top Tbk

Sumber : Data diolah oleh Peneliti (2022)

3.3.2. Sampel

Menurut (Sugiyono, 2014) menyatakan bahwa Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi tersebut “. Teknik penarikan sampel dalam penelitian ini adalah metode *Purposive Sampling*. Menurut (Siregar, 2013) *Purposive Sampling* merupakan metode penetapan responden untuk dijadikan sampel berdasarkan pada kriteria-kriteria tertentu.

Tabel 3.3.
Kriteria Penarikan Sampel

No	Keterangan	Jumlah
1	Perusahaan Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	11
2	Perusahaan yang melaporkan data keuangan perusahaan pada rentang waktu tahun 2016 hingga 2020	6
Jumlah perusahaan yang dijadikan sampel dalam penelitian		6
Total sampel penelitian (6 perusahaan x 5 periode		30

Sumber : Data diolah oleh Peneliti (2022)

Pada tabel 3.3 diatas dijelaskan kriteria penarikan sampel penelitian dilakukan berdasarkan kriteria perusahaan yang melakukan publikasi laporan keuangan perusahaan dari tahun 2016-2020. Dari total jumlah perusahaan yaitu 11 perusahaan peneliti memperoleh sampel sebanyak 6 (enam) perusahaan yang melakukan publikasi laporan keuangan ke Bursa Efek Indonesia pada rentang tahun 2016 hingg 2020. Dengan demikian jumlah sampel pada penelitian ini adalah 6 (enam) perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia.

Tabel 3.4
Daftar Sampel Penelitian

No	Nama Perusahaan	Kode Perusahaan
1	PT. Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk	AISA
2	PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk	ROTI
3	PT. Campina Ice Cream Industry Tbk.	CAMP
4	PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk	CEKA
5	PT. Mayora Indah Tbk	MYOR
6	PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk	GOOD

Sumber : Data diolah oleh Peneliti (2022)

3.4. Defenisi Operasional

Berdasarkan hipotesis diatas pengaruh harga pokok penjualan dan beban penjualan terhadap laba usaha, maka variabel-variabel yang telah terikat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3.5
Defenisi Operasional

Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
Harga Pokok Penjualan (X1)	Harga pokok penjualan merupakan persediaan barang dagang pada awal periode ditambah pembelian bersih selama periode dikurangi persediaan barang dagang pada akhir periode.	persediaan awal + pembelian bersih – persediaan akhir ". (Sujarweni, 2016), "	Rasio
Beban Penjualan (X2)	Beban penjuaan merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan penjualan produk yaitu pada penelitian ini, biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran.	Biaya iklan, biaya promosi, + biaya angkut penjualan, + biaya gaji penjualan. (Adisaputra, 2003)	Rasio
Laba Usaha (Y)	Laba merupakan besarnya pengembalian kepada pemegang ekuitas pada setiap periode bersangkutan.	<ul style="list-style-type: none"> • Laba setiap periode. • Penjualan- HPP (Mulyadi, 2016) 	Rasio

3.5. Jenis dan Sumber Data

3.5.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan peneliti dalam melakukan penelitian ini adalah data kuantitatif. Data kuantitatif merupakan data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan kesimpulan (Sugiyono, 2014).

3.5.2. Sumber Data

Sedangkan sumber data yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah data sekunder. Menurut (Sugiyono, 2014) mengemukakan bahwa “Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara. Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan historis, majalah, artikel yang tersusun dalam arsip baik yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan”.

1. Data internal merupakan dokumen-dokumen akuntansi dan operasi yang dikumpulkan, dicatat dan disimpan didalam suatu organisasi.
2. Data ini umumnya disusun oleh suatu entitas selain dari organisasi yang bersangkutan. Tipe data sekunder eksternal berdasarkan penerbitnya antara lain dapat berupa buku, jurnal atau berbagai macam bentuk terbitan secara periodik.

3.6. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk melakukan penelitian adalah data dokumentasi. Menurut (Sugiyono, 2014) dokumentasi merupakan teknik pengambilan data yang diperoleh dari pengumpulan data,

antara lain berupa: faktur, penjualan, surat-surat, notulen hasil rapat, memo, atau dalam bentuk laporan program.

3.7. Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dibagi dalam tiga tahap. Pertama pengujian kualitas data, melakukan pengujian asumsi, dan melakukan pengujian hipotesis.

3.7.1 Uji Statistik Deskriptif

Uji Statistik deskriptif mendefinisikan analisis statistik deskriptif adalah analisis yang dilakukan untuk mengetahui keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih tanpa membuat perbandingan variabel itu sendiri dan mencari hubungan dengan variabel lain. Analisis statistik deskriptif merupakan teknik analisa data untuk menjelaskan data secara umum atau generalisasi, dengan menghitung nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata, dan standar deviasi (*standard deviation*) (Sugiono, 2017).

3.7.2. Uji Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah data yang digunakan dalam model regresi variabel independen dan variabel dependen atau keduanya telah terdistribusi normal atau tidak. Uji statistik yang digunakan adalah dengan normal probability plots. Dalam uji normalitas, metode yang digunakan dalam uji normalitas adalah *one sample kolmogorov-smirnov test* (Sujianto, 2009) bahwa:

- a. Nilai sig atau signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$, distribusi data adalah tidak normal.
- b. Nilai sig atau signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$, distribusi data adalah normal.

2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal. Variabel orthogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar sesama variabel independen sama dengan nol.

Multikolinieritas dapat dilihat dari *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai VIF tidak lebih dari 10, maka dapat dikatakan tidak terdapat multikolinieritas dalam model regresi tersebut.

3. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi ini bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem auto korelasi (Sujianto, 2009). Untuk dapat mendeteksi adanya autokorelasi dalam situasi tertentu, ada beberapa pengujian, antara lain metode grafik dan *Durbin Watson*. Dalam penelitian ini, akan digunakan uji Durbin Watson. Menurut (Sujianto, 2009), untuk mendeteksi ada tidaknya autokorelasi, melalui metode tabel *Durbin-Watson* yang dapat dilakukan melalui program SPSS, dimana secara umum dapat diambil patokan yaitu:

- a. Jika angka D-W dibawah-2, berarti autokorelasi positif.
- b. Jika angka D-W diatas + 2, berarti autokorelasi negatif.
- c. Jika angka D-W diantara-2 sampai dengan + 2, berarti tidak ada auto korelasi.

4. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidak samaan variance dari residual satu pengamatan kepengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan lain tetap, maka disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah homokedastisitas atau tidak terjadi heterokedasitistitas (Ghozali, 2018).

Pendekatan yang digunakan untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas, yaitu rank korelasi dari *Spearman*. Bila sig. yang diperoleh lebih kecil dari 0,05, maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti non-heteroskedastisitas atau homoskedastisitas.

3.7.3. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda bertujuan untuk menguji ada tidaknya pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Pada penelitian ini untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh dari variabel bebas (*independent*) yaitu Beban Pokok Penjualan (X1) Beban Penjualan (X2) terhadap Laba Usaha (Y).

Persamaan yang digunakan untuk melihat keterkaitan antara variabel independen dengan variabel dependen pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \varepsilon$$

Keterangan:

- a = konstant
- Y = Laba Usaha
- x1 = Harga pokok penjualan
- x2 = Beban Penjualan
- b1 = Koefisien variabel x1
- b2 = Koefisien variabel x2
- ε = margin error

Untuk menilai ketepatan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai aktual dapat diukur dari nilai statistik T, nilai statistik F dan nilai koefisien determinasi.

3.7.4. Uji Hipotesis

Pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen diuji dengan tingkat kepercayaan 95% atau $\alpha = 5\%$. Pengujian hipotesis berdasarkan uji statistic sebagai berikut:

1. Uji Parsial (Uji t)

Jika hipotesis diterima maka dilanjutkan dengan uji parsial yang lebih dikenal dengan uji t (t-test). Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya signifikan atau tidak. Uji t digunakan untuk menguji apakah hipotesis yang digunakan diterima atau ditolak. Uji t dihitung dengan menggunakan rumus:

$$t = \frac{x - \mu_0}{s/n}$$

Keterangan

- t : nilai t yang dihitung
- x : nilai rata-rata
- s : simpangan baku sample
- μ_0 : nilai yang dihipotesiskan

Untuk mencari nilai t hitung digunakan program SPSS, sedangkan untuk menentukan signifikan tidaknya nilai tersebut dilihat dari nilai sig atau dengan cara membandingkan nilai t hitung dengan t tabel dengan derajat signifikan 0,05.

Kriteria pengujian hipotesis untuk uji parsial adalah sebagai berikut:

- 1) Ho1 : Harga Pokok Penjualan berpengaruh terhadap Laba Usaha.
- 2) Ho2 : Beban Penjualan berpengaruh terhadap Laba Usaha.

2. Uji Simultan (Uji F)

Pengaruh variabel dependen terhadap variabel independen diuji dengan tingkat kepercayaan 95% atau $\alpha = 5\%$ dengan rumus:

$$R^2 = \frac{R^2 (k-1)}{(1-R^2)(n-k-1)}$$

Keterangan:

R^2 : koefisien regres yang ditentukan

K : Jumlah Variabel Bebas (X)

N : Jumlah Sampel

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Dalam hal ini F hitung dibandingkan dengan F tabel dengan syarat sebagai berikut:

- 1) F hitung < F tabel maka H_0 diterima yang berarti tidak signifikan
- 2) F hitung > F tabel maka H_0 ditolak dan H_a diterima. yang berarti signifikan.

3. Koefisien Determinasi R-Square

Uji ini bertujuan untuk menentukan proporsi atau persentase total variasi dalam variabel terikat yang diterangkan oleh variabel bebas. Apabila analisis yang digunakan adalah regresi sederhana, maka yang digunakan adalah nilai *R Square*. Namun, apabila analisis yang digunakan adalah regresi berganda, maka yang digunakan adalah *Adjusted R Square*.

Rumus $: R^2 = \frac{\sum (-2)^2}{\sum (-n)^2}$

Keterangan:

- 1) Jika $R^2 \leq nol$ berarti variabel independen sama sekali tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

- 2) Jika $R^2 \geq \text{nol}$ atau mendekati satu, berarti variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen dan model semakin tepat.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Beban pokok penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Beban Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Beban pokok penjualan dan beban penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

5.2. Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran-saran yang dapat diberikan pada penelitian ini antara lain:

1. Penulis menyarankan kepada perusahaan untuk mengoptimalkan penguunaan beban pokok pejualan dimana beban pokok penjualan memiliki kontribusi paling besar dalam meningkatka laba usaha pada perusahaan.
2. Penulis menyarankan kepada perusahaan untuk meningkatkan dan memaksimalkan penggunaan beban penjualan yang berkaitan dengan beban yang dipergunakan perusahaan untuk mendukung kegiatan penyaluran penjualan produk mencapai hasil yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhariani. (2012). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Adisaputra. (2003). *Penganggaran Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Anjarwati, R., & Safri. (2022). Pengaruh Pendapatan Dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pt Pegadaian Bekasi Periode 2020). *JIMA*, 2(2), 127-136.
- Asjuari, S. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Press.
- Astriningrum, A. R., Sukmawati, E., & Amalia, N. (2018). Pengaruh Penjualan, Beban Pokok Penjualan, Pajak Dan Biaya Keuangan Terhadap Laba Rugi Perusahaan Jasa Telekomunikasi. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 4(2), 108-118.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Halim, A., & Supomo, B. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Hasni. (2019). Biaya Operasional Pengaruhnya Kepada Laba Usaha Pada Pt. Prima Transportasi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*, 2(1), 39-48.
- Husadha, C., Zen, A., & Panjaitan, E. (2014). Pengaruh Penjualan Bersih, Beban Pokok Penjualan, Dan Beban Usaha Lainnya Atas Output Laba Bersih Pt. Indofood Sukses Makmur Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Manajemen*, 10(2).
- Jami, N., & Sari, R. K. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Labakotor Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Kosmetik Dan Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018. *STIE Sakti Alam Kerinci*, 3(1), 63-76.
- Jenifer, Ramadhan, M. D., Lestari, S., & Ira, T. (2022). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Universitas Mercubuana.
- Juliandi, A. (2013). *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Medan: Medan Inn.
- Jumingan. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Jusuf, A. A. (2012). *Audit dan Jasa Assurance: Pendekatan Terpadu*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Lestari, W., & Permana, D. B. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok: Rajawali Grapindo Persada.
- Lubis, A. I. (2009). *Akuntansi Keperilakuan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Maulita, M. A., & Azizah, A. (2019). Analisis Pengaruh Beban Usaha Dan Pendapatan Usaha Terhadap Laba Perusahaan Pada Pt. Arpeni Pratama Ocean Line Tbk. *SEBATIK*, 330-336.
- Mulyadi. (2011). *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Edisi-5. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Noor, J. (2015). *Analisis Data penelitian Ekonomi Dan Manajemen*. Jakarta: Grasindo.
- Nurazhari, D., & Dailibas. (2021). Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba. *Journal of Economic, Business and Accounting*, 4(2), 509-515.
- Nurazhari, D., & Dailibas. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Journal of Economic, Business and Accounting*, 4(2), 509-515.
- Nurhadi. (2011). *Pendekatan Dalam Penilaian*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Pasaribu, A. M. (2017). Pendapatan Usaha Dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 7(2), 173-180.
- Priatna, H., & Aisyah, E. F. (2015). Pengaruh Biaya Promosi Dan Penjualan Terhadap Laba. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(3), 48-64.
- Rangkuti, F. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis*. Jakarta: Gramedia Pustaka.
- Samryn, L. (2012). *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sartono, A. (2010). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penju. *JIMEA*, 4(2), 438-453.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Riau: Star Gate Publisher.

- Siregar, S. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT. Fajar Interpratama Mandiri.
- Sodikin, S. S., & Riyono, B. A. (2012). *Akuntansi Pengantar 1*. Yogyakarta: YPKN.
- Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sopriyono. (2011). *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta: BPF E.
- Stice, & Skousen. (2009). *Akuntansi Intermediate*. Jakarta: Salemba Empat.
- Subramanyam, K. R., & Wild, J. J. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudarsono, J. (2009). *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Jakarta: Gramedia Persada.
- Sugiono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiri, S., & Riyono, B. A. (2001). *Akuntansi Pengantar 1*. Yogyakarta: VPP AMP YPKN.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, W. (2016). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujarweni, W. (2016). *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujianto, A. E. (2009). *Aplikasi Statistik dengan SPSS 16.0*. Jakarta: PT. Prestasi Pusaka.
- Suwardjono. (2005). *Teori Akuntansi*. Yogyakarta: BPF E.
- Wisesa, I. W., Zukhri, A., & Suwena, K. R. (2015). Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem 2013. e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha, 1.

LAMPIRAN



LAMPIRAN 1 TABULASI DATA**Tabulasi Data Laba Usaha Perusahaan**

Kode Perusahaan	Tahun					Rata rata
	2016	2017	2018	2019	2020	
AISA	Rp1,281	Rp5,099	Rp64,391	-Rp91,171	-Rp161,783	-Rp36,437
ROTI	Rp443,044	Rp257,164	Rp138,460	Rp293,375	Rp203,635	Rp267,136
CAMP	Rp127,678	Rp101,339	Rp86,811	Rp89,300	Rp48,137	Rp90,653
CEKA	Rp318,559	Rp160,979	Rp133,777	Rp262,813	Rp204,602	Rp216,146
GOOD	Rp799,000	Rp600,000	Rp616,644	Rp618,334	Rp427,525	Rp612,301
MYOR	Rp2,351,242	Rp2,460,559	Rp2,627,892	Rp3,172,265	Rp2,830,929	Rp2,688,577

Tabulasi Data Harga Pokok Penjualan

Kode Perusahaan	Tahun				
	2016	2017	2018	2019	2020
AISA	Rp 4,862,377	Rp 1,392,462	Rp 1,123,521	Rp 1,026,970	Rp 965,172
ROTI	Rp 1,220,832	Rp 1,183,169	Rp 1,274,332	Rp 1,487,586	Rp 1,409,870
CAMP	Rp 363,927	Rp 363,167	Rp 380,496	Rp 426,417	Rp 439,655
CEKA	Rp 3,680,603	Rp 3,973,458	Rp 3,354,976	Rp 2,755,574	Rp 3,299,157
GOOD	Rp 7,480,628	Rp 5,495,794	Rp 5,910,489	Rp 5,568,907	Rp 6,379,825
MYOR	Rp 13,449,537	Rp 15,841,619	Rp 17,664,148	Rp 17,109,498	Rp 17,177,830

Tabulasi Data Beban Penjualan

Kode Perusahaan	Tahun				
	2016	2017	2018	2019	2020
AISA	Rp667,537	Rp564,527	Rp278,514	Rp274,656	Rp275,352
ROTI	Rp918,136	Rp1,106,974	Rp976,075	Rp1,142,309	Rp1,200,377
CAMP	Rp167,513	Rp164,391	Rp179,392	Rp223,896	Rp186,627
CEKA	Rp72,368	Rp72,724	Rp77,735	Rp48,951	Rp79,134
GOOD	Rp1,187,581	Rp1,361,526	Rp1,355,631	Rp1,111,326	Rp1,177,307
MYOR	Rp2,078,013	Rp1,909,487	Rp3,045,558	Rp4,027,986	Rp3,769,234

LAMPIRAN 2 HASIL UJI STATISTIK (Output SPSS)

NPAR TESTS

/K-S(NORMAL)=X1 X2 Y

/MISSING ANALYSIS.

NPar Tests

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 10:52:23
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each test are based on all cases with valid data for the variable(s) used in that test.
Syntax	NPAR TESTS /K-S(NORMAL)=X1 X2 Y /MISSING ANALYSIS.	
Resources	Processor Time	00:00:00.016
	Elapsed Time	00:00:00.007
	Number of Cases Allowed ^a	131072
a. Based on availability of workspace memory.		

[DataSet0]

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test				
		X1	X2	Y
N		30	30	30
Normal Parameters ^a	Mean	4.90207	.99003	.63973
	Std. Deviation	5.573906E0	1.065885E0	.964553
Most Extreme Differences	Absolute	.208	.197	.309
	Positive	.199	.197	.309
	Negative	-.208	-.189	-.203
Kolmogorov-Smirnov Z		1.138	1.079	1.692
Asymp. Sig. (2-tailed)		.150	.194	.007
a. Test distribution is Normal.				

```

REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2
/SAVE RESID.
    
```

Regression

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 10:54:50
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2 /SAVE RESID.
Resources	Processor Time	00:00:00.140
	Elapsed Time	00:00:00.076
	Memory Required	1636 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes
Variables Created or Modified	RES_1	Unstandardized Residual

[DataSet0]

Variables Entered/Removed ^b			
Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		Enter
a. All requested variables entered.			
b. Dependent Variable: Y			

Model Summary ^p				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.975 ^a	.951	.947	.222227
a. Predictors: (Constant), X2, X1				
b. Dependent Variable: Y				

ANOVA ^p						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			
a. Predictors: (Constant), X2, X1						
b. Dependent Variable: Y						

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000
	X1	.121	.016	.698	7.736	.000
	X2	.274	.082	.303	3.357	.002
a. Dependent Variable: Y						

Residuals Statistics ^a					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-.13457	2.94617	.63973	.940416	30
Residual	-.545295	.381298	.000000	.214427	30
Std. Predicted Value	-.823	2.453	.000	1.000	30
Std. Residual	-2.454	1.716	.000	.965	30
a. Dependent Variable: Y					

NPAR TESTS
 /K-S(NORMAL)=RES_1
 /MISSING ANALYSIS.

NPar Tests

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 10:55:39
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics for each test are based on all cases with valid data for the variable(s) used in that test.
Syntax	NPAR TESTS /K-S(NORMAL)=RES_1 /MISSING ANALYSIS.	
Resources	Processor Time	00:00:00.078
	Elapsed Time	00:00:00.064
	Number of Cases Allowed ^a	196608
a. Based on availability of workspace memory.		

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.21442680
Most Extreme Differences	Absolute	.098
	Positive	.097
	Negative	-.098
Kolmogorov-Smirnov Z		.534
Asymp. Sig. (2-tailed)		.938
a. Test distribution is Normal.		

```
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2.
```

Regression

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 11:27:07
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2.
Resources	Processor Time	00:00:00.125
	Elapsed Time	00:00:00.207
	Memory Required	1644 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.975 ^a	.951	.947	.222227

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			
a. Predictors: (Constant), X2, X1						
b. Dependent Variable: Y						

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000		
	X1	.121	.016	.698	7.736	.000	.225	4.445
	X2	.274	.082	.303	3.357	.002	.225	4.445
a. Dependent Variable: Y								

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	X1	X2
1	1	2.532	1.000	.06	.02	.02
	2	.403	2.508	.93	.05	.04
	3	.065	6.254	.01	.93	.95
a. Dependent Variable: Y						

```

REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2
/RESIDUALS DURBIN.

```

Regression

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 11:36:03
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2 /RESIDUALS DURBIN.
Resources	Processor Time	00:00:00.125
	Elapsed Time	00:00:00.087
	Memory Required	1652 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.975 ^a	.951	.947	.222227	1.419

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000		
	X1	.121	.016	.698	7.736	.000	.225	4.445
	X2	.274	.082	.303	3.357	.002	.225	4.445

a. Dependent Variable: Y

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	X1	X2
1	1	2.532	1.000	.06	.02	.02
	2	.403	2.508	.93	.05	.04
	3	.065	6.254	.01	.93	.95

a. Dependent Variable: Y

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-.13457	2.94617	.63973	.940416	30
Residual	-.545295	.381298	.000000	.214427	30
Std. Predicted Value	-.823	2.453	.000	1.000	30
Std. Residual	-2.454	1.716	.000	.965	30

a. Dependent Variable: Y

```

REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2
/RESIDUALS DURBIN
/SAVE RESID.

```

Regression

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 11:42:29
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2 /RESIDUALS DURBIN /SAVE RESID.
Resources	Processor Time	00:00:00.141
	Elapsed Time	00:00:00.119
	Memory Required	1652 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes
Variables Created or Modified	RES_2	Unstandardized Residual

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.975 ^a	.951	.947	.222227	1.419

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000		
	X1	.121	.016	.698	7.736	.000	.225	4.445
	X2	.274	.082	.303	3.357	.002	.225	4.445

a. Dependent Variable: Y

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimensi on	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	X1	X2
1	1	2.532	1.000	.06	.02	.02
	2	.403	2.508	.93	.05	.04
	3	.065	6.254	.01	.93	.95

a. Dependent Variable: Y

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	-.13457	2.94617	.63973	.940416	30
Residual	-.545295	.381298	.000000	.214427	30
Std. Predicted Value	-.823	2.453	.000	1.000	30
Std. Residual	-2.454	1.716	.000	.965	30

a. Dependent Variable: Y

```

COMPUTE RES2=ABS(RES_1).
EXECUTE.
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT RES2
/METHOD=ENTER X1 X2.

```

Regression

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 11:44:05
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT RES2 /METHOD=ENTER X1 X2.
Resources	Processor Time	00:00:00.109
	Elapsed Time	00:00:00.097
	Memory Required	1668 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: RES2

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.253 ^a	.064	-.005	.12594

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.029	2	.015	.924	.409 ^a
	Residual	.428	27	.016		
	Total	.458	29			
a. Predictors: (Constant), X2, X1						
b. Dependent Variable: RES2						

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.156	.032		4.912	.000
	X1	.011	.009	.496	1.263	.218
	X2	-.040	.046	-.343	-.873	.390
a. Dependent Variable: RES2						


```
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2.
```

Regression

Notes		
Output Created	10-Jan-2023 15:11:19	
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax	REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2.	
Resources	Processor Time	00:00:00.110
	Elapsed Time	00:00:00.076
	Memory Required	1668 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	X2, X1 ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Y

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.975 ^a	.951	.947	.222227

a. Predictors: (Constant), X2, X1

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			
a. Predictors: (Constant), X2, X1						
b. Dependent Variable: Y						

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000
	X1	.121	.016	.698	7.736	.000
	X2	.274	.082	.303	3.357	.002
a. Dependent Variable: Y						

```
REGRESSION
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT Y
/METHOD=ENTER X1 X2.
```

Regression

Notes		
Output Created		10-Jan-2023 15:20:37
Comments		
Input	Active Dataset	DataSet0
	Filter	<none>
	Weight	<none>
	Split File	<none>
	N of Rows in Working Data File	30
Missing Value Handling	Definition of Missing	User-defined missing values are treated as missing.
	Cases Used	Statistics are based on cases with no missing values for any variable used.
Syntax		REGRESSION /MISSING LISTWISE /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) /NOORIGIN /DEPENDENT Y /METHOD=ENTER X1 X2.
Resources	Processor Time	00:00:00.156
	Elapsed Time	00:00:00.085
	Memory Required	1668 bytes
	Additional Memory Required for Residual Plots	0 bytes

[DataSet0]

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Beban Penjualan, Beban Pokok Penjualan ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Laba Usaha

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.975 ^a	.951	.947	.222227

a. Predictors: (Constant), Beban Penjualan, Beban Pokok Penjualan

ANOVA ^p						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			
a. Predictors: (Constant), Beban Penjualan, Beban Pokok Penjualan						
b. Dependent Variable: Laba Usaha						

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000
	Beban Pokok Penjualan	.121	.016	.698	7.736	.000
	Beban Penjualan	.274	.082	.303	3.357	.002
a. Dependent Variable: Laba Usaha						

LAMPIRAN 3 TABEL DISTRIBUSI T

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.223	.056		-3.985	.000
	Beban Pokok Penjualan	.121	.016	.698	7.736	.000
	Beban Penjualan	.274	.082	.303	3.357	.002
a. Dependent Variable: Laba Usaha						



LAMPIRAN 4 TABEL DISTRIBUSI F

ANOVA ^p						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	25.647	2	12.824	259.667	.000 ^a
	Residual	1.333	27	.049		
	Total	26.980	29			
a. Predictors: (Constant), Beban Penjualan, Beban Pokok Penjualan						
b. Dependent Variable: Laba Usaha						



LAMPIRAN 5 SURAT IZIN PENELITIAN



UNIVERSITAS MEDAN AREA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366878, 7360168, 7364348, 7366781, Fax. (061) 7366998
Kampus II : Jl. Sei Serayu No. 70A/Jl. Setia Budi No. 79B Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax. (061) 8226331
Email : univ_medanarea@uma.ac.id Website.uma.ac.id/ekonomi.uma.ac.id email fakultas:ekonomi@uma.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor : 821/FEB.1/06.5/ XI / 2022

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area dengan ini menerangkan :

N a m a : AN'NURAH SARTIKA DEWI
N P M : 168330147
Program Studi : Akuntansi

Bahwa mahasiswa tersebut diatas telah melaksanakan pengambilan data / riset untuk penulisan skripsi dari jalur Internet yang berjudul :

“ Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Beban Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Manufaktur SubSektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020 “

Selama melakukan pengambilan data / riset mahasiswa mengikuti arahan sesuai peraturan dan tetap berperilaku baik. Surat keterangan ini dikeluarkan untuk mahasiswa memperoleh data.

Demikian surat keterangan ini diperbuat untuk dipergunakan seperlunya.

A.n Dekan, 18 November 2022
Ketua Program Studi Akuntansi



Fauziah Rahman, S. Pd, M. Ak