

**PENGARUH BEBAN POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH
PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI**

SKRIPSI

*Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M)
Program Studi Manajemen*

Oleh:

FIRA NURUL IZMI
NPM: 1205170730



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 (061) 66224567 Medan 20238



PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidang yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 17 September 2019, Pukul 14:00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya:

MEMUTUSKAN

Nama : EIRA NURUL IZMI
N.P.M : 1205170730
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : PENGARUH BEBAN POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI

Dinyatakan : (C) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.*

TIM PENGUJI

Penguji I

(SUKMA LESMANA, S.E., M.Si.)

Penguji II

(M. FIRZA ALPI, S.E., M.Si.)

Pembimbing

(ISNA ARDILA, S.E., M.Si.)

PANITIA UJIAN

Ketua

(H. JANURI, S.E., M.M., M.Si.)

Sekretaris

(ADE GUNAWAN, S.E., M.Si.)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini disusun oleh:

NAMA LENGKAP : FIRA NURUL IZMI
N.P.M : 1205170730
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN
JUDUL PENELITIAN : PENGARUH BEBAN POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi.

Medan, Maret 2019

Pembimbing Skripsi

ISNA ARDILLA., SE., M.Si

Diketahui/Disetujui
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

FITRIANI SARAGIH., SE., M.Si

Dekan

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU



H. JANURL., SE., MM., M.Si

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI

Nama : Fira Nurul Izmi
NPM : 1205170730
Konsentrasi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis (Akuntansi/Perpajakan/Manajemen/Ekonomi
Pembangunan)
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa ,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri , baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi
2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut
 - Menjiplak /plagiat hasil karya penelitian orang lain
 - Merekayasa data angket, wawancara, obeservasi, atau dokumentasi.
3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti mamalsukan stempel, kop surat, atau identintas perusahaan lainnya.
4. Saya bersedia mengikuti sidang meja hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat "Pencetapan Proyek Proposal / Makalah/Skripsi dan Penghunjukan Dosen Pembimbing " dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.

Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan, *Jember*, 20.10
Pembuat Pernyataan



NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi Pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mukhtar Basri No.3 Telp. (061) 6623301 Fax. (061) 6625474

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Universitas / PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS
Jurusan / Prog.Studi : AKUNTANSI
Jenjang : STRATA SATU (S-1)

Ketua Program Studi : FITRIANI SARAGIH SE, M.Si
Dosen Pembimbing : ISNA ARDILA SE., M.Si

Nama : FIRA NURUL IZMI
NPM : 1205170730
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : PENGARUH BEBAN POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI

Tgl	Bimbingan Skripsi	Paraf	Keterangan
	- Uj. Akhir Kelas (Uj. Normalis & Uj. Hetero)		
	- Pembahasan disertai dgn teori & dan hasil penelitian yg sejalan & tidak sejalan		
	- Daftar Pustaka		
11 Maret	- Pembacaan Hasil Penelitian - Uj. hipotesis - Uj. Akhir Kelas - Pembahasan - abstrak - Skripsi dan Pengetahuan		

Medan, Maret 2019

Diketahui / Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

Dosen Pembimbing

ISNA ARDILA SE., M.Si

FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si

ABSTRAK

Fira Nurul Izmi (1205170730) Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui untuk mengetahui adanya keterkaitan antara Pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih dimana dalam hipotesisnya menggunakan satu variabel independen, yaitu beban pokok penjualan serta satu variabel dependen yaitu laba bersih. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 150 Perusahaan dan Sampel yang digunakan adalah 30 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yang berupa penjelasan atau pernyataan tentang beban pokok penjualan, penjualan, dan laba bersih perusahaan manufaktur mulai dari tahun 2014 sampai dengan 2017. Sumber data dalam penelitian ini ialah data sekunder, yaitu data penelitian yang diperoleh langsung dari objek penelitian yang berupa laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.

Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk mengambil sampel dengan menggunakan teknik purposive sampling. Alasan menggunakan teknik purposive sampling adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria yang sesuai dengan yang telah penulis tentukan. Oleh karena itu, penulis memilih teknik purposive sampling dengan menetapkan pertimbangan-pertimbangan atau kriteria-kriteria tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel-sampel yang digunakan dalam penelitian ini.

Dari hasil penelitian ini diperoleh nilai signifikansi Beban pokok penjualan berdasarkan uji t diperoleh sebesar 0.000 (Sig 0.000 \leq α 0.05). Dengan demikian H1 diterima. Kesimpulannya : ada pengaruh signifikan Beban pokok penjualan terhadap laba bersih.

Kata kunci : Penjualan Bersih, Beban Pokok Penjualan, dan Beban Usaha Lainnya

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Puji dan Syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan berkah dan rahmatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI”. Dan tak lupa pula penulis mengirimkan shalawat dan salam atas junjungan kita Nabi Muhammad SAW sebagai rahmatan lil’alamin.

Skripsi ini disusun guna untuk memenuhi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari petunjuk, bimbingan, dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua Ayahanda Ir.Bambang Irawan dan Ibunda Dra.Frasti Novida tercinta yang penuh dengan rasa kasih sayang telah mengasuh, membimbing dan berkat doanya yang tiada hentinya ditujukan untuk penulis.
2. Bapak Dr. Agussani,M.AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Januri, S.E, MM, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Ade Gunawan, S.E, MM, selaku wakil Dekan I Jurusan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.

5. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, S.E,M.Si selaku wakil Dekan III Jurusan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
6. Ibu Fitriani Saragih, S.E,M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu Zulia Hanum, S.E,M.Si selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
8. Seluruh Staff Pengajar Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara yang telah memberikan pengajaran kepada penulis selama ini.
9. Seluruh Staff Biro Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara.
10. Ibu Isna Ardila, S.E, M.Si selaku Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun skripsi ini.
11. Kepada Kakak dan Adik tercinta Juliani Febianty, S.T, Muhammad Qhodri.
12. Kepada Chintami Nanda Sari, S.E, Sri Wahyuni Al Hayu, S.E, Imam, Teja, Bang Syarief, serta teman-teman Jurusan Akuntansi Konsentrasi lainnya terutama Konsentrasi Manajemen yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
13. Kepada Deri, Dini, Yulia, Siska serta teman-teman Jurusan Manajemen yang tidak dapat disebutkan satu persatu.
14. Kepada Junior-junior teruntuk Selvi, Putri, Rachmat, Isma, Nelly, Henny, Fauzi, Yenny, serta junior-junior yang tidak dapat disebutkan satu per satu
15. Serta teman-teman lainnya yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada semua pihak yang telah banyak memberikan saran, membantu dan telah memberikan motivasinya, terima kasih banyak telah bekerja sama dalam penulisan skripsi ini, semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua, Amiin

Medan, Agustus 2019

Penulis

Fira Nurul Izmi

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	8
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
BAB II URAIAN TEORITIS	10
A. Uraian Teoritis.....	10
1. Beban Pokok Penjualan.....	10
a. Pengertian Beban Pokok Penjualan.....	10
b. Pengendalian Beban Pokok Penjualan	11
2. Laba.....	13
a. Pengertian Laba	18
b. Pengelompokan Unsur-Unsur Pendapatan dan Biaya....	14
3. Laba Bersih	15
4. Penelitian Terdahulu	16
B. Kerangka Konseptual	20
C. Hipotesis.....	23

BAB III METODE PENELITIAN	24
A. Pendekatan Penelitian.....	24
B. Definisi Operasional.....	24
C. Tempat dan Waktu Penelitian	24
D. Populasi dan Sampel.....	25
E. Jenis dan Sumber Data	26
F. Teknik Pengumpulan Data	27
G. Teknik Analisis Data	27
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	31
A. Pendekatan Penelitian.....	31
1. Deskripsi Data	31
2. Statistik Deskriptif.....	33
3. Uji Asumsi Klasik	34
B. Pembahasan.....	38
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	41
A. Kesimpulan.....	41
B. Saran.....	41

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Data Beban pokok penjualan dan Laba bersih Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI periode 2014-2017.....	7
Tabel III.1 Waktu Penelitian.....	25
Tabel III.2 Kriteria Sampel.....	26
Tabel IV.1 Statistik Deskriptif.....	33
Tabel IV.2 Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	36
Tabel IV.3 Uji t.....	37
Tabel IV.4 Uji Determinasi.....	38

DAFTAR GAMBAR

Tabel II.1 Kerangka Berfikir.....	22
Tabel IV.1 Grafik Normal P-Plot.....	35

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan organisasi yang mempunyai berbagai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Salah satu tujuan yang penting untuk dicapai adalah pencapaian laba optimum. Pencapaian laba dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep akuntansi antara lain kesinambungan perusahaan (*going concern*) dan perluasan perusahaan, serta mengembangkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi atau ketingkat yang lebih baik. Untuk menjamin agar usaha perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya. Penetapan harga jual adalah salah satu yang berperan besar dalam menentukan keberhasilan bisnis, terutama perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang dan produk. Perusahaan dalam melakukan penentuan dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satu yang paling banyak dipakai adalah dengan menambahkan persentase tertentu dari biaya pada semua barang dalam produk. Dalam strategi penentuan harga jual, pengelola usaha harus membuat tujuan penetapannya terlebih dahulu. Tujuan penetapan harga jual yang tepat adalah untuk meningkatkan penjualan, memperbaiki dan mempertahankan *market share*, memperhatikan permintaan, mengusahakan mengembalikan investasi dengan pencapaian laba secara maksimal dan menentukan laba-rugi periodik (*income determination*), yaitu melalui proses mempertemukan harga pokok barang dijual dengan hasil penjualan dalam satu periode akuntansi. Perusahaan ingin menetapkan harga jual yang dapat menutupi

sebuah biaya untuk produksi, distribusi, penjualan produk dan memberikan laba yang wajar bagi usaha dan risikonya. Perusahaan sering dihadapkan pada berbagai risiko yang bersumber pada penetapan harga jual. Karena dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan kegiatannya. Bahkan perusahaan harus mengupayakan harga jual yang mampu menghasilkan laba dan daya saing yang wajar. Harga jual yang baik menggambarkan antisipasi perusahaan terhadap usaha untuk mempertinggi keuntungan yang diperoleh perusahaan. Dalam hal ini, ada beberapa faktor yang dipertimbangkan dalam penetapan harga jual, yaitu :

1. Berapa besar keuntungan yang diharapkan
2. Stabilitas penjualan
3. Stabilitas keuntungan
4. Berapa besar risiko kebangkrutan yang dihadapi.

Selain itu, banyak faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual, diantaranya biaya penjualan dan laba perusahaan. Kendala yang dihadapi dalam penetapan harga jual hingga ketinggian yang optimal adalah persoalan ketersediaan sumber dana dan biaya dari dana yang bersangkutan. Serta persoalan kenaikan harga bahan pokok itu sendiri. Memperhitungkan harga jual harus disertai dengan perhitungan harga pokok penjualan yang tepat agar tidak mengalami kerugian. Dalam situasi kenaikan harga bahan baku dan penolongnya, maka strategi harga yang dilakukan agar usaha bisa terus berjalan. Meskipun laba yang diperoleh perusahaan besar maupun kecil tergantung pada bagaimana perusahaan dapat mengendalikan proses dan luas produksinya serta menentukan harga jualnya. Perhitungan beban pokok penjualan sangatlah penting bagi perusahaan, karena

perhitungan beban pokok penjualan yang terlalu tinggi akan menyebabkan harga jual yang tinggi pula, sehingga tidak akan terjangkau oleh daya beli konsumen atau setidaknya akan mengurangi permintaan akan barang atau jasa. Penurunan permintaan barang atau jasa dari konsumen bila tidak diimbangi oleh kemampuan dari bagian pemasaran untuk mencari pelanggan baru akan mengakibatkan produksi dan laba perusahaan menurun karena harga pokok penjualan meningkat akibat dari biaya tetap.

Manufaktur adalah perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan barang mentah menjadi barang siap pakai. Perusahaan manufaktur saat ini berkembang pesat setiap tahunnya baik dari segi laporan keuangan maupun saham yang telah *go public*. Prospek bisnis di bidang manufaktur juga terbukti sangat menguntungkan setiap tahunnya yang nantinya akan menarik para investor untuk menanamkan modalnya kepada perusahaan tersebut. Saham perusahaan manufaktur setiap tahun juga mengalami kenaikan karena banyak investor yang tertarik menanamkan modalnya disektor perusahaan ini untuk keperluan investasi guna memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang. Perusahaan manufaktur melakukan kegiatan operasional mencakup seluruh tahapan proses produksi, mulai dari produksi pengolahan bahan baku hingga menjadi produk akhir, dalam kegiatan produksinya menganut perilaku biaya aktivitas dengan memperhatikan perhitungan biaya tetap (*full costing*), biaya variabel (*variable costing*), dan juga biaya campuran (*mixed cost*).

Beban pokok penjualan adalah istilah yang digunakan pada akuntansi dan pajak untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Beban pokok penjualan merupakan

biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka semakin meningkat juga beban pokok penjualannya. Karena beban pokok penjualan merupakan biaya yang terlibat langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan beban pokok penjualan tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan (Supriyono, 2009;185).

Ketika menjalankan suatu perusahaan diperlukannya data mengenai klasifikasi biaya atau pengelompokan biaya ke dalam bagiannya masing-masing. Karena klasifikasi biaya dapat menjadi media informasi biaya untuk kepentingan dalam penentuan keputusan. Bila perusahaan dapat menekan beban pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba (Jusuf, 2012:35).

Dalam perusahaan manufaktur, pendapatan dari penjualan hasil produksi merupakan unsur terbesar yang berpengaruh terhadap laba perusahaan. Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang diamati oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya (Harahap, 2012:330). Jumlah laba bersih kerap dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi keuangan lainnya seperti penjualan, aktiva, ekuitas pemegang saham untuk menilai kinerja sebagai suatu persentase dari beberapa tingkat aktivitas atau investasi.

Laba mempunyai empat elemen utama yaitu pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), keuntungan (*gain*), dan kerugian (*loss*). Laba dimaknai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat kegiatan produksi dan penyerahan barang atau jasa) (Suwardjono, 2011:38).

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan adalah naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit, naik turunnya harga pokok penjualan, naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, naik turunnya nilai rasio keuangan, naik turunnya tingkat bunga pinjaman (biaya modal asing), naik turunnya pos penghasilan oleh variasi jumlah unit yang dijual (Barley dan Mayers, 2009).

Beban pokok penjualan di tahun 2014-2017 dari beberapa perusahaan manufaktur mengalami peningkatan, hal ini disebabkan karena meningkatnya jumlah biaya produksi sementara. Hal ini sesuai dengan pernyataan bahwa Beban pokok penjualan merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, semakin meningkat tingkat aktivitas perusahaan, semakin meningkat juga beban pokok penjualannya

Nilai laba bersih di tahun 2014-2017 pada beberapa perusahaan manufaktur mengalami kerugian karena ketidak efisienan organisasi dalam menjalankan operasional perusahaan. Hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa Laba yang dicapai merupakan pengukur efisiensi di bidang keuangan yang memberikan pengaruh pada operasi perusahaan, sehingga akan meningkatkan efisiensi biaya operasional dan efisiensi investasi yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba perusahaan. Dengan memaksimalkan laba,

perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhan perusahaannya sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain karena laba tersebut dapat ditanam kembali dan digunakan untuk mempertahankan atau meningkatkan pertumbuhannya (Supriyono, 2012:330).

Alasan perusahaan manufaktur dijadikan sebagai objek dalam skripsi ini ialah perusahaan manufaktur melakukan kegiatan operasional mencakup seluruh tahapan proses produksi, mulai dari produksi pengolahan bahan baku hingga menjadi produk akhir, dalam kegiatan produksinya menganut perilaku biaya aktivitas dengan memperhatikan perhitungan biaya tetap (*full costing*), biaya variabel (*variable costing*), dan juga biaya campuran (*mixed cost*). Secara umum dapat dipahami dengan menggunakan siklus akuntansi manufaktur yang berlaku dan sesuai dengan prinsip standar akuntansi keuangan umum. Sebagian besar pencatatan terdapat pada jurnal khusus dan jurnal memorial, Metode pengelolaan persediaan barang dagangan dilakukan secara periodik dan perpetual, Penyusutan dan catatan penyesuaiannya dikumpulkan dalam jurnal penyesuaian dengan menggunakan metode perhitungan yang sesuai, Serta menyajikan tahapan penyelesaiannya dalam bentuk laporan keuangan

Tabel I.1**Data Beban pokok penjualan dan Laba bersih Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI periode 2014-2017**

No	Nama Perusahaan	Beban Pokok Penjualan				Laba Bersih			
		2014	2015	2016	2017	2014	2015	2016	2017
1.	BATA	558.227.929	622.099.195	568.351.159	526.713.772	70.781.440	129.519.446	42.231.663	53.654.376
2.	BIMA	220.004.468.931	153.501.966.971	103.774.178.864	88.499.527.950	9.979.198.125	2.639.975.210	17.601.900.105	12.538.097.901
3.	CPI	6.272.243.678.557	576.095.243.965	651.717.629.066	632.967.231.181	55.155.278.768	51.416.184.307	69.305.629.795	72.376.683.136
4.	DPNS	98.907.795.081	91.681.654.471	86.448.407.274	86.428.325.414	14.528.830.097	9.859.176.172	10.009.391.103	5.963.420.071
5.	GDST	1.153.721.252048	904.111.212.203	647.653.123.099	1.101.594.363.771	13.563.964.940	55.212.703.852	31.704.557.018	10.284.697.314
6.	JPRS	308.572.790.084	166.669.015.486	120.194.341.667	238.016.115.882	6.680.363.456	21.989.704.979	19.268.949.081	14.894.192.084
7.	KBRI	23.104.144.856	222.036.839.167	194.927.597.553	179.152.180.936	16.574.614.090	155.746.630.931	102.760.678.878	125.704.262.232
8.	KINO	2.193.323.512.194	2.135.496.398.423	2.088.614.823.251	1.830.139.851.672	104.160.456.499	262.980.202.426	181.110.153.810	109.696.001.789
9.	LMSH	231.920.099.123	164.218.627.743	139.395.429.411	196.416.750.209	7.403.115.436	1.944.443.395	6.252.814.811	12.967.113.850
10.	MRAT	187.750.245.429	181.547.126.367	2.152.502.053	1.486.541.053	7.054.710.411	1.045.990.311	593.295.296	1.979.376.235
11.	SRSN	376.489.241	417.139.227	410.835.586	407.409.419	14.456.260	15.504.788	11.056.051	17.698.567
12.	SSTM	516.033.321.493	504.827.107.491	434.547.485.451	340.200.437.602	14.048.178.774	10.462.177.146	15.752.958.422	23.709.833.744

Dari tabel diatas dapat dilihat nilai beban pokok penjualan di tahun 2014-2017 mengalami penurunan yang mengakibatkan perusahaan mengalami pemborosan biaya hal itulah yang membuat perusahaan mengalami kerugian. Hal ini sesuai dengan pernyataan bahwa Bila perusahaan dapat menekan beban pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba (Jusuf, 2012:35).

Hasil penelitian yang dilakukan Regianto (2008) menunjukkan bahwasannya semakin meningkat beban pokok produksi pada PT. Gudang Garam, Tbk maka laba kotor Perusahaan pun akan semakin naik. Dengan demikian dapat diketahui bahwa tinggi rendahnya laba kotor ditentukan oleh beban pokok produksi pada PT Gudang Garam, Tbk.

Hasil penelitian yang dilakukan Husada, dkk (2012) menunjukkan bahwasannya pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap perhitungan laba bersih PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang nampak sudah seperti mata rantai dan tidak mungkin dapat dipisahkan.

Dari latar belakang masalah diatas maka peneliti tertarik untuk meneliti mengenai **“Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI”**.

B. Identifikasi Masalah

Adapun identifikasi masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Nilai beban pokok penjualan di tahun 2014-2017 mengalami peningkatan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI

2. Terjadi penurunan nilai laba bersih di tahun 2014-2017 pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah penelitian ini adalah : Apakah beban pokok penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba pada Perusahaan Manufaktur.

Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut :

1. Bagi penulis, untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang Penjualan Bersih dalam meningkatkan laba bersih.
2. Bagi perusahaan, sebagai masukan untuk membuat perencanaan dan kebijaksanaan yang tepat dalam hal beban pokok penjualan dan menghasilkan laba bersih.
3. Pihak lain, sebagai bahan referensi bagi peneliti lain sehubungan dengan analisis Penjualan Bersih dalam meningkatkan laba bersih.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Beban Pokok Penjualan

a. Pengertian Beban Pokok Penjualan

Beban pokok penjualan adalah beban pokok yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir, pada periode waktu tertentu, Beban pokok produksi dapat dihitung melalui kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir (Bustami,dkk 2014:49).

Beban pokok penjualan adalah istilah yang digunakan pada akuntansi keuangan dan pajak untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Beban pokok penjualan adalah harga pokok dari barang yang dijual, dimana harga pokok dari barang yang tersedia untuk dijual dikurangi dengan persediaan akhir barang dagang (Hery, 2012:34).

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa Biaya barang yang telah diselesaikan selama suatu periode disebut beban pokok produksi barang selesai (*cost of goods manufactured*) atau disingkat dengan beban pokok produksi. Harga pokok ini terdiri dari biaya pabrik ditambah persediaan dalam

proses awal periode dikurangi persediaan dalam proses akhir periode. Beban pokok produksi selama suatu periode dilaporkan dalam laporan harga produksi (*cost of goods manufactured statement*). Laporan ini merupakan bagian dari beban pokok penjualan (*cost of goods sold*).

b. Pengendalian Beban Pokok Penjualan

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

Pengendalian beban pokok penjualan adalah usaha-usaha manajer untuk mencapai tujuan-tujuan (dalam hal biaya) pada sebuah lingkungan operasi tertentu (Purwatiningsih dan Waraouw 2012:264). Pengendalian beban pokok penjualan dilakukan dengan cara membandingkan antara biaya yang sesungguhnya dengan rencana atau anggaran biaya yang telah ditetapkan dan ini merupakan bagian yang sangat penting dari proses pengendalian. Apabila timbul *variance* (selisih/penyimpangan) yang berarti manajemen harus mempelajari secara cermat dan melakukan penyelidikan untuk menentukan sebab-sebab dari timbulnya selisih tersebut. Hal ini dilakukan untuk menentukan tindakan koreksi apa yang akan dilaksanakan oleh manajemen untuk memperbaiki penyimpangan-penyimpangan yang terjadi (Adhariani., 2008:263).

Beban pokok penjualan dikelompokkan menjadi 2 golongan dan dapat diartikan sebagai berikut (Supriyono, 2012:209) :

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.

Dari pengertian tersebut diatas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa :

1. Beban pokok penjualan langsung merupakan biaya yang dapat dibebankan secara langsung pada kegiatan operasional.
2. Beban pokok penjualan tidak langsung adalah biaya yang tidak secara langsung dibebankan pada kegiatan operasional.

Jadi beban pokok penjualan adalah pengeluaran yang berhubungan dengan operasi, yaitu semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang yang diperdagangkan termasuk biaya umum, penjualan, administrasi, dan bunga pinjaman.

Beban pokok penjualan meliputi biaya tetap dan biaya variable. Jumlah biaya variable tergantung pada volume Penjualan atau proses produksi, jadi mengikuti peningkatan atau penurunannya. Sedangkan biaya tetap selalu konstan meskipun volume Penjualan produksi meningkat atau turun. Singkatnya beban pokok penjualan merupakan biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan atau operasi perusahaan tetap berjalan.

Unsur-unsur beban pokok penjualan yang biasa terdapat pada suatu perusahaan dagang dan jasa adalah:

1. Biaya tenaga kerja, gaji, komisi, bonus, tunjangan, dan lain-lain
2. Biaya administrasi dan umum
3. Biaya promosi
4. Biaya asuransi
5. Biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan, dan peralatan

2. Laba

a. Pengertian Laba

Kegiatan perusahaan sudah dapat dipastikan berorientasi pada keuntungan atau laba, Laba adalah selisih lebih Penjualan atas beban sehubungan dengan usaha untuk memperoleh Penjualan tersebut selama periode tertentu. Dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan laba sejauh mana suatu perusahaan memperoleh Penjualan dari kegiatan Penjualan sebagai selisih dari keseluruhan usaha yang didalam usaha itu terdapat biaya yang dikeluarkan untuk proses penjualan selama periode tertentu (Soemarso, 2012:245).

Umumnya perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan tertentu yaitu memperoleh laba yang optimal dengan pengorbanan yang minimal untuk mencapai hal tertentu perlu adanya perencanaan dan pengendalian dalam setiap aktivitas usahanya agar perusahaan dapat membiayai seluruh kegiatan yang berlangsung secara terus menerus.

Indikator terbaik atas kinerja adalah laba. Jadi memahami laba, apa yang diukur oleh laba dan komponen-komponennya adalah penting untuk dapat memahami dan menginterpretasikan keadaan keuangan suatu perusahaan.

Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari badan usaha dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama satu periode kecuali yang termasuk dari Penjualan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik (Baridwan, 2012:29).

Perubahan laba yang baik yaitu mengisyaratkan bahwa perusahaan mempunyai keuangan yang baik yang pada akhirnya akan meningkatkan nilai perusahaan. Laba adalah perbandingan antara Penjualan dengan beban jikalau Penjualan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih (Simamora, 2009:45).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa laba berasal dari semua transaksi atau kejadian yang terjadi pada badan usaha dan akan mempengaruhi kegiatan perusahaan pada periode tertentu dan laba di dapat dari selisih antara penjualan dengan beban, apabila penjualan lebih besar dari pada beban maka perusahaan akan mendapatkan laba apabila terjadi sebaliknya maka perusahaan mendapatkan rugi.

b. Pengelompokkan Unsur-Unsur Pendapatan dan Biaya

Pengelompokkan unsur-unsur pendapatan dan biaya adalah sebagai berikut (Warindrani, 2016:26) :

1. Laba kotor

Laba kotor adalah selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan

2. Laba operasional

Laba operasional adalah merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali ada perubahan-perubahan besar

dalam perekonomiannya, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karenanya, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai jasa pada pemilik modal.

3. Laba bersih

Laba bersih atau laba setelah pajak adalah laba setelah dikurangi berbagai pajak. Laba dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan.

3. Laba Bersih

Laba merupakan selisih antara Penjualan dengan beban, sehingga laba dapat mengukur masukan (dalam bentuk beban yang diukur dengan biaya) dan keluaran (dalam bentuk Penjualan yang diperoleh). Hal ini seperti pernyataan bahwa laba yang dicapai merupakan pengukur penting efisien dan efektivitas organisasi (Supriyono, 2012:330).

Peramalan laba yang relevan melibatkan analisis komponen laba dan penilaian akan masa depan perusahaan tersebut. Informasi laba dapat digunakan oleh pihak internal maupun pihak eksternal perusahaan untuk mengukur tingkat efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber-sumber dana yang ada. Pencapaian laba bersih adalah tercapainya target laba bersih yang maksimal dengan menunjukkan adanya Penjualan yang lebih tinggi daripada harga pokok Penjualan (Rohaeni 2012:15).

Penyajian informasi laba melalui laporan tersebut merupakan fokus kinerja perusahaan yang penting, dibanding dengan pengukuran kinerja yang mendasarkan pada gambaran meningkatnya atau menurunnya modal bersih. Laba bersih merupakan hasil dari Beban pokok penjualan dikurangi dengan harga pokok Penjualan, hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa “Laba

bersih (*gross profit*) adalah Beban pokok penjualan dikurangi harga pokok penjualan (Soemarso, 2008.234).

Skala ekonomi yang tinggi menyebabkan perusahaan dapat menghasilkan produk dengan tingkat biaya rendah. Laba bersih atas Penjualan, merupakan selisih dari Beban pokok penjualan dan harga pokok Penjualan. Laba ini dinamakan laba bersih hasil Beban pokok penjualan sebelum dikurangi dengan beban operasi lainnya untuk periode tertentu (Belkaoli (2010:244).

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya atau masukan atau input akan menunjukkan ukuran pencapaian laba bersih apabila setelah jumlah Penjualan diketahui sebagai salah satu faktor yang menentukan nilai laba bersih suatu perusahaan.

4. Penelitian Terdahulu

Adapun tujuan penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul	Variabel	Hasil Penelitian	Sumber
1	Cahyadi Husadha, Agustian Zen, Edison Panjaitan	Pengaruh Penjualan Bersih, Beban Pokok Penjualan, dan Beban Usaha Lainnya atas Output Laba Bersih dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk Cikarang Periode 2012- 2016	Harga Pokok Penjualan, Biaya Produksi, Laba Bersih	Adanya pengaruh penjualan bersih, Beban Usaha, dan Beban Lain- lain terhadap perhitungan laba bersih PT. Indofood Sukses Makmur Tbk yang nampak sudah seperti mata rantai dan tidak mungkin dapat dipisahkan. Kajian teori dalam penyusunan laporan keuangan, prinsip penyusunan laporan keuangan, dan petunjuk standar akuntansi yang diberlakukan oleh ikatan	Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Manajemen Vol.10 , No.2, November 2014 Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

				<p>akuntansi Indonesia pun menjadi jawaban kebenaran atas dukungan terhadap penelitian ini. Penelitian ini juga dapat memberikan informasi kepada khalayak orang banyak tentang pembuktian peningkatan kinerja keuangan PT. Indofood Sukses Makmur Tbk dalam mengelola dan merencanakan keuangan serta melaporkan proyeksi bisnis dan keuangannya secara transparan. Teori dengan praktik yang diterapkan oleh keuangan manajemen PT. Indofood Sukses Makmur Tbk sudah sesuai dengan prinsip standar akuntansi keuangan (PSAK) dan prinsip standar akuntansi publik (PSAK).</p>	
2	Tria Tomayahu dan Janjte J. Tinangon	<p>Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi terhadap Laba Kotor pada Usaha Peternakan Ayam CV. Kharis di Kota Bitung</p>	<p>Harga pokok produksi, laba kotor</p>	<p>Hasil perhitungan dengan menggunakan Metode Konvensional dan Metode <i>Activity Based Costing</i> terdapat perbedaan yang tidak signifikan. Manajemen disarankan untuk menggunakan Metode <i>Activity Based Costing</i> karena perhitungan Metode <i>Activity Based Costing</i> lebih akurat dalam menghitung dengan menggunakan aktivitas-aktivitas yang terjadi dalam perusahaan.</p>	<p>Jurnal EMBA Vol.2 No.3 September 2014, Hal. 1643-1652 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado</p>

3	Faiz Satwika, Dr.Hendrat no.,SE, Ak., MM2, Dr. Djusnimar Zutilisna, Dra, Ak., MM	Pengaruh Harga Pokok Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan Bersih terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada Perusahaan Sektor Industri Tekstil dan Garmen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016)	Harga Pokok Produksi, Biaya Operasional, Penjualan Bersih, Laba Bersih.	<p>1. Berdasarkan hasil regresi linear berganda, variabel harga pokok produksi, biaya operasional, dan penjualan bersih secara bersama-sama berpengaruh signifikan secara simultan terhadap laba bersih.</p> <p>a. Pengaruh secara parsial masing-masing variabel terhadap laba bersih adalah sebagai berikut:</p> <p>a. Harga pokok produksi berpengaruh secara signifikan dengan arah koefisien negatif terhadap laba bersih.</p> <p>b. Biaya operasional berpengaruh secara signifikan dengan arah koefisien negatif terhadap laba bersih.</p> <p>c. Penjualan bersih berpengaruh secara signifikan dengan arah koefisien positif terhadap laba bersih.</p>	Vol.5, No.2 Agustus 2018 Page 2154 Prodi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom
4	Lyssa Silvia	Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Kotor (Studi Kasus PT. Indofood Sukses Makmur, Tbk) Cikarang Periode 2012-2016	Harga Pokok Penjualan, Biaya Produksi, Laba kotor	Bagi perusahaan disarankan agar lebih memperhatikan manajemen biaya produksi, karena selama ini terjadi fluktuasi tingkat biaya produksi. Untuk itu perusahaan disarankan untuk menyediakan persediaan lebih banyak, memperketat syarat	Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Bangsa Bekasi 2017

				<p>pembayaran penjualan dan ketentuan tentang pembatasan kredit. Di sisi lain variabel biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor, oleh karena itu perusahaan diharapkan untuk memperhatikan persediaan barang. Hal ini terjadi kemungkinan didalam pengelolaan biaya produksi yang dilakukan perusahaan sudah optimal sehingga saat rata-rata pengambilan persediaan tersebut lebih besar daripada syarat pembayarannya.</p>	
5	Ricky Kurniawan, Kusni Hidayati, Cholifah	Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Perubahan Laba Kotor pada PT. Indocement Tunggal Prakarsa, Tbk	Laporan Keuangan, <i>Gross Margin Ratio</i> , Analisa Perubahan Laba Kotor	<p>1. Agar pada perhitungan <i>Gross Margin Ratio</i> tidak terjadi terus menerus penurunan yang signifikan, maka hendaknya perusahaan dapat menekan biaya produksi yang dapat meningkatkan beban pokok penjualan dalam kegiatan operasional perusahaan yang dapat menghambat perusahaan dalam mendapatkan laba bruto yang diinginkan.</p> <p>2. Agar pada perhitungan Analisa Laba Kotor tidak selalu terjadi penurunan, maka hendaknya perusahaan memperhatikan kegiatan</p>	Jurnal Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Bhayangkara Surabaya 2016

				<p>penjualannya, baik harga jual produknya, jumlah beban pokok penjualan, maupun kuantitas/ volume penjualan harus diperhatikan agar tidak terjadi penurunan lagi di periode yang akan datang.</p> <p>3. Sebagai tambahan referensi bagi peneliti berikutnya untuk dapat mengembangkan faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi berubahnya laba kotor suatu perusahaan dan sebagai tambahan ilmu.</p>	
--	--	--	--	---	--

B. Kerangka Konseptual

Mengetahui bagaimana kondisi keuangan suatu perusahaan, diperlukan laporan keuangan yang disusun setiap akhir periode tertentu. Laporan keuangan tersebut dibuat oleh manajemen dengan tujuan untuk mempertanggungjawabkan tugas-tugas yang diberikan kepada manajer

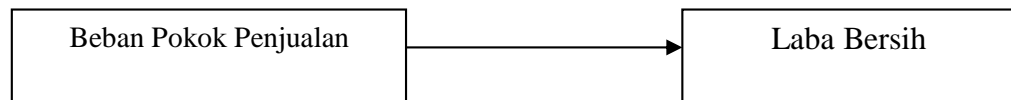
Bila perusahaan dapat menekan beban pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba.

Aktivitas Penjualan merupakan penjualan utama perusahaan karena jika aktivitas Penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran Penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan Penjualan pun akan berkurang.

Penjualan adalah usaha menyampaikan barang atau jasa yang dihasilkan oleh produsen kepada konsumen dengan harga yang telah disepakati dengan tujuan mengarahkan konsumen untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Menurut Standar akuntansi keuangan (2009) dalam PSAK no. 23 paragraf kedua menjelaskan bahwa Penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang yang dibeli pengecer atau tanah atau properti lain yang dibeli untuk dijual kembali. Penjualan jasa biasanya menyangkut pelaksanaan tugas yang secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama satu periode yang disepakati oleh perusahaan, jasa tersebut dapat diserahkan selama satu periode atau lebih selama lebih dari satu periode.

Beban pokok penjualan merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka semakin meningkat juga beban pokok penjualannya. Karena beban pokok penjualan merupakan biaya yang terlibat langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan beban pokok penjualan tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan.

Semakin tinggi penjualan berarti semakin efektif penggunaan penjualan tersebut. penjualan yang efektif sangatlah penting bagi perusahaan, karena dapat meningkatkan tingkat laba yang dihasilkan suatu perusahaan. Bila perusahaan dapat menekan beban pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba.



Gambar II.1

Kerangka Berfikir

Pengaruh Perhitungan Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba

Tujuan dalam menentukan beban pokok penjualan adalah membantu perhitungan laba atau rugi dan perhitungan harga pokok persediaan barang. Tujuan menentukan harga pokok ini semuanya berhubungan dengan kebutuhan manajemen untuk memperoleh informasi yang berorientasi pada pengendalian dan pengambilan keputusan jangka pendek. Beban pokok penjualan pengambilan keputusan jangka pendek.

Beban pokok penjualan yang dihitung secara akurat, dicatat dan disajikan dalam laporan dapat dijadikan panduan apakah biaya yang telah dikeluarkan dan diperhitungkan tersebut mendatangkan laba. Bagi manajer, harga pokok produksi ini dapat digunakan untuk menentukan harga jual, penentuan nilai persediaan, dan penentuan laba.

Laba dalam suatu perusahaan merupakan salah satu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan-tujuan lainnya, namun laba bukan merupakan satu-satunya tujuan yang harus dicapai oleh perusahaan tapi tanpa adanya laba, maka perusahaan tidak akan mampu mencapai tujuan yang lainnya. Oleh karena itu, laba juga merupakan alat untuk mengukur maju mundurnya suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Kemajuan perusahaan dapat diukur dari perkembangan tingkat laba yang dicapai. Laba yang dicapai dapat dihitung dengan cara mengurangi penghasilan yang dicapai dengan semua biaya yang

terjadi pada periode tertentu. Biaya-biaya yang terjadi diantaranya biaya langsung yang berhubungan dengan proses produksi yang disebut dengan biaya produksi atau harga pokok produksi. Dengan demikian, harga pokok penjualan mempunyai keterkaitan terhadap besar-kecilnya laba perusahaan. Untuk mendapatkan laba yang maksimum, harus diperhitungkan harga pokok secara teliti dan cermat (Sunarto, 2012:1).

C. Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini adalah

H_1 = Ada pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini penulis menggunakan pendekatan Asosiatif untuk mengetahui hubungan secara variable. Mendefinisikan bahwa penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun juga hubungan antara dua variable atau lebih (Sugiyono, 2013:11).

B. Definisi Operasional

1. Variabel Independen

Pada penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah Beban pokok Penjualan

Beban pokok penjualan adalah biaya yang berkaitan langsung dengan pelaksanaan operasional perusahaan sehari-hari

2. Variabel Dependen

Variabel dependen yang digunakan pada penelitian ini adalah Laba bersih
Laba bersih adalah selisih Penjualan atas beban operasional kemudian dikurangkan dengan beban pajak perusahaan.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI

2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian ini dimulai dari bulan Desember 2018 sampai Maret 2019. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel III.1
Waktu Penelitian

No	Jadwal kegiatan	Bulan Pelaksanaan 2019																			
		Desember				Januari				Maret				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengajuan Judul	■																			
2	Pembuatan proposal		■	■																	
3	Bimbingan Proposal				■	■	■														
4	Seminar Proposal							■	■	■	■										
5	Pengumpulan Data											■	■								
6	Bimbingan Skripsi													■	■	■	■	■			
7	Sidang Skripsi																			■	

D. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek, yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari untuk kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013:72). Populasi dalam penelitian ini adalah 150 Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2014-2017.

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling*. Pengertian *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono, 2014:122). Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk mengambil sampel dengan menggunakan teknik *purposive sampling*. Alasan menggunakan teknik *purposive sampling* adalah karena tidak semua sampel memiliki kriteria yang sesuai dengan yang telah penulis tentukan. Oleh karena itu, penulis memilih teknik *purposive sampling* dengan menetapkan pertimbangan-pertimbangan atau

kriteria-kriteria tertentu yang harus dipenuhi oleh sampel-sampel yang digunakan dalam penelitian ini.

Adapun kriteria-kriteria yang dijadikan sebagai sampel penelitian adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2014-2017.
2. Perusahaan manufaktur yang berturut-turut selama periode 2014-2017.

Adapun jumlah sampel perusahaan yang masuk kedalam kriteria dalam penelitian ini dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel III.2
Kriteria Sampel

No.	Kriteria :	Jumlah
1.	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI	150
2.	Perusahaan manufaktur yang memiliki data yang akurat lengkap, dan telah terbit laporan keuangan selama 5 tahun berturut-turut selama periode 2014-2017.	51
3.	Perusahaan manufaktur yang memperoleh laba dan rugi secara konsisten dari tahun 2014-2017	69
Jumlah Sampel		30

E. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yang berupa penjelasan atau pernyataan tentang beban pokok penjualan, penjualan, dan laba bersih perusahaan manufaktur mulai dari tahun 2014 sampai dengan 2017.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini ialah data sekunder, yaitu data penelitian yang diperoleh langsung dari objek penelitian yang berupa laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.

F. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan studi dokumentasi yaitu dengan mempelajari, mengklasifikasikan, dan menganalisis data sekunder berupa catatan-catatan, laporan keuangan, maupun informasi lainnya yang terkait dengan lingkup penelitian ini. Data penelitian mengenai beban pokok penjualan, laba bersih diperoleh dari data laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.

G. Teknik Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan untuk menguji hipotesis adalah regresi linear sederhana untuk menguji dan pengolahan data menggunakan SPSS 15

Persamaan regresi linear sederhana paada penelitian ini sebagai berikut (Sugiyono, 2013:298) :

$$Y = a+bx$$

$$Y = \text{Laba bersih}$$

$$a = \text{Konstansta persamaan regresi}$$

$$b = \text{Koefisien regresi}$$

$$x = \text{Beban pokok penjualan}$$

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi, variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Metode yang dapat dipakai untuk normalitas antara lain: analisis grafik dan analisis statistik. Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara analisis grafik. Gozhali (2011:180) Normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya: Jika data menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal (menyerupai lonceng), regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas (Ghozali, 2013:110).

2. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain, jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Dasar pengambilan keputusan untuk uji heteroskedastisitas (Ghozali, 2013:105) :

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik yang ada membentuk pola tertentu teratur (bergelombang, melebur kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.

2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

3. Regresi Sederhana

Untuk menguji Hipotesis (Sugiyono, 2013:298) :

$$Y = a+bx$$

Y = Laba bersih

a = Konstansta persamaan regresi

b = Koefisien regresi

x = Beban pokok penjualan

4. Uji Hipotesis

a. Uji Signifikansi “t”

Tujuan Uji t adalah untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh variabel independen secara individual dalam menjelaskan variasi variabel dependen.

rumusan hipotesanya sebagai berikut:

H_0 : $b_1 = b_2 = 0$, artinya variabel bebas secara parsial (X) tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Y).

H_1 : $b_1 = b_2 = 0$, artinya variabel bebas secara parsial (X) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat (Y).

Kriteria pengambilan keputusan (Ghozali, 2011:215) :

H_0 diterima jika $:-t_{tabel} \leq t_{hitung} \leq t_{tabel}$, pada $\alpha = 5\%$, $df = n-2$

H_0 ditolak jika $:t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < -t_{tabel}$

5. Uji Koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel independen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali, 2013:46).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pendekatan Penelitian

1. Deskripsi Data

Aktivitas yang dilakukan suatu perusahaan sangatlah rumit, hal ini karena perusahaan memiliki banyak tujuan yang akan dicapai baik jangka panjang maupun jangka pendek. Salah satu tujuan yang penting untuk dicapai oleh perusahaan adalah pencapaian laba optimum. Laba dalam suatu perusahaan merupakan salah satu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan-tujuan yang lainnya. Laba bukan merupakan satu-satunya tujuan yang harus dicapai oleh perusahaan, namun tanpa adanya laba dalam usaha, maka perusahaan tidak akan mampu untuk mencapai tujuan yang lainnya. Oleh karena itu dapat dimengerti, bahwa laba juga digunakan sebagai alat untuk mengukur maju mundurnya suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Secara sederhana kemajuan suatu perusahaan dapat dilihat dari perkembangan tingkat laba yang dicapai dari satu periode ke periode berikutnya. Apabila laba yang diperoleh selalu meningkat dan mengalami peningkatan, maka perusahaan memiliki prospek yang sangat baik. Pencapaian laba dapat dilakukan oleh perusahaan dengan berbagai cara antara lain penentuan harga jual, efisiensi biaya produksi dan berbagai cara lainnya yang berkaitan dengan pencapaian laba. Dalam melakukan pencapaian laba untuk periode mendatang maka perusahaan memerlukan informasi guna evaluasi atas hasil pada periode yang sekarang. Informasi yang dapat digunakan sebagai alat evaluasi dapat bersumber dari laporan keuangan perusahaan. Meskipun begitu, tidak semua

informasi didapat dari laporan keuangan. Untuk menentukan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi (perusahaan manufaktur), karena beban pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Beban pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan beban pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari beban pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan penentuan nilai persediaan. Beban pokok produksi dikenal dengan nama singkatnya “BPP” adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi, yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan. Bila berbicara mengenai BPP, kita temukan 3 macam pokok yaitu beban pokok persediaan, beban pokok produksi dan beban pokok penjualan. Ketiganya adalah komponen yang saling terkait. Beban Pokok Produksi dikeluarkan untuk tujuan mendapatkan barang dagangan atau menghasilkan produk jadi karena beban pokok produksi terjadi dalam usaha mendapatkan aktiva maka pengeluaran tersebut membentuk harga perolehan. Beban Pokok Produksi meliputi semua biaya produksi baik itu biaya bahan langsung, tenaga kerja langsung, maupun biaya overhead pabrik. Elemen-elemen yang membentuk Beban Pokok Produksi dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan besar yakni Bahan Langsung, Tenaga Kerja Langsung, dan Overhead Pabrik. Beban Pokok Produksi yang baik akan meningkatkan laba pada perusahaan, oleh karena itu kegiatan yang dilakukan perusahaan haruslah sejalan dengan apa yang menjadi dasar perusahaan itu sendiri (Anggadini 2012).

2. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk memberikan informasi mengenai variabel-variabel penelitian yaitu beban pokok penjualan dan laba bersih. Data yang dilihat adalah jumlah data, nilai minimum, nilai maksimum, nilai rata-rata (mean), dan standar deviasi (Ghozali 2011).

Adapun nilai statistic variabel penelitian disajikan dalam table 4.1 berikut :

Tabel IV.1
Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
BPP	120	4829,00	59657431,00	6008481,5170	13829572,33000
Laba bersih	120	-2338339,00	7673322,00	542979,5083	1693639,02300
Valid N (listwise)	120				

Sumber :SPSS Diolah 2019

Beban pokok penjualan memiliki nilai minimum sebesar 4829,00 yang menunjukkan bahwa jumlah terendah nilai Beban pokok penjualan dalam penelitian ini adalah nilai Investasi aktiva. Beban pokok penjualan memiliki nilai maksimum sebesar 59657431,00 yang menunjukkan bahwa jumlah tertinggi nilai Beban pokok penjualan dalam penelitian ini adalah 59657431,00. Beban pokok penjualan memiliki nilai rata-rata sebesar 6008481,5170 yang menunjukkan bahwa rata-rata jumlah Beban pokok penjualan penelitian ini adalah 6008481,5170.

Laba bersih memiliki nilai minimum sebesar -2338339,00 yang menunjukkan bahwa jumlah terendah nilai laba bersih dalam penelitian ini

adalah -2338339,00. Laba bersih memiliki nilai maksimum sebesar 7673322,00 yang menunjukkan bahwa jumlah tertinggi nilai laba bersih dalam penelitian ini adalah 7673322,00. Laba bersih memiliki nilai rata-rata sebesar 542979,5083 yang menunjukkan bahwa rata-rata jumlah laba bersih penelitian ini adalah 542979,5083.

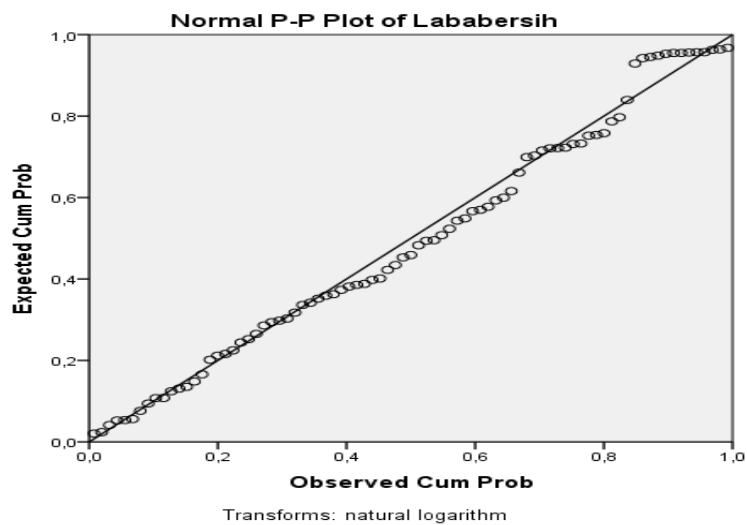
3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan persyaratan analisis regresi berganda, yang mana sebelum pengujian analisis regresi berganda harus dilakukan terlebih dahulu pengujian asumsi klasik yang bertujuan untuk mengetahui apakah variabel-variabel yang kita ujikan berdistribusi normal atau tidak. Dalam uji asumsi klasik ini meliputi uji normalitas, uji heteroskedastisitas dan uji autokoleras.

1. Uji Normalitas

Tujuan dilakukannya uji normalitas tentu saja untuk mengetahui apakah suatu variabel normal atau tidak. Normal disini dalam arti mempunyai distribusi data yang normal. Normal atau tidaknya data berdasarkan patokan distribusi normal data dengan mean dan standar deviasi yang sama. Jadi uji normalitas pada dasarnya melakukan perbandingan antara data yang kita miliki dengan berdistribusi normal yang memiliki mean dan standar deviasi yang sama dengan data.

Untuk mengetahui apakah data penelitian ini memiliki normal atau tidak bisa dilihat dari histogram melalui SPSS apakah membentuk kurva yang normal atau tidak.



Gambar IV.1
Grafik Normal P-Plot

Hasil Pengolahan data tersebut, dapat diperoleh bahwa data dalam penelitian berdistribusi normal. Suatu data dikatakan terdistribusi secara normal apabila titik mengikuti garis diagonal pada grafik P-Plot.

4. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian diuji adalah dengan menggunakan analisis regresi sederhana. Hipotesis pertama (H1) dianalisis dengan menggunakan model regresi linear untuk melihat pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih dengan menggunakan t-test :

a. Analisis Regresi Sederhana

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi sederhana. Dalam penelitian ini terdapat satu variabel independen, yaitu beban pokok penjualan serta satu variabel dependen yaitu laba bersih.

Tabel IV.2
Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-145616,385	59712,487		-2,439	,016
	BBP	,115	,004	,936	28,838	,000

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan menggunakan SPSS 15 diatas akan dapat didapat persamaan regresi berganda model regresi sebagai berikut :

$$Y = \alpha + Bx$$

$$Y = -145616,385 + 0,115X$$

Berdasarkan persamaan regresi tersebut pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih yaitu :

1. Konstanta sebesar-145616,385 artinya jika Beban pokok penjualan nilainya adalah 0, maka ROE (Y) nilainya adalah -145616,385.
2. Koefisien regresi variabel Beban pokok penjualan (X) sebesar 0,115 artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan Beban pokok penjualan mengalami kenaikan 1%, maka laba bersih akan mengalami peningkatan sebesar 0,115. Koefisien bernilai positif artinya terjadi hubungan positif antara Beban pokok penjualan dengan laba bersih, semakin naik Beban pokok penjualan maka semakin naik laba bersih.

2. Uji signifikansi parsial (t-test)

Pengujian t-test digunakan untuk menunjukkan pengaruh satu variabel independen terhadap variabel dependen. Uji dilakukan dengan menggunakan criteria penerimaan/penolakan hipotesis adalah sebagai berikut :

- Tolak H_0 jika nilai probabilitas $t \leq$ taraf signifikan sebesar 0,05 (Sig. $\leq \alpha_{0,05}$)
- Terima H_0 jika nilai probabilitas $t \geq$ taraf signifikan sebesar 0,05 (Sig. $\geq \alpha_{0,05}$)

Tabel IV.3
Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-145616,385	59712,487		-2,439	,016
	BBP	,115	,004	,936	28,838	,000

Dari hasil penelitian ini diperoleh nilai signifikansi Beban pokok penjualan berdasarkan uji t diperoleh sebesar 0.000 (Sig 0.000 \square α 0.05). Dengan demikian H_1 diterima. Kesimpulannya : ada pengaruh signifikan Beban pokok penjualan terhadap laba bersih.

3. Uji Koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) menunjukkan besarnya persentase pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat. Pengaruh semua variabel bebas (secara parsial) di dalam model regresi terhadap nilai variabel terikat dapat diketahui dengan analisis varians. Alat statistic yang dapat digunakan adalah *Analysis of Variance (ANOVA)*

Tabel IV.4
Uji Determinasi

Mode 1	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.936(a)	.876	.527	25,23664

Dari hasil uji R Square dapat dilihat bahwa 0,876 dan hal ini menyatakan bahwa variabel beban pokok penjualan sebesar 87,6% untuk memengaruhi variabel laba bersih sisanya 12,4% dipengaruhi oleh faktor lain atau variabel seperti : Tingkat pertumbuhan perusahaan, pengawasan terhadap perusahaan, tingkat likuiditas

B. Pembahasan

Dari hasil penelitian ini diperoleh nilai signifikansi Beban pokok penjualan berdasarkan uji t diperoleh sebesar 0.000 (Sig 0.000 < α 0.05). dengan demikian H_1 diterima. Artinya beban pokok penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.

Beban pokok penjualan mengalami peningkatan, disebabkan karena meningkatnya jumlah biaya produksi sementara. Hal ini sesuai dengan pernyataan bahwa Beban pokok penjualan merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, semakin meningkat tingkat aktivitas perusahaan, semakin meningkat juga beban pokok penjualannya

Laba bersih mengalami kerugian karena tidak efisiennya organisasi dalam menjalankan operasional perusahaan. Hal ini sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa Laba yang dicapai merupakan pengukur efisiensi di bidang

keuangan yang memberikan pengaruh pada operasi perusahaan, sehingga akan meningkatkan efisiensi biaya operasional dan efisiensi investasi yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan laba perusahaan. Dengan memaksimalkan laba, perusahaan dapat mempertahankan pertumbuhannya sehingga dapat bersaing dengan perusahaan lain karena laba tersebut dapat ditanam kembali dan digunakan untuk mempertahankan atau meningkatkan pertumbuhannya (Supriyono, 2012:330).

Nilai beban pokok penjualan mengalami penurunan yang mengakibatkan perusahaan mengalami pemborosan biaya hal itulah yang membuat perusahaan mengalami kerugian. Hal ini sesuai dengan pernyataan bahwa Bila perusahaan dapat menekan beban pokok penjualan, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba (Jusuf, 2012:35).

Dari hasil uji R Square dapat dilihat bahwa 0,876 dan hal ini menyatakan bahwa variable beban pokok penjualan sebesar 87,6% untuk mempengaruhi variabel laba bersih sisanya 12,4% dipengaruhi oleh faktor lain atau variabel lain seperti : Tingkat pertumbuhan perusahaan, pengawasan terhadap perusahaan, tingkat likuiditas.

Adapun Faktor-faktor yang akan mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan adalah meliputi pertumbuhan Penjualan, perputaran aktiva, *current ratio*, beban-beban operasional, arus kas operasi, tingkat hutang dan modal (Munawir, 2009:64). Faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih suatu perusahaan adalah : Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit, Naik turunnya beban pokok penjualan, naik turunnya biaya usaha yang

dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, naik turunnya nilai rasio keuangan, naik turunnya tingkat bunga pinjaman (biaya modal asing), naik turunnya pos penghasilan oleh variasi jumlah unit yang dijual (Barley and Mayers, 2009)

Penelitian yang dilakukan oleh Refda (2011) yang berjudul Pengaruh Beban pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk, dengan hasil penelitian penjualan kotor memiliki pengaruh terhadap laba kotor.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan uji t diperoleh sebesar 0.000 (Sig 0.000 < α 0.05). dengan demikian H_1 diterima. kesimpulannya :ada pengaruh signifikan Beban pokok penjualan terhadap laba bersih.
2. Dari hasil uji R Square dapat dilihat bahwa 0,876 dan hal ini menyatakan bahwa variable beban pokok penjualan sebesar 87,6% untuk mempengaruhi variabel laba bersih sisanya 12,4% dipengaruhi oleh faktor lain

B. Saran

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

1. Penelitian selanjutnya diharapkan untuk menggunakan periode penelitian yang lebih panjang sehingga diharapkan dapat memperoleh hasil yang lebih akurat dan dapat digeneralisasi.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah variabel independen yang turut mempengaruhi laba bersih.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhariani. 2008. *Buku Pintar Pasar Modal Indonesia*. Jakarta:Media Staff Indonesia.
- Anggadini, Sri Dewi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Baridwan, Zaki. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: BPFE.
- Barley and Mayers. 2009. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Jilid 1*, Alih Bahasa Alexander Sindoro dan Benyamin Molan. Jakarta:Penerbit Prenhalindo.
- Belkaoli. 2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan. Jilid 2*. Edisi Kelima. Jakarta:Erlangga.
- Bustami, B., dan Nurlela. 2014. *Akuntansi Biaya (4th ed.)*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Cahyadi Husadha, Agustian Zen, Edison Panjaitan. 2014. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Manajemen Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya*.
- Faiz Satwika, Dr.Hendratno.,SE, Ak., MM2, Dr. Djusnimar Zultilisna, Dra, Ak., 2018. *Jurnal Prodi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Telkom*.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 20*. Semarang: UNDIP.
- Ghozali, Imam. 2013. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS*. Semarang: UNDIP.
- Gozali, Nanang. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2012. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Hery. 2012. *Teori Akuntansi (Pendekatan Konsep dan Analisis)*. Jakarta: Grasindo.
- Husada, dkk. 2012. *Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Perhitungan Laba Bersih PT. Indofood Sukses Makmur Tbk*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Jopie, Jusuf. 2012. *Analisis Kredit untuk Account Officer*, Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama.

- Lyssa Silvia. 2017. *Pengaruh Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus PT. Indofood Sukses Makmur Tbk) Cikarang Periode 2012-2016*. Jurnal Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Bangsa Bekasi.
- Munawir, S. 2009. *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta :Liberty.
- Purwatiningsih dan Waraouw. 2012. *Analisis Pengaruh Beban pokok penjualan Terhadap Laba bersih PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (Sari Roti)*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Refda Dwiyanah. 2011, *Pengaruh Beban pokok penjualan Terhadap Laba bersih Pada PT. Indofood Sukse Makmur Tbk*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Regianto. 2008. *Pengaruh Beban pokok produksi Terhadap Laba Kotor pada PT. Gudang Garam*. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Sepuluh November.
- Ricky Kurniawan, Kusni Hidayati, Cholifah. 2016. *Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor*. Jurnal Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Rohaeni. 2012. *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan* (edisi keempat). Yogyakarta :BPFE UGM.
- Simamora, Henry. 2009. *Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Soemarso S.R. 2008. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku Dua, Edisi Kelima, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Soemarso. 2012. *Revisi akuntansi Suatu Pengantar*, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono. 2013, *Metode Penelitian (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. 2014, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Supriyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan ke-14. CV Alfabeta. Bandung.
- Supriyono, R. 2012. *Akuntansi Biaya, Perencanaan dan pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan*. Yogyakarta :BPFE.
- Suwardjono, 2011. *Teori akuntansi: perencanaan pelaporan keuangan*. Yogyakarta: BPFE.

Tria Tomayahu, Janjte J. Tinangon. 2014. *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi terhadap Laba Kotor pada Usaha Peternakan Ayam CV, Kharis di Kota Bitung. Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado.*

Warindrani, 2016, *Manajemen Keuangan Perusahaan*, Jilid 1, Edisi ketiga, Cetakan Pertama. BAPFE-Yogyakarta.