

## **Pengaruh Volume Penjualan dan Beban Pokok Penjualan Terhadap Tingkat Perolehan Laba Kotor Pada PT. Gudang Garam, Tbk**

Wiji Andriyani Dasiningtias<sup>1✉</sup>, Anugerah Sarinastiti<sup>2</sup>, dan Nadiyah Latifah Putri<sup>3</sup>  
Akuntansi Syariah, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

### **Abstrak**

“Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan mengklarifikasi faktor-faktor yang saling terkait tetapi berbeda yang mempengaruhi laba kotor PT Gudang Garam Tbk. Kombinasi metode kualitatif dan kuantitatif digunakan untuk analisis deskriptif penelitian ini. Penelitian ini menggunakan SPSS versi 16.0 untuk melakukan uji statistik T dan F, serta analisis regresi linier berganda. Temuan dari penelitian ini mengungkapkan pengaruh simultan dan parsial volume penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor”.

**Kata Kunci:** *penjualan, beban pokok penjualan, laba kotor*

### **Abstract**

“The purpose of this research is to identify and clarify the interrelated but distinct factors that impact PT Gudang Garam Tbk's gross profit. A combination of qualitative and quantitative methods was used for the study's descriptive analysis. The study employed SPSS version 16.0 to conduct the T and F statistical tests, as well as multiple linear regression analysis. Findings from this study reveal a simultaneous and partial effect of sales volume and cost of goods sold on gross profit”.

**Keywords:** *sales, Cost Of Good Sold, Gross Profit.*

---

Copyright (c) 2022 Wiji Andriyani Dasiningtias

✉ Corresponding author :

Email Address : [wijiandriyani28@gmail.com](mailto:wijiandriyani28@gmail.com)

## **PENDAHULUAN**

Meskipun meningkatkan keuntungan adalah tujuan akhir dari setiap bisnis, cara bisnis tertentu sampai di sana akan berbeda. Dokumen keuangan seperti laporan laba rugi, neraca, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan sangat penting bagi investor (Susilowati, 2016). Laporan-laporan ini diperlukan bagi investor untuk menentukan jumlah laba yang dihasilkan perusahaan. Karena menampilkan nilai moneter total dari semua pendapatan dan pengeluaran yang terjadi selama periode akuntansi, laporan laba rugi adalah jenis laporan keuangan yang digunakan dalam proses penghitungan pendapatan.

Keuntungan bisnis dipecah menjadi dua bagian yang berbeda: laba kotor (Laba Kotor), dan laba bersih (Laba Bersih). Laba kotor sering diabaikan demi laba bersih oleh beberapa bisnis. Laba kotor adalah jumlah pendapatan bisnis dan biaya langsungnya. Agar bisnis menghasilkan laba, laba kotornya harus lebih tinggi daripada pengeluaran lainnya. Kerugian akan terjadi jika laba kotor perusahaan lebih rendah dari total biaya operasionalnya.

PT Gudang Garam Tbk didirikan pada tahun 1958 di Kediri, Jawa Timur, dan sejak itu berkembang menjadi produsen rokok terbesar di Indonesia. Perusahaan ini mampu memproduksi lebih dari lima jenis rokok sehingga menempati urutan ke enam dalam perusahaan rokok terbesar di dunia ([www.cnbcindonesia.com](http://www.cnbcindonesia.com)).

**Tabel 1.** Nilai Volume Penjualan PT. Gudang Garam, Tbk per triwulan periode 2017-2021 (Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Penjualan Bersih			
	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
2017	19.969.814	40.245.294	61.523.113	83.305.925
2018	21.980.863	45.305.015	69.889.350	95.707.663
2019	26.196.611	52.744.857	81.721.032	110.523.819
2020	27.260.976	53.654.639	83.375.059	114.477.311
2021	29.747.173	60.587.299	92.070.856	124.881.266

Sumber: Bursa Efek Indonesia

**Tabel 2.** Nilai Beban Pokok Penjualan PT. Gudang Garam, Tbk per triwulan periode 2017-2021 (Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Beban Pokok Penjualan			
	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
2017	15.572.380	31.818.182	48.404.386	65.084.263
2018	17.567.943	36.316.337	56.179.100	77.063.336
2019	21.277.577	42.786.493	65.983.725	87.740.564
2020	22.318.811	44.993.283	70.391.130	97.089.067
2021	25.837.994	54.044.551	81.671.678	110.608.655

Sumber: Bursa Efek Indonesia

**Tabel 3.** Nilai Laba Kotor PT. Gudang Garam, Tbk per triwulan periode 2017-2021 (Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Laba Kotor			
	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
2017	4.397.434	8.427.112	13.118.727	18.221.661
2018	4.412.920	8.988.678	13.710.250	18.644.327
2019	4.919.034	9.958.364	15.737.307	22.783.255
2020	4.942.165	8.661.356	12.983.929	17.388.244
2021	3.909.179	6.542.748	10.399.178	14.276.611

Sumber: Bursa Efek Indonesia

Sesuai tabel 1 dapat dilihat bahwa volume penjualan meningkat dari tahun ke tahun dengan selisih yang terus menurun. Jika dihitung peningkatan penjualan di tahun 2019 sebesar 15%, kemudian di tahun 2020 mengalami penurunan peningkatan karena hanya sebesar 4% dan di tahun 2021 meningkat sebesar 9%. Beban pokok penjualan pada tabel 2 selalu meningkat setiap tahunnya dengan peningkatan yang stabil. Untuk laba kotor pada tabel 3 mengalami penurunan yang sangat drastis di tahun 2020 dan 2021. Jika dikaitkan dengan wabah Covid-19 yang terjadi di Indonesia yang terjadi di akhir tahun 2019 dan mulai parah di tahun 2020, kemungkinan besar penurunan laba kotor perusahaan diakibatkan oleh adanya wabah Covid-19 tersebut.

Istilah "penjualan" mengacu pada tindakan apa pun yang diambil untuk mendistribusikan barang jadi atau jasa kepada pengguna akhir setelah fase manufaktur. Penjualan bersih didefinisikan oleh Sidauruk (2021) sebagai total penjualan dikurangi retur

dan diskon (baik tunai maupun kredit). Elhami mengatakan bahwa penjualan merupakan proses di mana penjual dapat memuaskan pembeli dan pembeli menerima manfaat, sehingga penjual dan pembeli sama-sama untung (Suparman, 2018). Volume penjualan diperoleh dari kuantitas produk yang dijual dengan harga jual. Metode penetapan harga biaya-plus memungkinkan penentuan harga jual produk melalui proses sederhana menambahkan biaya aktual produk ke jumlah keuntungan yang diinginkan.

Jumlah total yang dikeluarkan selama periode akuntansi untuk memperoleh produk yang akhirnya dijual kepada pelanggan adalah cara alternatif untuk mendefinisikan istilah "harga pokok penjualan", yang juga dikenal sebagai "harga pokok penjualan". Dua pendekatan untuk mencatat persediaan tersedia untuk digunakan ketika menentukan harga pokok penjualan: pencatatan persediaan perpetual dan periodik. First In First Out (FIFO), Last In First Out (LIFO), dan Average Cost of Goods Sold adalah tiga cara di mana harga pokok penjualan dihitung dengan menggunakan pendekatan perpetual (Susilowati, 2019). Harga pokok penjualan ditentukan dengan menggunakan metode periodik dengan menambahkan persediaan awal ke pembelian bersih yang dilakukan selama periode tersebut, dan kemudian mengurangi persediaan akhir dari total (Sidauruk, 2021).

Untuk menghasilkan keuntungan, pendapatan harus lebih tinggi daripada biaya. Kerugian terjadi ketika nilai pendapatan lebih rendah dari nilai beban dalam laporan laba rugi. Menurut Jannah (2018), istilah "laba kotor" mengacu pada keuntungan moneter yang dibuat oleh bisnis setelah dikurangi harga barang yang dijual dari total pendapatan mereka. Laba perusahaan dapat ditingkatkan dengan berfokus pada tiga hal: biayanya, harga jualnya, dan volume penjualannya (Jannah, 2018).

Hasil uji t untuk PT. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk menunjukkan korelasi positif antara kedua variabel. Hasil studi Mira Yusmeida dan Aliman Syahuri Zein menguatkan kesimpulan ini (2020). Hal ini sesuai dengan hasil penelitian lain seperti Analisis Mukhlisotul (2018) Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor, Niar, Andri, dan Risma (2020) Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Kopi Karuhun Home Industry), dan Anis, Acep, and Ade (2017) Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa (2020).

Sofie, Daryono, dan Samsul menemukan bahwa HPP mempengaruhi pendapatan dan laba secara signifikan dalam studi tahun 2019, *The Effect of Cost of Goods Sold on Gross Profit via Sales*. Harga pokok produk yang dijual, menurut Gunawan (2021), dapat berpengaruh besar terhadap bottom line suatu perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Gunawan (2021) tentang pengaruh penjualan dan HPP pada PT. Graha Pura Bahari Megapolitan Sukabumi, ditemukan bahwa kedua faktor ini bersama-sama menyumbang 99,9 persen dari varians laba kotor.

## METODOLOGI

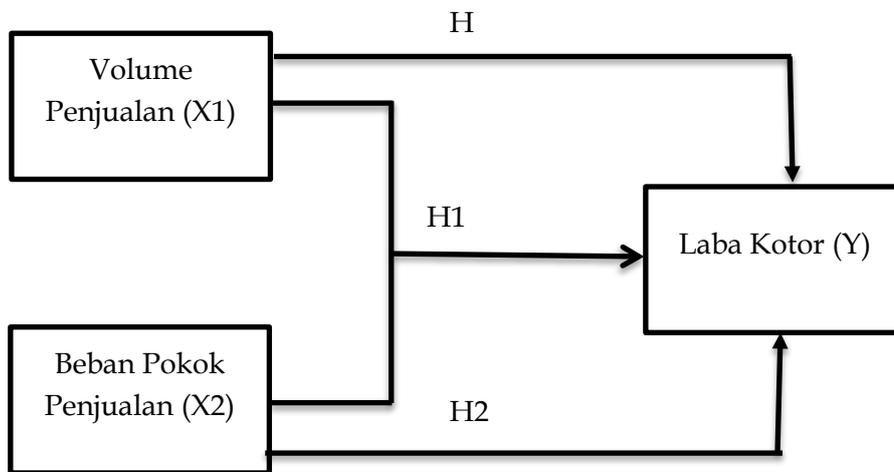
Peneliti menggunakan analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Mauludi (2016), nilai maksimum dan terendah, penghitungan yang paling umum, rata-rata dan median, dan standar deviasi adalah semua produk dari analisis deskriptif (standar deviasi). Variabel volume penjualan (X1) dan harga pokok penjualan (X2) adalah dua pendorong utama laba kotor (Y).

Laporan keuangan triwulanan untuk PT Gudang Garam Tbk, tersedia melalui Bursa Efek Indonesia, dari tahun 2017 hingga 2021 dan merupakan kumpulan data

yang dimaksud. Laporan laba rugi, yang berisi angka penjualan, COGS, dan laba kotor, akan diolah untuk mendapatkan wawasan, dan perkiraan. Setiap tahun dalam jangka waktu lima tahun akan dibagi menjadi beberapa kuartal. Oleh karena itu, diambil 20 sampel individu. Untuk mendapatkan gambaran keseluruhan yang baik, peneliti menggunakan teknik random sampling. Individu dalam populasi sampel diidentifikasi dengan menggunakan teknik ini (Sarwono, 2018).

Penelitian ini menggunakan SPSS versi 16.00 untuk menganalisis data dan menentukan apakah X1 dan X2 berpengaruh atau tidak terhadap (Y). Statistik deskriptif, uji normalitas, analisis linier berganda, koefisien determinasi, dan pengujian hipotesis semuanya digunakan untuk mengolah data (uji t dan uji F).

Diagram berikut menggambarkan keterkaitan antar variabel.



Gambar 1. Kerangka Konseptual Pengaruh Volume Penjualan dan Beban Pokok Penjualan Terhadap Tingkat Perolehan Laba Kotor Pada PT. Gudang Garam, Tbk.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Statistik Deskriptif

Tabel 4. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis Statistik Deskriptif					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Laba Kotor	20	3.91	22.78	11.1207	5.55964
Volume Penjualan	20	19.97	124.88	64.7579	32.54094
Beban Pokok Penjualan	20	15.57	110.61	53.6370	27.86156
Valid N (listwise)	20				

Berdasarkan informasi yang disajikan pada tabel di atas, variabel laba kotor memuat 20 data yang nilainya berkisar dari minimal Rp 3,909 triliun hingga maksimal Rp 22,783 triliun, rata-rata Rp 11,1207 triliun, dan nilai standar deviasi Rp 5,56 triliun. Untuk variabel volume penjualan memiliki 20 data dengan nilai minimum Rp 19,969 triliun, nilai maksimum Rp 124,881 triliun, rata-rata Rp 64,7579 triliun, dan nilai standar deviasi Rp 32,54 triliun. Selanjutnya, untuk variabel beban pokok penjualan

memiliki 20 data dengan nilai minimum Rp 15,572 triliun, nilai maksimum Rp 110,608 triliun, rata-rata Rp 53,637 triliun, dan nilai standar deviasi Rp 27,86 triliun.

## B. Uji Hipotesis

Hipotesis nol penelitian,  $H_0$ , menegaskan bahwa tidak ada hubungan antara X dan Y, sedangkan  $H_a$  menyatakan bahwa ada hubungan antara X dan Y yang akan diuji. Pernyataan sebelumnya, yang dikenal sebagai "hipotesis nol", adalah pernyataan yang akan ditolak. Dalam penyelidikan ini, kami menguji beberapa hipotesis, dan untuk masing-masing hipotesis, kami menawarkan penjelasan sebagai berikut:

- $H_0$ : "tidak adanya pengaruh volume penjualan secara parsial terhadap laba kotor pada PT Gudang Garam Tbk".  
 $H_a$ : "adanya pengaruh volume penjualan secara parsial terhadap laba kotor pada PT Gudang Garam Tbk".
- $H_0$ : "tidak adanya pengaruh beban pokok penjualan secara parsial terhadap laba kotor pada PT Gudang Garam Tbk".  
 $H_a$ : "adanya pengaruh beban pokok penjualan secara parsial terhadap laba kotor pada PT Gudang Garam Tbk".
- $H_0$ : "tidak adanya pengaruh volume penjualan dan beban pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor pada PT Gudang Garam Tbk".  
 $H_a$ : "adanya pengaruh volume penjualan dan beban pokok penjualan secara simultan terhadap laba kotor pada PT Gudang Garam Tbk".

## C. Uji Normalitas

Tabel 5. Uji Normalitas dengan One Sample Kolmogrov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Laba Kotor	Volume Penjualan	Beban Pokok Penjualan
N		20	20	20
Normal Parameters <sup>a</sup>	Mean	11.1207	64.7579	53.6370
	Std. Deviation	5.55964	32.54094	27.86156
Most Extreme Differences	Absolute	.117	.109	.091
	Positive	.117	.109	.091
	Negative	-.097	-.099	-.086
Kolmogorov-Smirnov Z		.522	.488	.406
Asymp. Sig. (2-tailed)		.948	.971	.997

a. Test distribution is Normal.

Data laba kotor, volume penjualan, dan harga pokok penjualan dapat dianggap aman mengikuti distribusi normal karena nilai signifikansinya lebih dari 0,05. Hal ini dibuktikan dengan tabel yang dapat ditemukan di atas.

## D. Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 6. Analisis Regresi Linier Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients	
	B	Std. Error
1 (Constant)	.000	.000
Volume Penjualan	1.000	.000
Beban Pokok Penjualan	-1.000	.000

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Nilai konstanta 0,000 dari uji regresi linier berganda menunjukkan bahwa:

1. Jika volume penjualan meningkat satu poin, laba kotor akan meningkat dengan jumlah yang sama, atau 1.000.
2. Jika harga pokok penjualan naik satu poin, laba kotor turun dengan jumlah yang sama (-1.000), sesuai dengan nilai koefisien regresi.

**E. Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)**

Tabel 7. Koefisien Determinasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	1.000 <sup>a</sup>	1.000	1.000	.00099

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

b. Dependent Variable: Laba Kotor

Korelasi yang kuat antara volume penjualan dan harga pokok penjualan dapat disimpulkan dari data yang ditunjukkan di atas dan GP, dengan nilai R 1.000 yang menunjukkan hal ini. Seperti dapat dilihat pada tabel di atas, koefisien determinasi sangat tinggi yaitu 0,99. Artinya, pertumbuhan PT. Laba kotor Gudang Garam, Tbk (Y) ditentukan oleh dua faktor yaitu volume penjualan (X1) dan harga pokok penjualan (C) (X2). Selain itu, faktor lain yang tidak dipertimbangkan dalam analisis ini mencakup 1% sisanya.

**F. Pengujian secara parsial dengan Uji t (t test)**

Tabel 7. Koefisien Determinasi

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.000	.000		-2.045	.057
	Volume Penjualan	1.000	.000	5.853	1.797	.000
	Beban Pokok Penjualan	-1.000	.000	-5.011	-1.538	.000

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Variabel volume penjualan (X1) dengan laba kotor memiliki tingkat signifikansi sebesar 0.000. Jika variabel lain dianggap konstan, Jika demikian halnya, hipotesis alternatif, H0, harus ditolak untuk mendukung hipotesis yang diterima, Ha, karena variabel volume penjualan (X1) berpengaruh signifikan terhadap peningkatan Y.

Analisis statistik hubungan antara X2 dan margin laba kotor tidak memberikan hasil yang signifikan. Jika kenaikan HPP lebih dari 5% dari kenaikan Y, maka H0 ditolak dan Ha diterima, menunjukkan bahwa kenaikan Y secara signifikan dilemahkan oleh peningkatan HPP (dengan asumsi semua variabel lain tetap konstan). Ini menunjukkan bagaimana kenaikan harga pokok penjualan produk secara signifikan mengurangi kenaikan laba kotor (Y).

## G. Pengujian secara simultan dengan Uji F

Tabel 9. Uji F (Uji Simultan)

ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	587.283	2	293.642	4.753	.000 <sup>a</sup>
	Residual	.000	17	.000		
	Total	587.283	19			

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

b. Dependent Variable: Laba Kotor

Hasil dari sejumlah ujian paralel disajikan dalam tabel yang dapat ditemukan di atas; nilai Fhitung adalah 4,753, dan tingkat signifikansi F sama dengan 0,000. Signifikansi F lebih kecil dari 0,05 yang menunjukkan adanya pengaruh (0,000 0,05). Kami dapat menghitung nilai Ftabel dengan menggunakan tabel statistik F, yang dapat ditemukan dengan memasukkan nilai-nilai ini ke dalam rumus: Ketika n mewakili jumlah total sampel, dan k mewakili jumlah total variabel independen, kami dapat untuk menghitung nilai Ftabel,  $k = 2n - k$  (20-2). Karena Ftabel = 3,55 untuk (2 ; 18), dan Fhitung > Ftabel = 4,753 > 3,55, maka diperoleh hasil. Oleh karena itu, pertumbuhan PT. Laba kotor Gudang Garam Tbk (Y) secara substansial dipengaruhi oleh kombinasi variabel volume penjualan (X1) dan variabel harga pokok penjualan (X2).

## SIMPULAN

Sejauh mana satu variabel (volume penjualan) mempengaruhi yang lain (laba kotor, Y) menurut temuan uji t yang dilakukan pada seluruh subset penelitian, faktor ini diketahui memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan Y. Namun, jika semuanya tetap sama, peningkatan laba kotor (Y) akan memiliki sangat signifikan dan berdampak kurang baik terhadap harga pokok penjualan (X<sub>2</sub>).

Berdasarkan hasil uji F uji hipotesis simultan, PT. Laba kotor Gudang Garam Tbk (Y) berkorelasi positif dengan dua variabel bebas yang diteliti yaitu volume penjualan dan harga pokok penjualan.

## Referensi :

- Amaliyah, S., Setiadi, D., & Anwar, S. (2019). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan. *Jurnal Investasi*, null(23), 301–316.
- Gunawan, U. (2021). Pengaruh Pendapatan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Agra Pura Bahari Megapolitan Sukabumi. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, 5(4), 921–929. <https://doi.org/10.36312/jisip.v5i4.2363/http>
- Imaniar, N., Indrawan, A., & Nurmilah, R. (2020). PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR ( Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun ). *Jurnal Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, September, 583–591.
- Jannah, M. (2018). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor. *Banque Syar'i*, 4(1), 87–112.
- Mauludi, A. (2016). *Analisis Data Dengan Statistik* (R. ApriliyaRani (ed.); Pertama). Jakarta: Alim's Publishing.
- Sarwono, J. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif* (Edisi 2). Yogyakarta: Suluh Media.
- Sidauruk, T. D. (2021). *Pengantar Akuntansi 1*. Yogyakarta: Bintang Pustaka Madani.
- Suparman, D. (2018). Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Penjualan Spare Part Motor Di Pt. Slm (Selamat Lestari Mandiri). *Jurnal Ekonomi STIE PASIM SUKABUMI*, 07(02), 2.
- Susilowati, L. (2016). *Mahir Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang* (N. B. Asiyah (ed.)). Yogyakarta: KALIMEDIA.
- Susilowati, L. (2019). *Merakit Neraca Akuntansi*. Jakarta: Alim's Publishing.
- Triani, A., Suherman, A., & Sudarma, A. (2020). Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Jurnal Edukasi (Ekonomi, Pendidikan Dan Akuntansi)*, 8(2), 83. <https://doi.org/10.25157/je.v8i2.4019>
- Yusmeida, M., & Syahrul Zein, A. (2020). Pengaruh Penjualan Bersih Dan Beban Operasi Terhadap Laba Usaha Pada Pt. Wilmar Cahaya Indonesia Tbk. *Journal of Sharia Economics*, 1(2), 177–190. <https://doi.org/10.22373/jose.v1i2.646>