

PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR MELALUI PENJUALAN

Shofie Amaliyah¹, Daryono Setiadi², Samsul Anwar³

¹²³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Unwir

¹shofieamaliyah@gmail.co.id, ²daryonofe@unwir.ac.id, ³samsulanwarfe@unwir.ac.id

ABSTRACT - This study aims to determine how much influence Cost of Goods Sold has on Gross Profit through Sales at PT Asahimas Flat Glass Tbk. The method used in this study is an associative method with a quantitative approach.

It is said to be a quantitative approach, because the approach used in research proposals, the process of making hypotheses, data analysis and data conclusion drawing to writing uses aspects of measurement, formula calculations, and numerical data capacity. The technical analysis of the data used includes correlation analysis, coefficient of determination and path analysis and hypotheses (t test).

Based on the analysis results obtained from the analysis of the correlation coefficient between Cost of Goods Sold (X_1) on Sales (X_2) has a very strong and positive effect. The results of the analysis of the correlation coefficient between Sales (X_2) on Gross Profit (Y) have a low and negative effect.

Based on the results of the t-test calculation between Cost of Goods Sold (X_1) on Sales (X_2) is rejected, it is accepted, which means that Cost of Goods Sold itself has an effect on Sales. The results of the calculation of the t-test of Sales (X_2) on Gross Profit (Y) are accepted and rejected, which means that Sales themselves have no effect on Gross Profit.

Keywords: *Cost of Goods Sold, Sales, Gross Profit*

ABSTRAK - Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor melalui Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode asosiatif dengan pendekatan kuantitatif.

Dikatakan pendekatan kuantitatif, karena pendekatan yang digunakan dalam proposal penelitian, proses pembuatan hipotesis, analisis data dan penarikan kesimpulan data hingga penulisan menggunakan aspek pengukuran, perhitungan rumus, dan kapasitas data numerik. Untuk teknis analisis data yang digunakan meliputi analisis korelasi, koefisien determinasi dan analisis jalur dan hipotesis (uji t).

Berdasarkan hasil analisis diperoleh dari analisis koefisien korelasi antara Harga Pokok Penjualan (X_1) terhadap Penjualan (X_2) berpengaruh sangat kuat dan bersifat positif. Hasil analisis koefisien korelasi antara Penjualan (X_2) terhadap Laba Kotor (Y) berpengaruh rendah dan bersifat negatif.

Berdasarkan hasil perhitungan uji t antara Harga Pokok Penjualan (X_1) terhadap Penjualan (X_2) H_{10} ditolak H_{1a}

diterima yang berarti Harga Pokok Penjualan sendiri berpengaruh terhadap Penjualan. Hasil perhitungan uji t Penjualan (X_2) terhadap Laba Kotor (Y) H_{20} diterima H_{2a} ditolak yang berarti Penjualan sendiri tidak berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Kata Kunci : *Harga Pokok Penjualan, Penjualan, Laba Kotor*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Perusahaan Manufaktur merupakan bagian yang penting dalam perkembangan ekonomi nasional. Perusahaan manufaktur di Indonesia saat ini sudah banyak yang berkembang dengan cepat dan berupaya untuk menjadi yang terbaik dibandingkan dengan pesaingnya. Persaingan tersebut mendorong mereka untuk dapat menarik konsumen agar dapat bertahan di tengah persaingan serta dapat memperoleh laba yang maksimal.

Didirikannya sebuah perusahaan pada umumnya mempunyai suatu tujuan. Tujuan tersebut yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal dan untuk itu perusahaan harus melakukan efisiensi penggunaan biaya, semakin tinggi tingkat kesadaran pengguna biaya maka semakin besar pula laba yang diperoleh, kesadaran penggunaan biaya oleh semua pihak dalam perusahaan menyebabkan penggunaan biaya semakin kecil sehingga harga pokok penjualan semakin kompetitif dengan usaha lain yang

Shofie Amaliyah, Daryono Setiadi, Samsul Anwar

sejenis dan semakin besar pula laba yang diperoleh.

Laba kotor yaitu laba perusahaan sebelum dikurangi biaya-biaya yang termasuk beban perusahaan. Artinya laba yang pertama kali didapatkan oleh perusahaan. Laba kotor merupakan suatu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Besarnya laba kotor dipengaruhi oleh berbagai faktor yaitu perubahan harga jual, jumlah barang yang dijual dan harga pokok penjualan. Harga jual akan berdampak terhadap penerimaan hasil penjualan yang semakin besar jika kuantitas barang yang dijual semakin banyak akibatnya laba kotor yang diterima akan semakin besar. Laba kotor diperoleh dari hasil penjualan dikurangi harga pokok penjualan.

Kegiatan penjualan merupakan faktor penentu atas perolehan laba yang optimal sehingga kontinuitas perusahaan terjamin dengan perkembangan perusahaan yang diharapkan akan terus meningkat. Penjualan adalah jumlah pendapatan perusahaan yang diperoleh dengan cara menjual barang dan jasa baik secara kredit maupun tunai. Besar kecilnya penjualan dipengaruhi oleh harga jual per satuan produk (*price*) dan kuantitas atau volume produk yang dijual atau dihasilkan (*volume*).

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian forecasting telah bekerja secara tidak efisien, hal ini dapat ditanyakan atau dimintakan pertanggungjawaban kepada kepala bagian forecasting, apa sebabnya terjadi perubahan tersebut. Kenaikan ini kemungkinan disebabkan

oleh faktor eksternal, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau pembebanan aktiva tetap yang terlalu cepat sehingga tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan, atau mungkin disebabkan oleh faktor internal, yaitu adanya inefisiensi atau pemborosan-pemborosan.

Rumusan Masalah Penelitian

Sesuai dengan identifikasi masalah yang dikemukakan diatas, maka peneliti mencoba merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk ?
2. Bagaimana Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk ?
3. Bagaimana Harga Pokok Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk ?
4. Bagaimana pengaruh harga pokok penjualan terhadap penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk ?
5. Bagaimana pengaruh penjualan terhadap laba kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk ?
6. Bagaimana pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap laba kotor melalui Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk ?

Tujuan Penelitian

Tujuan yang dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk.
2. Untuk mengetahui Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk.
3. Untuk mengetahui Harga Pokok Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk.

4. Untuk mengetahui pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk.
5. Untuk mengetahui pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk.
6. Untuk mengetahui pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor melalui Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk.

TINJAUAN PUSTAKA

1.1. Laba Kotor

1.1.1. Pengertian Laba kotor

Laba kotor merupakan selisih pendapatan penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan. Disebut laba kotor karena jumlah ini masih harus dikurangi dengan beban-beban usaha.

Menurut **Jumingan (2019:148)**, menyatakan bahwa : “ Laba bruto adalah selisih antara penjualan bersih (unit penjualan kali harga jual) dengan harga pokok penjualan (unit penjualan kali unit cost)”.

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Laba Kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan.

Menurut **Soemarso S.R (2017:234)**, Menyatakan bahwa : “ Laba Kotor (gross profit) adalah penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan”.

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Laba Kotor adalah hasil dari penjualan bersih dikurangi dengan harga pokok penjualan.

Menurut **Kasmir (2018:303)**, menyatakan bahwa :“Laba kotor artinya laba

yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan”.

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Laba Kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi dengan beban perusahaan.

1.1.2. Sintesis Laba Kotor

Dari definisi para ahli diatas, dapat disintesis bahwa Laba Kotor adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok penjualan sebelum dikurangi dengan biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.

1.1.3. Indikator Laba Kotor

Indikator Laba Kotor menurut peneliti berdasarkan pendapat **Soemarso S.R (2017:234)**, yaitu :

1. Penjualan bersih
2. Harga pokok penjualan

Dengan keterangan :

1. Penjualan bersih adalah penjualan dikurangi dengan pengembalian, pengurangan harga, biaya transportasi yang dibayar untuk langganan dan potongan penjualan yang diambil.
2. Harga pokok penjualan adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual.

1.1.4. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Laba Kotor

Menurut **Jumingan (2019:167)**, menyatakan bahwa perubahan laba kotor pada dasarnya dapat disebabkan oleh empat faktor, yaitu :

1. Perubahan harga jual (*sales price variance*), yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya;
2. Perubahan kuantitas produk yang dijual (*sales volume variance*), yaitu adanya perbedaan

antara kuantitas produk yang direncanakan pada tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual (direalisasikan);

3. 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
4. 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.

1.2. Penjualan

1.2.1. Pengertian Penjualan

Penjualan atau menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi orang lain agar membeli barang dan jasa yang ditawarkan sehingga memberikan kepuasan timbal balik antara penjual dan pembeli. Penjualan (*sales*) adalah aktivitas atau bisnis dalam menjual produk barang atau jasa. Aktivitas penjualan adalah hal yang sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk meraih keuntungan.

Menurut **Kasmir (2018:305)** menyatakan bahwa : “Penjualan adalah omzet barang dan jasa yang dijual baik dalam unit ataupun dalam rupiah.”

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Penjualan adalah keuntungan yang diperoleh dari penjualan yang biasanya dinyatakan dalam bentuk rupiah.

Menurut **Jumingan (2019:32)** menyatakan bahwa : “Penjualan adalah penghasilan utama dari perusahaan dagang, perusahaan jasa atau perusahaan industri berupa hasil penjualan barang atau jasa kepada pembeli, langganan, penyewa, dan pemakai jasa lainnya.”

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Penjualan adalah penghasilan utama berupa hasil penjualan barang atau jasa di suatu perusahaan.

Menurut **Sadono Sukirno (2015:235)** menyatakan bahwa : “seluruh jumlah pendapatan yang diterima dari perusahaan dengan menjual barang yang diproduksinya dinamakan hasil penjualan total (TR.yaitu dari perkataan total revenue).”

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Penjualan adalah seluruh jumlah pendapatan perusahaan dari hasil produksi.

1.2.2. Sintesis Penjualan

Dari definisi para ahli diatas, dapat disintesis bahwa Penjualan adalah penghasilan utama dari perusahaan dagang, perusahaan jasa atau perusahaan industri dengan menjual barang yang diproduksinya kepada konsumen.

1.2.3. Indikator Penjualan

Indikator penjualan menurut peneliti berdasarkan pendapat **Sadono Sukirno (2015:235)** yaitu :

1. Jumlah Pendapatan

1.2.4. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Penjualan

Menurut **Kasmir (2016:305)** penjualan dipengaruhi oleh :

1. Harga jual

Harga jual adalah harga persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk yang dijual dipasaran. Penyebab berubahnya harga jual adalah perubahan harga jual persatuan. Dalam kondisi tertentu, harga jual dapat naik tetapi dapat pula turun.

2. Jumlah barang yang dijual

Jumlah barang yang dijual adalah banyaknya kuantitas atau jumlah barang (volume) yang dijual dalam suatu periode.

1.3. Harga Pokok Penjualan

1.3.1. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Harga 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.

Menurut **Irham Fahmi (2020:102)** menyatakan bahwa : “Harga Pokok Penjualan merupakan harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, juga disebut *cost of goods sold* (Siegel dan Shiem)”.

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Harga Pokok Penjualan merupakan biaya yang muncul dari barang yang diproduksi oleh perusahaan untuk kemudian dijual kembali.

Menurut **Jumingan (2019:32)** menyatakan bahwa : “Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok barang yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi”.

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Harga Pokok Penjualan ialah harga pokok yang dikeluarkan perusahaan untuk membeli suatu barang untuk kemudian dijual kembali dengan harga jual yang lebih tinggi.

Menurut **Kasmir (2018:306)** menyatakan bahwa : “Harga Pokok Penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-

biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut”.

Berdasarkan definisi ahli diatas dapat dimaknai bahwa Harga Pokok Penjualan merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan pada saat memproduksi suatu barang atau jasa baik produk mentah, produk setengah jadi maupun produk jadi kemudian dijual kembali oleh perusahaan.

1.3.2. Sintesis Harga Pokok Penjualan

Dari definisi para ahli diatas, dapat disintesis bahwa Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok barang dagangan yang dibeli sebagai bahan baku untuk menjadi barang dengan ditambah dengan biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut untuk kemudian dijual kembali oleh perusahaan selama suatu periode akuntansi.

1.3.3. Indikator Harga Pokok Penjualan

Indikator Harga pokok penjualan menurut peneliti berdasarkan pendapat **Kasmir (2018:306)**, yaitu :

1. Harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa
2. Biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan

1.3.4. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

Menurut **Jumingan (2019:166)** faktor harga pokok penjualan dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual yang dihasilkan tersebut.

1. Kuantitas produk yang dijual

Shofie Amaliyah, Daryono Setiadi, Samsul Anwar**2. Harga pokok per satuan produk**

Penjelasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi Harga Pokok Penjualan diatas adalah:

1. Kuantitas produk yang dijual yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas atau volume yang dijual atau diproduksi.
2. Harga pokok per satuan produk yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (unit cost) menurut bujet/tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah suatu teknik atau cara mencari, memperoleh, mengumpulkan atau mencatat data yang digunakan untuk keperluan menyusun suatu karya ilmiah dan kemudian menganalisa faktor-faktor yang berhubungan dengan pokok-pokok permasalahan sehingga akan terdapat suatu kebenaran data-data yang diperoleh.

Menurut **Sugiyono (2017:02)** menyatakan bahwa :“Metodologi penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu”.

Berdasarkan tingkat eksplanasinya (tingkat kejelasan) penelitian dibagi menjadi sebagai berikut :

1. Metode Deskriptif

Menurut **Sugiyono (2017:21)** menyatakan bahwa :“Metode deskriptif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan

gambaran terhadap objek yang diteliti melalui sampel atau populasi sebagaimana adanya”.

2. Metode Asosiatif

Menurut **Sugiyono (2017:21)** menyatakan bahwa : “Metode asosiatif merupakan metode penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh dan juga hubungan antara dua variabel atau lebih”.

Berdasarkan teori tersebut, maka peneliti menetapkan metode deskriptif asosiatif dalam penelitian ini yang digunakan untuk memberikan gambaran mengenai masing-masing variabel yaitu X_1, X_2, Y dan hubungan harga pokok penjualan terhadap laba kotor melalui penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk yang dilakukan secara parsial dan intervening. Data yang diperoleh peneliti berdasarkan dari sampel dan populasi.

Populasi dan Sampel Penelitian**1. Populasi**

Menurut **Sugiyono (2017:61)** menyatakan bahwa : “ Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya”.

Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh data laporan keuangan berupa harga pokok penjualan, penjualan dan laba kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk sejak berdiri dari tahun 2002 sampai dengan sekarang.

2. Sampel

Menurut **Sugiyono (2017:62)** menyatakan bahwa : “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”.

Dalam penelitian ini ukuran sampel yang diambil adalah laporan keuangan berupa neraca dan laporan laba rugi pada PT Asahimas Flat Glass Tbk selama kurun waktu enam periode dari tahun 2015 sampai dengan 2020.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun metode pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu dengan cara :

1. Riset Internet

Pengumpulan data dalam teknik ini berasal dari situs-situs terkait yang dapat dipercaya untuk memperoleh informasi tambahan berupa literatur, jurnal, maupun data lainnya.

Sumber Data dan Jenis Data

1. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini melihat dari Laporan Laba/Rugi, Neraca dan Laporan Keuangan atau pembukuan-pembukuan PT Asahimas Flat Glass Tbk melalui Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia Fakultas Ekonomi Universitas Wiralodra.

2. Jenis Data

Jenis data dalam penelitian ini, antara lain :

1. Data kuantitatif

Data kuantitatif berupa bilangan atau angka yang absolute dapat dikumpulkan dan dibaca sehingga relative lebih mudah dengan melihat masing-masing angka peneliti untuk dapat membuat persepsi.

2. Data sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Contoh data sekunder

misalnya catatan atau dokumentasi perusahaan berupa absensi, gaji, laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, data yang diperoleh dari majalah dan lain sebagainya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bagian ini akan menjelaskan tentang perkembangan Harga Pokok Penjualan, Penjualan dan Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk selama enam tahun dari tahun 2015 sampai 2020, pembahasannya sebagai berikut :

Perkembangan Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk

**Perkembangan Laba Kotor
PT Asahimas Flat Glass Tbk
Tahun 2015 - 2020**

Tahun	Laba Kotor (Dalam Jutaan Rupiah)	Naik / Turun (Dalam Jutaan Rupiah)	Perubahan
2015	797.315		
2016	784.524	-12.791	-2%
2017	587.634	-196.890	-25%
2018	657.304	69.670	12%
2019	408.186	-249.118	-38%
2020	302.983	-105.203	-26%
Jumlah	3.537.946		
Mean	589.657,7		

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa Perkembangan Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk adalah sebagai berikut :

1. Laba Kotor pada tahun 2015 sebesar Rp. 797.315.000.000.
2. Laba Kotor pada tahun 2016 sebesar Rp. 784.524.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -12.791.000.000 atau turun sebesar -2%%

Shofie Amaliyah, Daryono Setiadi, Samsul Anwar

dari tahun 2015 Rp. 797.315.000.000 menjadi Rp. 784.524.000.000.

3. Laba Kotor pada tahun 2017 sebesar Rp. 587.634.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -196.890.000.000 atau turun sebesar -25% dari tahun 2016 Rp. 784.524.000.000 menjadi Rp. 587.634.000.000.
4. Laba Kotor pada tahun 2018 sebesar Rp. 657.304.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 69.670.000.000 atau naik sebesar 12% dari tahun 2017 Rp. 587.634.000.000 menjadi Rp. 657.304.000.000.
5. Laba Kotor pada tahun 2019 sebesar Rp. 408.186.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -249.118.000.000 atau turun sebesar -38% dari tahun 2018 Rp. 657.304.000.000 menjadi Rp. 408.186.000.000.
6. Laba Kotor pada tahun 2020 sebesar Rp. 302.983.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -105.203.000.000 atau turun sebesar -26% dari tahun 2019 Rp. 408.186.000.000 menjadi Rp. 302.983.000.000.

Berdasarkan perkembangan Laba Kotor diatas, maka dapat dilihat bahwa jumlah Laba Kotor dari tahun 2015 sampai tahun 2020 yaitu **Rp 3.537.946.000.000** dengan rata-rata sebesar **Rp. 589.657.666.667**.

Perkembangan Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk

Perkembangan Penjualan PT Asahimas Flat Glass Tbk Tahun 2015 - 2020

Tahun	Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	Naik / Turun (Dalam Jutaan	Perubahan
2015	3.665.989		
2016	3.724.075	58.086	2%
2017	3.885.791	161.716	4%
2018	4.443.262	557.471	14%
2019	4.289.776	- 153.486	-3%
2020	3.768.789	- 520.987	-12%
Jumlah	23.777.682		
Mean	3.962.947		

		Rupiah)	
2015	3.665.989		
2016	3.724.075	58.086	2%
2017	3.885.791	161.716	4%
2018	4.443.262	557.471	14%
2019	4.289.776	- 153.486	-3%
2020	3.768.789	- 520.987	-12%
Jumlah	23.777.682		
Mean	3.962.947		

Berdasarkan tabel 4.6 diatas dapat dilihat bahwa Perkembangan Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk adalah sebagai berikut :

1. Penjualan pada tahun 2015 sebesar Rp. 3.665.989.000.000.
2. Penjualan pada tahun 2016 sebesar Rp. 3.724.075.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 58.086.000.000 atau naik sebesar 2% dari tahun 2015 Rp. 3.665.989.000.000 menjadi Rp. 3.724.075.000.000.
3. Penjualan pada tahun 2017 sebesar Rp. 3.885.791.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 161.716.000.000 atau naik sebesar 4% dari tahun 2016 Rp. 3.724.075.000.000 menjadi Rp. 3.885.791.000.000.
4. Penjualan pada tahun 2018 sebesar Rp. 4.443.262.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 557.471.000.000 atau naik sebesar 14% dari tahun 2017 Rp. 3.885.791.000.000 menjadi Rp. 4.443.262.000.000.
5. Penjualan pada tahun 2019 sebesar Rp. 4.289.776.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -153.486.000.000 atau turun sebesar -3% dari tahun 2018 Rp. 4.443.262.000.000 menjadi Rp. 4.289.776.000.000.

Shofie Amaliyah, Daryono Setiadi, Samsul Anwar

6. Penjualan pada tahun 2020 sebesar Rp. 3.768.789.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -520.987.000.000 atau turun sebesar -12% dari tahun 2019 Rp. 4.289.776.000.000 menjadi Rp. 3.768.789.000.000.
2. Harga Pokok Penjualan pada tahun 2016 sebesar Rp. 2.939.551.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 70.877.000.000 atau naik sebesar 2,5% dari tahun 2015 Rp. 2.868.674.000.000 menjadi Rp. 2.939.551.000.000.

Berdasarkan perkembangan Penjualan diatas, maka dapat dilihat bahwa jumlah Penjualan dari tahun 2015 sampai tahun 2020 yaitu **Rp 23.777.682.000.000** dengan rata-rata sebesar **Rp. 3.962.947.000.000**.

Perkembangan Harga Pokok Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk

**Perkembangan Harga Pokok Penjualan
PT Asahimas Flat Glass Tbk
Tahun 2015 - 2020**

Harga Pokok Penjualan			
Tahun	Harga Pokok Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	Naik / Turun (Dalam Jutaan Rupiah)	Perubahan
2015	2.868.674		
2016	2.939.551	70.877	2,5%
2017	3.298.157	358.606	12,2%
2018	3.785.958	487.801	14,8%
2019	3.881.590	95.632	2,5%
2020	3.464.806	- 416.784	-10,7%
Jumlah	20.238.736		
Mean	3.373.122,7		

Berdasarkan tabel 4.7 diatas dapat dilihat bahwa Perkembangan Harga Pokok Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk adalah sebagai berikut :

1. Harga Pokok Penjualan pada tahun 2015 sebesar Rp. 2.868.674.000.000.

3. Harga Pokok Penjualan pada tahun 2017 sebesar Rp. 3.298.157.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 358.606.000.000 atau naik sebesar 12,2% dari tahun 2016 Rp. 2.939.551.000.000 menjadi Rp. 3.298.157.000.000.

4. Harga Pokok Penjualan pada tahun 2018 sebesar Rp 3.785.958.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 487.801.000.000 atau naik sebesar 14,8% dari tahun 2017 Rp. 3.298.157.000.000 menjadi Rp. Rp3.785.958.000.000.

5. Harga Pokok Penjualan pada tahun 2019 sebesar Rp. 3.881.590.000.000 mengalami peningkatan sebesar Rp. 95.632.000.000 atau naik sebesar 2,5% dari tahun 2018 Rp. 3.785.958.000.000 menjadi Rp. 3.881.590.000.000.

6. Harga Pokok Penjualan pada tahun 2020 sebesar Rp 3.464.806.000.000 mengalami penurunan sebesar Rp. -416.784.000.000 atau turun sebesar -10,7% dari tahun 2019 Rp. 3.881.590.000.000 menjadi Rp. Rp 3.464.806.000.000.

Berdasarkan Perkembangan Harga Pokok Penjualan diatas, maka dapat dilihat bahwa jumlah Harga Pokok Penjualan dari tahun 2015 sampai

tahun 2020 yaitu **Rp. 20.238.736.000.000** dengan rata-rata sebesar **Rp. 3.373.122.666.667**.

A. Analisis Korelasi Tunggal

1. Analisis Korelasi Tunggal Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan, dimana teknik analisis data yang digunakan adalah analisis korelasi tunggal. Analisis bagaimana pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan adalah sebagai berikut :

**Analisis Korelasi X_1 (HPP) terhadap X_2 (Penjualan)
PT Asahimas Flat Glass Tbk
Tahun 2015 – 2020
(Dalam Miliar Rupiah)**

X_1	X_2	X_1^2	X_2^2	X_1X_2
2.868	3.665	8.225.424	13.432.225	10.511.220
2.939	3.724	8.637.721	13.868.176	10.944.836
3.298	3.885	10.876.804	15.093.225	12.812.730
3.785	4.443	14.326.225	19.740.249	16.816.755
3.881	4.289	15.062.161	18.395.521	16.645.609
3.464	3.768	11.999.296	14.197.824	13.052.352
20.235	23.774	69.127.631	94.727.220	80.783.502

$$r_{xy} = \frac{n(\sum x_1x_2) - (\sum x_1 \sum x_2)}{\sqrt{(n\sum x_1^2 - (\sum x_1)^2) \cdot (n\sum x_2^2 - (\sum x_2)^2)}}$$

$$r_{xy} = \frac{6(80783502) - (20235)(23774)}{\sqrt{(6.69127631 - (20235)^2) \cdot (6.94727220 - (23774)^2)}}$$

$$r_{xy} = \frac{484701012 - 481066890}{\sqrt{(414765786 - 409455225) \cdot (568363320 - 565203076)}}$$

$$r_{xy} = \frac{3634122}{\sqrt{(5310561) \cdot (3160244)}}$$

$$r_{xy} = \frac{3634122}{\sqrt{167826685368}}$$

$$r_{xy} = \frac{3634122}{4096666}$$

$r_{xy} = 0,89$

Berdasarkan perhitungan korelasi diatas maka diperoleh koefisien antara Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan adalah sebesar 0,89 yang berarti koefisien korelasinya adalah sangat kuat dan bersifat positif (searah)

2. Analisis Korelasi Tunggal Penjualan terhadap Laba Kotor

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor, dimana teknik analisis data yang digunakan adalah analisis korelasi tunggal. Analisis bagaimana pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor adalah sebagai berikut :

**Analisis Korelasi X_2 (Penjualan) terhadap Y (Laba Kotor)
PT Asahimas Flat Glass Tbk
Tahun 2015 – 2020
(Dalam Miliar Rupiah)**

X_2	Y	X_2^2	Y^2	X_2Y
3.665	797	13.432.225	635.209	2.921.005
3.724	784	13.868.176	614.656	2.919.616
3.885	587	15.093.225	344.569	2.280.495
4.443	657	19.740.249	431.649	2.919.051
4.289	408	18.395.521	166.464	1.749.912
3.768	302	14.197.824	91.204	1.137.936
23.774	3.535	94.727.220	2283751	13.928.015

$$r_{xy} = \frac{n(\sum X_2y) - (\sum X_2 \sum Y)}{\sqrt{(n\sum X_2^2 - (\sum X_2)^2) \cdot (n\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

$$r_{xy} = \frac{6(13928015) - (23774)(3535)}{\sqrt{(6.94727220 - (23774)^2) \cdot (6.2283751 - (3535)^2)}}$$

$$r_{xy} = \frac{8356090 - 84041090}{\sqrt{(568363320 - 565203076) \cdot (13702506 - 12496225)}}$$

$$r_{xy} = \frac{-473000}{\sqrt{(3160244) \cdot (1206281)}}$$

$$r_{xy} = \frac{-473000}{\sqrt{381214229256}}$$

$$r_{xy} = \frac{-473000}{1952471}$$

$$r_{xy} = -0,24$$

Berdasarkan perhitungan korelasi diatas maka diperoleh koefisien antara Penjualan terhadap Laba Kotor adalah sebesar -0,24 yang berarti koefisien korelasinya adalah rendah dan bersifat negatif.

B. Analisis Koefisien Determinasi

1. Analisis Koefisien Determinasi Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan

Untuk mengukur berapa besar kontribusi pengaruh besarnya Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan, maka digunakan perhitungan koefisien determinasi yaitu sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

$$Kd = 0,89^2 \times 100\%$$

$$Kd = 0,7921 \times 100\%$$

$$Kd = 79,21\%$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh koefisien determinasi sebesar **79,21%**. Kontribusi yang diberikan Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan yaitu **79,21%** dan sisanya **20,79%** dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

2. Analisis Koefisien Determinasi Penjualan terhadap Laba Kotor

Untuk mengukur berapa besar kontribusi pengaruh besarnya Penjualan terhadap Laba Kotor, maka digunakan perhitungan koefisien determinasi yaitu sebagai berikut :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

$$Kd = 0,24^2 \times 100\%$$

$$Kd = 0,0576 \times 100\%$$

$$Kd = 5,76\%$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh koefisien determinasi sebesar **5,76%**. Kontribusi yang diberikan Penjualan terhadap Laba Kotor yaitu **5,76%** dan sisanya **94,24%** dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

C. Analisis Jalur

Untuk mencari koefisien jalur diperoleh dari persamaan :

$$r_{12} = p_{21}$$

$$r_{1y} = p_{y1} + p_{y2} \cdot r_{12}$$

$$r_{2y} = p_{y1} \cdot r_{12} + p_{y2}$$

Setelah diperoleh korelasi X_1 terhadap X_2 sebesar 0,89 dan korelasi X_2 terhadap Y sebesar 0,24 maka untuk mengetahui koefisien jalur dibutuhkan korelasi X_1 terhadap Y dengan perhitungan sebagai berikut :

Analisis Jalur Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor PT Asahimas Flat Glass Tbk Tahun 2015 – 2020 (Dalam Miliar Rupiah)

X_1	Y	X_1^2	Y^2	X_1Y
2.868	797	8.225.424	635.209	2.285.796
2.939	784	8.637.721	614.656	2.304.176
3.298	587	10.876.804	344.569	1.935.926
3.785	657	14.326.225	431.649	2.486.745
3.881	408	15.062.161	166.464	1.583.448
3.464	302	11.999.296	91.204	1.046.128
20.235	3.535	69.127.631	2.283.751	11.642.219

$$r_{yx} = \frac{n(\sum X_1Y) - (\sum X_1) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{(n\sum X_1^2 - (\sum X_1)^2) \cdot (n\sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r_{yx} = \frac{6(11642219) - (20235)(3535)}{\sqrt{(6 \cdot 69127631 - (20235)^2) \cdot (6 \cdot 2283751 - (3535)^2)}}$$

Shofie Amaliyah, Daryono Setiadi, Samsul Anwar

$$r_{yx} = \frac{69853314 - 71530725}{\sqrt{(414765786 - 409455225) \cdot (13702506 - 12496225)}} = \frac{p_{y1}}{[(1) - (0,79)]}$$

$$r_{yx} = \frac{-1677411}{\sqrt{5310561.1206281}}$$

$$r_{yx} = \frac{-1677411}{2531013}$$

$$r_{yx} = -0,662$$

Berdasarkan perhitungan diatas diperoleh hasil korelasi antara Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor sebesar -0,662 yang berarti bahwa pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor adalah kuat atau mempunyai pengaruh yang signifikan dan negatif.

maka didapatkan nilai korelasi sebagai berikut :

$$r_{12} = 0,89$$

$$r_{1y} = -0,66$$

$$r_{2y} = -0,24$$

Sehingga dapat dihitung analisis jalurnya sebagai berikut :

$$r_{12} = p_{21}$$

$$r_{1y} = p_{y1} + p_{y2} \cdot r_{12}$$

$$r_{2y} = p_{y1} \cdot r_{12} + p_{y2}$$

$$0,89 = p_{21}$$

$$-0,66 = p_{y1} + p_{y2} \cdot 0,89$$

$$-0,24 = p_{y1} \cdot 0,89 + p_{y2}$$

Mencari Nilai Koefisien jalur p_{y1}

$$p_{y1} = \frac{\begin{bmatrix} r_{1y} & r_{12} \\ r_{2y} & 1,00 \end{bmatrix}}{\begin{bmatrix} 1,00 & r_{12} \\ r_{12} & 1,00 \end{bmatrix}}$$

$$p_{y1} = \frac{\begin{bmatrix} -0,66 & 0,89 \\ -0,24 & 1,00 \end{bmatrix}}{\begin{bmatrix} 1,00 & 0,89 \\ 0,89 & 1,00 \end{bmatrix}}$$

$$p_{y1} = \frac{[(-0,66 \times 1,00) - (0,89 \times -0,24)]}{[(1,00 \times 1,00) - (0,89 \times 0,89)]}$$

$$p_{y1} = \frac{[(-0,66) - (-0,21)]}{[(1) - (0,79)]}$$

$$p_{y1} = \frac{[-0,45]}{[0,21]}$$

$$= -2,14$$

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh $p_{y1} = -2,14$. Artinya koefisien jalur X_1 terhadap Y adalah -2,14

Mencari Nilai Koefisien jalur p_{y2}

$$p_{y2} = \frac{\begin{bmatrix} 1,00 & r_{1y} \\ r_{12} & r_{2y} \end{bmatrix}}{\begin{bmatrix} 1,00 & r_{12} \\ r_{12} & 1,00 \end{bmatrix}}$$

$$p_{y2} = \frac{\begin{bmatrix} 1,00 & -0,66 \\ 0,89 & -0,24 \end{bmatrix}}{\begin{bmatrix} 1,00 & 0,89 \\ 0,89 & 1,00 \end{bmatrix}}$$

$$p_{y2} = \frac{[(1,00 \times -0,24) - (-0,66 \times 0,89)]}{[(1,00 \times 1,00) - (0,89 \times 0,89)]}$$

$$p_{y2} = \frac{[(-0,24) - (-0,59)]}{[(1) - (0,79)]}$$

$$p_{y2} = \frac{[0,35]}{[0,21]}$$

$$p_{y2} = 1,66$$

Dari perhitungan diatas diperoleh $p_{y2} = 1,66$. Artinya koefisien jalur X_2 terhadap Y adalah 1,66. Koefisien jalur X_1 terhadap Y melalui X_2 dapat dihitung sebagai berikut :

$$P_{intervening} = p_{y1} + p_{y2} \cdot r_{12}$$

$$P_{intervening} = (-2,14) + 1,66 \cdot 0,89$$

$$P_{intervening} = (-2,14) + 1,477$$

$$P_{intervening} = -0,66$$

Dari perhitungan diatas diperoleh $P_{intervening} = -0,66$ artinya harga pokok penjualan terhadap laba kotor melalui penjualan yang diberikan dapat dikategorikan memiliki pengaruh kuat dan negatif.

D. Uji Hipotesis (Uji T)

1. Uji Parsial (Uji t) pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan

Untuk menguji koefisien diatas maka akan digunakan uji t, untuk membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Adapun hipotesisnya adalah sebagai berikut :

H_10 ; $r = 0$ Tidak terdapat pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Penjualan

H_10 ; $r \neq 0$ Terdapat pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan

Berdasarkan data yang diperoleh maka besarnya t adalah sebagai berikut :

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$t = \frac{0,89\sqrt{6-2}}{\sqrt{1-0,89^2}}$$

$$t = \frac{0,89\sqrt{4}}{\sqrt{1-0,89^2}}$$

$$t = \frac{0,89 \times 2}{\sqrt{1-0,7921}}$$

$$t = \frac{1,78}{0,2079}$$

$$t = 8,562$$

Berdasarkan perhitungan diatas, diketahui t_{hitung} sebesar (8,562). digunakan uji dua pihak, dengan taraf signifikan 5% dan derajat kebebasan (dk) $6-2 = 4$ didapatkan nilai t_{tabel} sebesar 2.776. karena $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($8,862 > 2.776$), maka H_{10} ditolak H_{1a} diterima yang berarti Harga Pokok Penjualan sendiri berpengaruh terhadap Penjualan.

2. Uji Parsial (Uji t) pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor

Untuk menguji koefisien diatas maka akan digunakan uji t, untuk membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Adapun hipotesisnya adalah sebagai berikut :

H_10 ; $r = 0$ Tidak terdapat pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor

H_10 ; $r \neq 0$ Terdapat pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor

Berdasarkan data yang diperoleh maka besarnya t adalah sebagai berikut :

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

$$t = \frac{-0,24\sqrt{6-2}}{\sqrt{1-(-0,24)^2}}$$

$$t = \frac{-0,24\sqrt{4}}{\sqrt{1-0,7744}}$$

$$t = \frac{-0,24 \times 2}{\sqrt{1-0,0576}}$$

$$t = \frac{-0,48}{0,9424}$$

$$t = -0,509$$

Berdasarkan perhitungan diatas, diketahui t_{hitung} sebesar (-0,509). digunakan uji dua pihak, dengan taraf signifikan 5% dan derajat kebebasan (dk) $6-2 = 4$ didapatkan nilai t_{tabel} sebesar 2.776. karena $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($-0,509 < 2.776$), maka H_{20} diterima H_{2a} ditolak yang berarti Penjualan sendiri tidak berpengaruh terhadap Laba Kotor.

Pembahasan

Pembahasan ini membandingkan penelitian yang dilakukan oleh penulis dengan penelitian yang terdapat pada hasil penelitian terdahulu. Perbandingan tersebut yaitu sebagai berikut :

1. Perbandingan antara Hasil Penelitian dengan Penelitian yang Relevan mengenai pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dari Analisis koefisien korelasi antara Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan 0,94 mempunyai hubungan sangat kuat dan bersifat positif (searah). Analisis Koefisien Determinasi dari hasil perhitungan diperoleh Koefisien Determinasi sebesar 88,36% dan sisanya 11,64% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Penelitian ini dilakukan oleh Francisca Sestri Goestjahjanti dan Christina Catur Widayati (2019) dengan judul Significance Effect Cost of Goods Sold and Inventory on Sales PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk. Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil dari uji analisis korelasi sederhana adalah sebesar $R = 0.998$, artinya hubungan Harga Pokok Penjualan (X_1) ke Penjualan (Y), X_1 dan Y sangat kuat dan positif. Hasil dari koefisien determinasi (R^2) adalah $= 0,996$, yang artinya besarnya pengaruh antara Variabel Harga Pokok Penjualan (X_1) atas Penjualan (Y) = 99,60% dan sisanya 0,40% dipengaruhi oleh faktor lain di luar ini.

Berdasarkan hasil pengujian penelitian tersebut dapat membuktikan adanya pengaruh secara signifikan antara Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam hasil

penelitian yang dilakukan oleh peneliti didukung dan diperkuat oleh jurnal diatas.

2. Perbandingan antara Hasil Penelitian dengan Penelitian yang Relevan mengenai pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dari Analisis Korelasi dari perhitungan korelasi maka diperoleh koefisien korelasi antara Penjualan terhadap Laba Kotor -0,24 yang berarti koefisien korelasinya adalah rendah dan bersifat negatif. Analisis Koefisien Determinasi dari hasil perhitungan diperoleh Koefisien Determinasi sebesar **5,76%** dan sisanya **94,24%** dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Penelitian ini dilakukan Niar Imaniar , Andri Indrawan dan Risma Nurmilah (2020) dengan berjudul Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun). Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sukabumi. Berdasarkan penelitian ini diperoleh hasil penelitian koefisien determinasi menunjukkan R^2 adalah sebesar 0,178 atau 17,8%. Jadi dapat dikatakan bahwa laba kotor 17,8% dipengaruhi oleh penjualan dan 82,2% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Berdasarkan hasil pengujian penelitian tersebut dapat membuktikan adanya pengaruh secara signifikan antara Penjualan terhadap Laba Kotor. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti didukung dan diperkuat oleh jurnal diatas.

3. Perbandingan antara Hasil Penelitian dengan Penelitian yang Relevan mengenai pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor melalui Laba Kotor

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dari perhitungan analisis jalur dapat ditemukan dari perhitungan tersebut variabel X_1 (Harga Pokok Penjualan) terhadap Y (Laba Kotor) melalui X_2 (Penjualan) diperoleh hasil $-0,66$ artinya harga pokok penjualan terhadap laba kotor melalui penjualan yang diberikan dapat dikategorikan memiliki pengaruh yang kuat dan negatif.

Penelitian ini dilakukan Syarifah N.J Dalimundhe (2017) dengan berjudul Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT. PERDANA GAPURAPRIMA Tbk. Institut Agama Islam Negeri, Padangsidimpuan. Berdasarkan penelitian ini diperoleh bahwa secara simultan (uji F), penjualan dan harga pokok penjualan simultan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor dengan nilai $t_{hitung} > F_{tabel}$ ($62688,281 > 3,33$). Hasil dari koefisien determinasi (R^2) di peroleh sebesar 1,000 artinya terjadi hubungan yang kuat antara variabel Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor karena nilainya 1.

Penelitian ini dilakukan Lisa Julia Sari Nasution (2018) Dengan Judul Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk. Berdasarkan penelitian ini

diperoleh bahwa Hasil uji signifikan simultan (uji F) nilai F_{hitung} penjualan dan harga pokok penjualan sebesar 12,317 dan nilai F_{tabel} sebesar 3,285. Menentukan F_{tabel} dapat dilihat pada tabel statistik pada tingkat signifikansi 0,05 dengan df 1 (jumlah variabel-1) dan df 2 (n-k-1). Hasil analisis uji F menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($12,317 > 3,285$) maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya ada pengaruh secara simultan antara variabel penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor.

Berdasarkan hasil pengujian penelitian tersebut dapat membuktikan adanya pengaruh secara signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen. dan peneliti juga memiliki kesamaan dimana variabel independen yang diteliti oleh peneliti yaitu Harga Pokok Penjualan dan Penjualan terhadap variabel dependen yaitu Laba Kotor. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti didukung dan diperkuat oleh jurnal diatas.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan dan analisa yang telah dilakukan oleh peneliti selama penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan di PT Asahimas Flat Glass Tbk, maka peneliti dapat mengambil kesimpulan yaitu Perkembangan Laba Kotor pada PT Asahimas Flat Glass Tbk selama enam tahun dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 mengalami

Shofie Amaliyah, Daryono Setiadi, Samsul Anwar

kondisi naik turun dengan jumlah Rp. 3.5337.946.000.000. Selain itu rata-rata Penjualan selama enam tahun sebesar Rp. 589.657.666.667. Perkembangan Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk selama enam tahun dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 mengalami kondisi naik turun dengan jumlah Rp. 23.777.682.000.000. Selain itu rata-rata Penjualan selama enam tahun sebesar Rp. 3.962.947.000.000. Perkembangan Harga Pokok Penjualan pada PT Asahimas Flat Glass Tbk selama enam tahun dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2020 mengalami kondisi kenaikan setiap tahunnya dengan jumlah Rp. 20.238.736.000.000. Selain itu rata-rata Harga Pokok Penjualan selama enam tahun sebesar Rp. 3.373.122.666.667.

Hasil Analisis Korelasi antara Harga Pokok Penjualan terhadap Penjualan 0,89 mempunyai hubungan sangat kuat dan bersifat positif (searah) dan hasil perhitungan Koefisien Determinasi sebesar 79,21% dan sisanya 20,79% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Hasil Analisis Korelasi antara Penjualan terhadap Laba Kotor -0,24 yang berarti koefisien korelasinya adalah rendah dan bersifat negatif dan hasil perhitungan Koefisien Determinasi sebesar 5,76% dan sisanya 94,24% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Hasil Analisis Jalur dapat ditemukan dari perhitungan variabel X_1 (Harga Pokok Penjualan) terhadap Y (Laba Kotor) melalui X_2 (Penjualan) diperoleh hasil $-0,66$ artinya harga pokok penjualan terhadap laba kotor melalui penjualan

yang diberikan dapat dikategorikan memiliki pengaruh yang kuat dan negatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Bunga Teratai (2017) "*Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan sub sektor food and beverage yang terdaftar di bursa efek indonesia*". Universitas Mulawarman, Samarinda.
- Dina Satriani dan Vina Vijaya Kusuma (2020) "*Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan*". STTIKOM Insan Unggul.
- Dwi Saraswati dan Ardiansyah Putra Hrp (2020) pada jurnalnya yang berjudul "*Pengaruh Penjualan Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada Pt. Trans Engineering Sentosa (Tes)*".
- Fahmi, Irham. 2020. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung : Alfabeta.
- Francisca Sestri Goestjahjanti dan Christina Catur Widayati (2019) "*Significance Effect Cost of Goods Sold and Inventory on Sales PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk*".
- Ghozali, Imam. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate Pangan Program IBM SPSS 25 Edisi 9*. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Jumingan. 2019. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Kasmir. 2018. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Lisa Julia Sari Nasution (2018) pada jurnalnya yang berjudul "*Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Aneka Tambang Tbk.*" Institut Agama Islam Negeri, Padangsidempuan.
- Niar Imaniar , Andri Indrawan dan Risma Nurmilah (2020) "*Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun)*". Program

Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi,
Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

Siswadi Sululing dan Doddy Asharudin (2016)
“*Analisis Harga Pokok Penjualan Pada
Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66
Luwuk*” Fakultas Ekonomi Universitas
Muhammadiyah Luwuk.

Soemarso S.R .2017. *akuntansi suatu pengantar*.
Jakarta : Salemba Empat.

Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif
Kualitatif dan R&D*. Bandung ; Alfabeta.

Sugiyono. 2017. *Statistik Untuk Penelitian* .
Bandung ; Alfabeta.

Sukirno, Sadono. 2015. *Mikro Ekonomi, Teori
Pengantar*. Penerbit PT. Raja Grafindo
Persada, Jakarta.

Suriani dan Adi Lesmana (2020) “*Analisis Harga
Pokok Penjualan Dan Biaya Produksi
Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada Pt
Gajah Tunggal Tbk Tahun 2015-2018)*”.

Syarifah N.J Dalimundhe (2017) ” *Pengaruh
Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan
Terhadap Perubahan Laba Kotor Pada PT.
PERDANA GAPURAPRIMA Tbk*”. Institut
Agama Islam Negeri, Padangsidempuan.

Yuliana (2019) “*Analisis Laba Kotor Pada PT
UNILEVER INDONESIA Tbk*”. Akademi
Keuangan dan Perbankan Graha Arta
Khatulistiwa.