

Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih pada PT Mustika Ratu Tbk

Safira Amelia*, Muhammad Yasin
Universitas Jaya Baya, Indonesia
Email: safirameliaaaa@gmail.com*

Abstrak

Latar belakang penelitian ini adalah pentingnya pengelolaan beban pokok penjualan (BPP) dalam mempengaruhi laba bersih perusahaan, khususnya pada PT Mustika Ratu Tbk, yang bergerak di industri kosmetik dan jamu tradisional. Fluktuasi BPP yang cenderung meningkat setiap tahun, terutama pada triwulan IV, berpotensi mengurangi laba bersih perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh beban pokok penjualan (BPP) terhadap laba bersih pada PT Mustika Ratu Tbk. Beban pokok penjualan merupakan salah satu komponen utama dalam laporan laba rugi yang secara langsung memengaruhi besar kecilnya laba perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan analisis regresi sederhana. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diambil dari laporan keuangan tahunan PT Mustika Ratu Tbk selama periode 2018–2023. Hasil analisis menunjukkan bahwa beban pokok penjualan memiliki pengaruh negatif yang signifikan terhadap laba bersih. Semakin tinggi beban pokok penjualan, semakin kecil laba bersih yang diperoleh perusahaan. Temuan ini mengindikasikan pentingnya efisiensi dalam pengelolaan biaya produksi dan distribusi untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi manajemen dalam mengambil keputusan strategis yang berkaitan dengan pengendalian biaya dan peningkatan kinerja keuangan.

Kata kunci: Beban Pokok Penjualan, Laba Bersih, Profitabilitas, PT Mustika Ratu Tbk

Abstract

The background of this study is the importance of managing cost of goods sold (COGS) in influencing a company's net profit, particularly at PT Mustika Ratu Tbk, which operates in the cosmetics and traditional herbal medicine industry. Fluctuations in COGS, which tend to increase every year, especially in the fourth quarter, have the potential to reduce the company's net profit. This study aims to analyze the effect of cost of goods sold (COGS) on net profit at PT Mustika Ratu Tbk. Cost of goods sold is one of the main components in the income statement that directly affects the size of a company's profit. The research method used is quantitative with a descriptive approach and simple regression analysis. The data used are secondary data taken from the annual financial statements of PT Mustika Ratu Tbk for the period 2018–2023. The analysis results show that cost of goods sold has a significant negative effect on net profit. The higher the cost of goods sold, the lower the net profit obtained by the company. This finding indicates the importance of efficiency in managing production and distribution costs to improve the company's profitability. This study is expected to serve as a reference for management in making strategic decisions related to cost control and improving financial performance.

Keywords: Cost of Goods Sold, Net Income, Profitability, PT Mustika Ratu Tbk

*Correspondence Author: Safira Amelia
Email: safirameliaaaa@gmail.com*



PENDAHULUAN

Dunia bisnis berkembang pesat di era globalisasi saat ini, sehingga meningkatkan intensitas persaingan yang tidak dapat dihindari (Ahadiyah, 2024; Astuti et al., 2023; Edylia Putri & Rizaldi, 2021; Farhatun Nisaul Ahadiyah, 2023; Hasan, 2018). Persaingan di sektor korporasi yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya agar mampu bertahan (Manalu, 2019; Prawirosentono & Primasari, 2016). Pada dasarnya, seluruh entitas usaha baik skala besar, menengah, maupun kecil, didirikan untuk memperoleh laba, sehingga perusahaan senantiasa berupaya memaksimalkan pendapatan di atas biaya operasional yang dikeluarkan. Kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dan menghasilkan laba yang

optimal berpengaruh terhadap *fluktuasi* penjualan yang tidak terlepas dari aktivitas pemasaran yang dilakukan (Dahmiri, 2020; Haeruddin et al., 2023; Pradiani, 2018). Agar tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai rencana, maka kondisi laba perusahaan, baik ketika mengalami penurunan maupun peningkatan, harus diantisipasi dan ditangani secara tepat. Dalam era globalisasi, hanya perusahaan yang kinerja unggul yang mampu mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat (Anatan, 2022; Madyasari, 2023; Pasigai, 2022; Priansa, 2017; Rambe & Nawawi, 2022).

Perusahaan merupakan suatu entitas organisasi yang memiliki tujuan beragam, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. Salah satu tujuan utama yang harus dicapai adalah memperoleh laba secara optimal. Perolehan laba yang optimal menjadi hal penting karena berhubungan dengan berbagai konsep dalam akuntansi, seperti kesinambungan usaha (*going concern*), ekspansi usaha, serta pengembangan kegiatan bisnis ke tingkat yang lebih tinggi dan lebih baik (Subianto et al., 2023). Untuk memastikan bahwa kegiatan perusahaan dapat menghasilkan laba, pihak manajemen harus mampu merencanakan serta mengendalikan secara optimal dua faktor utama penentu laba, yaitu pendapatan biaya. Penetapan harga jual memiliki peran penting dalam menentukan keberhasilan operasional, khususnya bagi perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang atau produk. Dalam menetapkan harga jual, perusahaan dapat menggunakan berbagai metode, salah satunya yang umum diterapkan adalah dengan menambahkan persentase tertentu pada biaya produksi untuk setiap barang dalam produk.

Beban pokok penjualan adalah semua biaya langsung yang dikeluarkan oleh bisnis untuk memproduksi atau memperoleh barang yang kemudian dijual kepada konsumen. Biaya ini mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang terkait dengan proses produksi.

Di dalam suatu perusahaan, pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk merupakan komponen utama yang memberikan pengaruh signifikan terhadap laba perusahaan. Laba bersih sendiri diartikan sebagai selisih total pendapatan dengan seluruh biaya pada periode tertentu, setelah dikurangi beban pajak penghasilan, yang kemudian disajikan melalui laporan laba rugi (Kurnia et al., 2024).

Laba dapat diartikan sebagai selisih kelebihan penghasilan dibandingkan dengan biaya yang terjadi selama satu periode akuntansi. Secara umum, laba memiliki empat elemen utama, yaitu pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), keuntungan (*gain*), dan kerugian (*loss*). Selain modal kerja, penjualan juga menjadi salah satu faktor yang berperan dalam peningkatan laba. Penjualan mempengaruhi *fluktuasi* pendapatan maupun laba yang akan diterima oleh perusahaan. Semakin tinggi volume produk yang berhasil dipasarkan, maka semakin besar pula keuntungan yang dapat diperoleh oleh perusahaan (Kristianti, 2021).

Penelitian ini menggunakan PT Mustika Ratu Tbk sebagai objek penelitian. PT Mustika Ratu Tbk merupakan salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia yang bergerak di bidang kosmetik serta jamu tradisional modern. Pada awal pendiriannya, perusahaan ini bernama PT Mustika Ratu dan dikenal memiliki reputasi serta keahlian tinggi dalam merumuskan produk-produk perawata kecantikan dan kesehatan berbahan dasar tradisional. PT Mustika Ratu Tbk mulai beroperasi pada 14 Maret 1978 dan mendirikan pabrik pertamanya di Ciracas, Jakarta Timur, pada 8 April 1981. Hingga kini, perusahaan ini menjadi salah satu penyedia layanan dan produk kecantikan terbesar serta terdepan di Indonesia.

Sebagai perusahaan yang memproduksi barang konsumsi, beban pokok penjualan menjadi komponen yang cukup besar dalam struktur biaya perusahaan. Kenaikan harga bahan baku, biaya tenaga kerja, dan distribusi yang fluktuatif turut menjadi faktor yang mempengaruhi besarnya beban pokok penjualan. Di sisi lain, perusahaan juga harus tetap kompetitif dalam harga jual agar tidak kehilangan pangsa pasar. Situasi ini menciptakan dilema bagi manajemen dalam mengoptimalkan biaya produksi tanpa mengorbankan kualitas produk maupun margin keuntungan.

Analisis laporan keuangan PT Mustika Ratu Tbk menunjukkan bahwa beban pokok penjualan memiliki kontribusi signifikan terhadap penurunan laba bersih. Sebagai contoh, pada semester I tahun 2024, beban pokok penjualan meningkat dari Rp84,42 miliar pada periode yang sama tahun sebelumnya menjadi Rp93,82 miliar. Peningkatan ini menyebabkan penurunan laba kotor dari Rp83,37 miliar menjadi Rp74,51 miliar, meskipun penjualan bersih hanya naik tipis sebesar 0,32%. Permasalahan semakin kompleks ketika laporan keuangan menunjukkan adanya ketidakseimbangan antara peningkatan pendapatan dan pertumbuhan laba bersih. Dalam beberapa periode, meskipun pendapatan meningkat, namun laba bersih justru mengalami penurunan yang signifikan. Hal ini mengindikasikan adanya ketidakefisienan dalam pengelolaan beban pokok penjualan. Oleh karena itu, penting untuk diteliti lebih lanjut apakah beban pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih PT Mustika Ratu Tbk, sehingga hasilnya dapat memberikan rekomendasi strategis bagi manajemen dalam pengambilan keputusan keuangan.

Berdasarkan penelitian Wahyuni & Christine, (2023) mengungkapkan jika beban pokok penjualan berpengaruh pada laba bersih perusahaan, berarti dengan meningkatnya beban pokok penjualan, laba bersih perusahaan juga meningkat. Tetapi dalam penelitian Purwanto (2021) mengungkapkan jika beban pokok penjualan tidak berpengaruh pada laba bersih perusahaan, berarti dengan meningkatnya beban pokok penjualan, laba bersih perusahaan belum tentu meningkat.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam mengenai pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba perusahaan. Oleh karena itu, penulis menetapkan judul skripsi “Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih pada PT Mustika Ratu Tbk”

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana perkembangan beban pokok penjualan dan laba bersih pada PT Mustika Ratu Tbk? Apakah beban pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih pada PT Mustika Ratu Tbk?

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih pada PT Mustika Ratu Tbk. Dengan penelitian ini, diharapkan dapat diperoleh pemahaman mengenai hubungan antara efisiensi pengelolaan beban pokok penjualan dan tingkat profitabilitas perusahaan. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan penulis tentang penjualan bersih dalam meningkatkan laba bersih. Penelitian ini dapat menjadi masukan bagi PT Mustika Ratu Tbk dalam membuat perencanaan dan kebijakan yang lebih efektif terkait pengelolaan beban pokok penjualan guna meningkatkan laba bersih. Penelitian ini dapat memberikan informasi kepada masyarakat umum, khususnya pemangku kepentingan di industri kosmetik, mengenai pentingnya efisiensi pengelolaan biaya untuk menjaga profitabilitas perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis regresi linear sederhana berdasarkan data laporan keuangan triwulan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia (BEI). Penelitian ini dilakukan di PT Mustika Ratu Tbk, Jakarta, Indonesia. Data yang digunakan dalam penelitian ini bersumber dari laporan keuangan perusahaan yang telah dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia (BEI). Waktu penelitian dimulai dari bulan Januari 2025 hingga bulan Juli 2025.

Menurut (Sugiyono, 2016) variabel penelitian merupakan segala sesuatu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya, dimana dalam penelitian ini terdiri dari variabel independen berupa beban pokok penjualan (X) yang menurut Wahyuni & Christine (2023) merupakan biaya langsung dari proses produksi dan penjualan barang, serta variabel dependen berupa laba bersih (Y) yang menurut ((Saprudin et al., 2021) dan Mutiara (2002) merupakan selisih bersih antara pendapatan dan biaya. Populasi penelitian mencakup seluruh data laba bersih dan beban pokok penjualan PT Mustika Ratu Tbk sejak terdaftar di BEI (Sugiono, 2023:127), dengan sampel berupa laporan keuangan tahunan periode 2020-2024 yang dipilih melalui purposive sampling berdasarkan kriteria laporan keuangan yang telah diaudit dan dipublikasikan lengkap. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan tahunan PT Mustika Ratu Tbk yang dipublikasikan di situs resmi BEI (www.idx.co.id) serta didukung oleh literatur relevan dari jurnal, buku, dan artikel terkait topik penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Variabel

Beban Pokok Penjualan

Tabel 1. Data Beban Pokok Penjualan

TAHUN	TRIWULAN	BEBAN POKOK PENJUALAN
2020	Q1	25.273.078.697
	Q2	53.552.793.938
	Q3	85.690.932.722
	Q4	113.949.955.107
2021	Q1	45.633.075.598
	Q2	80.445.553.190
	Q3	113.809.954.630
	Q4	130.003.488.963
2022	Q1	32.644.750.454
	Q2	76.770.869.365
	Q3	100.274.099.697
	Q4	148.294.315.695
2023	Q1	37.316.361.551
	Q2	84.428.785.746
	Q3	101.300.264.494
	Q4	128.315.542.139
2024	Q1	39.938.225.975
	Q2	93.825.576.012

Q3	108.024.671.228
Q4	171.717.291.261

Berdasarkan data yang dihimpun, nilai beban pokok penjualan menunjukkan tren yang fluktuatif namun cenderung meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020, nilai BPP triwulan dimulai dari Rp 25.273.078.697 pada triwulan I dan terus meningkat hingga mencapai Rp 113.949.955.107 pada triwulan IV. Tren serupa juga terlihat pada tahun 2021, dengan peningkatan signifikan pada triwulan IV yang mencapai Rp 130.003.488.963. Tahun 2022 menunjukkan lonjakan BPP yang lebih tajam, dengan nilai tertinggi sebesar Rp 148.294.315.695 pada triwulan IV. Fluktuasi tetap terjadi pada tahun 2023, namun dengan nilai yang cenderung tinggi dan stabil, ditandai oleh nilai triwulan IV sebesar Rp 128.315.542.139. Pada tahun 2024, perusahaan mencatatkan beban pokok penjualan tertinggi dalam lima tahun terakhir, yaitu sebesar Rp 171.717.291.261 pada triwulan IV.

Peningkatan beban pokok penjualan setiap tahun (khususnya triwulan IV) menunjukkan adanya kecenderungan pengeluaran produksi yang lebih besar pada periode tersebut, yang dapat berkaitan dengan tingginya volume produksi atau permintaan pasar menjelang akhir tahun. Secara keseluruhan, tren kenaikan beban pokok penjualan ini berpotensi berdampak signifikan terhadap laba bersih perusahaan, mengingat beban pokok penjualan merupakan salah satu komponen utama yang secara langsung mengurangi pendapatan perusahaan. Oleh karena itu, analisis terhadap pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih menjadi penting untuk mengetahui bagaimana efisiensi biaya produksi dapat berkontribusi terhadap kinerja keuangan PT Mustika Ratu Tbk.

Lab a Bersih

Tabel 2. Data Laba Bersih

TAHUN	TRIWULAN	LABA BERSIH
2020	Q1	1.245.650.434
	Q2	1.453.543.108
	Q3	601.606.978
	Q4	6.766.719.891
2021	Q1	1.915.466.721
	Q2	2.257.294.088
	Q3	336.723.577
	Q4	357.509.551
2022	Q1	310.676.857
	Q2	9.177.598.309
	Q3	17.858.013.378
	Q4	67.812.034.137
2023	Q1	40.746.253
	Q2	68.187.177
	Q3	114.235.659
	Q4	14.113.055.557
2024	Q1	166.107.221
	Q2	327.764.804
	Q3	256.619.854
	Q4	5.119.227.258

Berdasarkan data laba bersih PT Mustika Ratu Tbk selama periode tahun 2020 hingga 2024, dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan perusahaan mengalami fluktuasi yang cukup signifikan. Pada tahun 2020 hingga 2021, laba bersih tercatat relatif stabil dengan nilai yang bervariasi antara ratusan juta hingga miliaran rupiah. Puncak tertinggi laba bersih terjadi pada tahun 2022 dengan pencapaian yang sangat signifikan, yaitu mencapai Rp 67,81 miliar, yang menunjukkan adanya peningkatan kinerja atau kemungkinan penerimaan pendapatan luar biasa.

Namun demikian, pada tahun 2023 dan 2024, laba bersih kembali menurun drastis ke angka belasan juta hingga ratusan juta rupiah. Pola fluktuatif ini mencerminkan ketidakstabilan dalam kinerja keuangan perusahaan yang menunjukkan bahwa PT Mustika Ratu Tbk perlu melakukan evaluasi terhadap strategi operasional dan efisiensi biaya agar dapat mencapai pertumbuhan laba yang lebih konsisten dan berkelanjutan di masa mendatang.

Analisi Data

Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Berikut ini adalah gambaran statistik deskriptif dari variabel independen yaitu beban pokok penjualan terhadap variabel dependen yaitu laba bersih.

Tabel 3. Hasil statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Beban Pokok Penjualan	20	25,27	171,72	88,8100	40,56627
Laba Bersih	20	,04	67,81	6,5160	15,28123
Valid N (listwise)	20				

sumber: data diolah SPSS versi 25

Berdasarkan tabel uji statistik deskriptif di atas, diketahui bahwa variabel beban pokok penjualan memiliki nilai minimum sebesar 25,27 dan maksimum sebesar 171,72. Rata-rata (mean) beban pokok penjualan adalah sebesar 88,81 dengan standar deviasi sebesar 40,57. Hal ini menunjukkan bahwa selama periode pengamatan, terjadi fluktuasi yang cukup tinggi dalam beban pokok penjualan yang ditanggung perusahaan.

Untuk variabel laba bersih menunjukkan nilai minimum sebesar 0,04 dan maksimum sebesar 67,81, dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 6,52 dan standar deviasi sebesar 15,28. Nilai standar deviasi yang cukup besar dibandingkan dengan rata-ratanya bahwa laba bersih yang diperoleh perusahaan juga mengalami variasi yang signifikan dari tahun ke tahun.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik yang digunakan pada penelitian ini adalah uji normalitas, uji multikolineritas, uji heterokedastisitas, dan uji autokorelasi.

1) Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya memiliki distribusi normal atau tidak normal. Dalam penelitian ini, untuk membuktikan apakah data terdistribusi secara normal atau tidak, digunakan uji Kolmogorov-Smirnov (K-S). Data dikatakan normal apabila dalam uji one sampel K-S, nilai signifikan lebih besar dari 0,05. Berikut hasil uji kolmogorov-smirnov yang ditunjukkan pada tabel 4.

Tabel 4. Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		20
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000019
	Std. Deviation	13782563726,30375000
Most Extreme Differences	Absolute	,257
	Positive	,257
	Negative	-,139
Test Statistic		,257
Asymp. Sig. (2-tailed)		,001 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber : data diolah SPSS versi 25

Berdasarkan hasil uji kolmogorov-smirnov diperoleh nilai signifikan sebesar 0,001 yang lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data residual tidak berdistribusi normal. Dikarenakan hasil uji normalitas tidak normal, maka perlu dilakukan uji normalitas dengan metode lain yaitu metode transformasi SQRT. Metode transformasi SQRT merupakan metode statistik yang digunakan untuk mengubah data asli menjadi bentuk logaritmik, dengan tujuan menstabilkan varians, mengurangi skeeness (kemencangan distribusi), dan mendekatkan data pada distribusi normal, terutama ketika data mengandung nilai ekstrem atau berskala besar.

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		20
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	54108,23731728
Most Extreme Differences	Absolute	,128
	Positive	,128
	Negative	-,114
Test Statistic		,128
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

Sumber : data diolah SPSS versi 25

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Setelah dilakukan uji kolmogorov-smirnov menggunakan metode SQRT, diperoleh hasil residual yang terdistribusi normal. Hal ini dapat dibuktikan dengan melihat nilai yang semula 0,001 setelah dilakukan uji menggunakan metode SQRT nilai nya naik menjadi 0,200, yang artinya nilai tersebut lebih besar dari signifikan 0,05.

2) Uji Multikolineritas

Uji multikolineritas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas dapat diketahui melalui Variance Inflation Factor (VIF). Berikut hasil uji multikolonieritas yang sudah dilakukan.

Tabel 6. Hasil Uji Multikolonieritas
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Beban Pokok Penjualan	1,000	1,000

a. Dependent Variable: Laba Bersih

sumber : data diolah SPSS versi 25

Berdasarkan hasil uji multikolineritas, dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini tidak terjadi gejala multikolineritas. Hal ini dapat dapat dibuktikan dengan melihat nilai tolerance sebesar 1.000 dan nilai variance inflation factor sebesar 1.000. kedua nilai tersebut berada dalam batas normal, yaitu tolerance $> 0,10$ dan VIF < 10 . Hal ini menunjukkan bahwa variabel independen beban pokok penjualan tidak memiliki hubungan linear yang kuat dengan variabel independen lainnya.

3) Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas adalah uji untuk mengetahui suatu perbedaan variabel residual antara periode pengamatan yang satu dengan pengamatan yang lain. Uji ini menggunakan uji Glejser. Syarat pengambilan keputusan uji Glejser adalah jika nilai sig $< 0,05$ maka artinya terjadi heterokedstisitas. Jika nilai $> 0,05$ maka artinya tidak terjadi heterokedastisitas.

Tabel 7. Hasil Uji Glejser

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-5,517	5,122		-1,077	,296
Beban Pokok Penjualan	,154	,053	,566	2,916	,009

sumber : data diolah SPSS versi 25

a. Dependent Variable: ABRESID

Berdasarkan hasil uji Glejser, diperoleh nilai signifikan sebesar 0,009 untuk variabel beban pokok penjualan, yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan gejala heteroskedastisitas. Oleh karena itu perlu dilakukan penyesuaian atau transformasi data untuk memperbaikinya.

Tabel 8. Hasil Uji Glejser

Model	Coefficients ^a		Standardized Coefficients	T	Sig.
	Unstandardized Coefficients	Std. Error			
	B		Beta		
1 (Constant)	-,103	,677		-,151	,881
Beban Pokok Penjualan	,425	,355	,271	1,196	,247

a. Dependent Variable: ABRESID

Sumber : data diolah SPSS versi 25

Setelah dilakukan transformasi data, diperoleh nilai signifikan variabel beban pokok penjualan sebesar 0,247 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi tidak mengalami gejala heteroskedastisitas.

4) Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah model regresi linear terdapat korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 (sebelumnya). Uji autokorelasi dalam penelitian ini dilakukan dengan uji durbin watson. Berikut pengujian durbin watson yang telah dilakukan.

Tabel 9. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,429 ^a	,184	,139	14,18342	1,381

a. Predictors: (Constant), Beban Pokok Penjualan

b. Dependent Variable: Laba Bersih

sumber : data diolah SPSS versi 25

Berdasarkan nilai durbin watson sebesar 1,381, dapat disimpulkan bahwa model regresi menunjukkan adanya indikasi autokorelasi positif. Hal ini berarti bahwa terdapat keterkaitan antara nilai residual saat ini dengan nilai residual sebelumnya, yang bisa mempengaruhi validitas model regresi.

Untuk mengatasi masalah korelasi tersebut maka perlu dilakukan tindakan perbaikan, yaitu melakukan transformasi variabel dengan menggunakan metode estimasi $\rho = 1 - d/2 = 1 - 1,381/2 = 0,3095$

Setelah melalui proses olah data dengan transformasi tersebut, diperoleh hasil perhitungan statistik durbin watson

Tabel 10. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,0,729 ^a	,0,532	,0,512	8,95	1,819

a. Predictors: (Constant), Beban Pokok Penjualan

b. Dependent Variable: Laba Bersih

sumber : data diolah SPSS versi 25

Dari hasil uji autokorelasi menggunakan metode durbin watson setelah dilakukan transformasi variabel, diperoleh nilai durbin watson sebesar 1,819. Berdasarkan kriteria pengujian durbin watson di mana $dU (1,540) < d (1,819) < 4-dU (2,460)$. Maka berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa penelitian ini tidak terjadi gejala autokorelasi.

Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk menguji pengaruh suatu variabel bebas terhadap variabel terikat. Berikut adalah hasil analisis regresi linear sederhana pada variabel penelitian.

Tabel 11. Hasil Analisis Regresi

Coefficients^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	-7,829	7,798		-1,004
	Beban Pokok Penjualan	,162	,080	,429	2,014
					Sig.

a. Dependent Variable: Laba Bersih

Sumber : data diolah SPSS versi 24

Berdasarkan hasil regresi linear sederhana pada tabel 4.11 di atas, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = -7,829 + 0,162 \times \text{Beban Pokok Penjualan}$$

Persamaan ini menunjukkan bahwa :

- 1) Nilai konstanta sebesar -7,829 berarti jika beban pokok penjualan bernilai 0, maka laba bersih diprediksi negatif sebesar -7,829
- 2) Koefisien regresi sebesar 0,162 menunjukkan bahwa setiap kenaikan beban pokok penjualan sebesar 1 miliar rupiah akan meningkatkan laba bersih sebesar 0,162 miliar rupiah

Uji Kelayakan Model

1) Uji F

Uji F bertujuan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Model regresi dapat dikatakan layak apabila memiliki nilai signifikan lebih kecil dari 0,05.

Tabel 12. Hasil Uji F

ANOVA^a					
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F
1	Regression	815,759	1	815,759	4,055
	Residual	3621,048	18	201,169	
	Total	4436,807	19		
					Sig.

- a. Dependent Variable: Laba Bersih
 - b. Predictors: (Constant), Beban Pokok Penjualan
- sumber : data diolah SPSS versi 25

Berdasarkan hasil uji di atas, diperoleh nilai F sebesar 4,055 dengan tingkat signifikan sebesar 0,059. Karena nilai signifikan lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa variabel beban pokok penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih.

2) Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model saat menerangkan variasi dependen. Jika nilainya mendekati 0, maka pengaruh variabel independen terhadap dependen lemah. Sebaliknya, jika nilai mendekati 1, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen kuat.

Tabel 13. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,429 ^a	,184	,139	14,18342	1,381
a. Predictors: (Constant), Beban Pokok Penjualan					
b. Dependent Variable: Laba Bersih					
sumber : data diolah SPSS versi 25					

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi di atas, diperoleh nilai R Square sebesar 0,184. Hal ini menunjukkan bahwa variabel beban pokok penjualan mampu menjelaskan variasi dari variabel laba bersih sebesar 18,4%, sedangkan sisanya yaitu 81,6% dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian ini.

Nilai adjusted R square sebesar 0,139 mengindikasikan bahwa setelah disesuaikan dengan jumlah variabel dalam model, pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih tetap berada pada kisaran yang rendah. Dapat disimpulkan bahwa kemampuan variabel beban pokok penjualan dalam menjelaskan variasi laba bersih selama periode penelitian termasuk dalam kategori lemah.

3) Uji T

Uji Statistik t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Ghozali, 2021). Derajat signifikansi yang digunakan adalah 0,05. Jika nilai signifikansi $t < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen.

Tabel 14. Hasil Uji T

		Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-7,829	7,798		,329
	Beban Pokok Penjualan	,162	,080	,429	,059

a. Dependent Variable: Laba Bersih
sumber : data diolah SPSS versi 25

Berdasarkan hasil uji t di atas, variabel beban pokok penjualan memperoleh nilai t sebesar 2,014 dengan nilai signifikan sebesar 0,059 ($0,059 > 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa beban pokok penjualan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, penulis memperoleh kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT Mustika Ratu Tbk. Data pada penelitian ini diolah menggunakan SPSS versi 25 dan dilakukan selama 5 (lima) tahun berturut-turut melalui laporan keuangan triwulan yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia (BEI). Sampel dalam penelitian ini mencakup 20 observasi laporan keuangan. Data yang digunakan dalam penelitian ini melalui serangkaian uji asumsi klasik untuk memenuhi syarat sebagai data regresi linear sederhana, seperti uji normalitas, uji multikolinearitas, uji geteroskedastisitas, dan uji autokorelasi. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut: Deskripsi Data: Beban pokok penjualan PT Mustika Ratu Tbk menunjukkan tren yang fluktuatif tetapi cenderung meningkat setiap tahun, terutama pada triwulan IV. Tren peningkatan ini mengindikasikan adanya kenaikan biaya produksi yang sejalan dengan potensi peningkatan volume penjualan atau permintaan pasar di akhir tahun. Di sisi lain, laba bersih perusahaan juga menunjukkan pola fluktuasi yang signifikan, dengan puncak tertinggi terjadi pada tahun 2022. Namun, pada tahun 2023 hingga 2024, laba bersih kembali mengalami penurunan. Hasil analisis regresi linear sederhana menunjukkan bahwa variabel beban pokok penjualan memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap laba bersih, dengan nilai signifikan sebesar 0,059 (lebih besar dari 0,05). Hal ini menunjukkan bahwa dalam periode pengamatan, perubahan beban pokok penjualan belum cukup kuat untuk secara langsung mempengaruhi besarnya laba bersih yang diperoleh oleh PT Mustika Ratu Tbk. Hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,184 menunjukkan bahwa variabel beban pokok penjualan hanya mampu menjelaskan 18,4% variasi dari variabel laba bersih, sedangkan sisanya sebesar 81,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam model ini. Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa setelah dilakukan transformasi data, model regresi telah memenuhi syarat normalitas, tidak terjadi multikolinearitas, serta bebas dari gejala heteroskedastisitas dan

autokorelasi. Hal ini mengindikasikan bahwa meskipun model layak secara statistik, namun pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat masih tergolong rendah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahadiyah, F. N. (2024). Perkembangan teknologi informasi terhadap peningkatan bisnis online. *INTERDISIPLIN: Journal of Qualitative and Quantitative Research*, 1(1), 41–49.
- Anatan, L. (2022). Strategi memenangkan persaingan bisnis era industri 4.0. *Jurnal ABDINUS: Jurnal Pengabdian Nusantara*, 6(1). <https://doi.org/10.29407/ja.v6i1.14971>
- Astuti, A. W., Sayudin, S., & Muharam, A. (2023). Perkembangan bisnis di era digital. *Jurnal Multidisiplin Indonesia*, 2(9), 2787–2792.
- Dahmiri, D. (2020). Strategi promosi sebagai upaya meningkatkan volume penjualan. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 4(1). <https://doi.org/10.22437/jssh.v4i1.9838>
- Edylia Putri, N., & Rizaldi, A. (2021). Perkembangan koperasi di Indonesia dalam menghadapi tantangan revolusi industri 4.0 di era globalisasi. *Transekonomika: Akuntansi, Bisnis dan Keuangan*, 1(6). <https://doi.org/10.55047/transekonomika.v1i6.85>
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi analisis multivariat dengan program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Haeruddin, N., Wahida, A., & Maming, R. (2023). Peran media sosial dan e-commerce bagi UMKM dalam meningkatkan volume penjualan. *Jesya*, 6(1). <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.962>
- Hasan, A. Z. B. F. A. Al. (2018). Perkembangan bisnis hotel syariah di Indonesia. *Jurnal Al-'Adl*, 11(1).
- Kristianti, R. (2021). Pengaruh volume penjualan terhadap profitabilitas perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 8(3), 180–192.
- Kurnia, I., Purnamasari, F., & Rifan, D. F. (2024). Pengaruh biaya produksi dan biaya operasional terhadap laba bersih di perusahaan manufaktur sektor industri semen terdaftar di JII. *Jurnal Media Akademik (JMA)*, 2(11).
- Madyasari, Y. A. Y. (2023). Tantangan etika dalam bisnis internasional yang penuh persaingan di era globalisasi. *Al-Iqtishad: Jurnal Ekonomi*, 15(2).
- Manalu, H. (2019). Notifikasi aksi korporasi sebagai instrumen hukum pencegah praktik monopoli dan persaingan usaha tidak sehat. *Undang: Jurnal Hukum*, 2(1). <https://doi.org/10.22437/ujh.2.1.33-67>
- Mutiara, S. (2002). Konsep laba dalam akuntansi. *Akuntansi dan Keuangan*, 5(2), 67–79.
- Pasigai, Moh. A. (2022). Pentingnya konsep dan strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan bisnis. *Jurnal Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan*, 1(1).
- Pradiani, T. (2018). Pengaruh sistem pemasaran digital marketing terhadap peningkatan volume penjualan hasil industri rumahan. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 11(2). <https://doi.org/10.32812/jibeka.v11i2.45>
- Prawirosentono, S., & Primasari, D. (2016). *Manajemen strategik dan pengambilan keputusan korporasi = (Strategic management & corporate decision making)*. Manajemen Strategil & Pengambilan Keputusan Korporasi.
- Priansa, D. J. (2017). *Perilaku konsumen dalam persaingan bisnis kontemporer*.
- Purwanto, T. (2021). Dampak beban pokok penjualan terhadap laba bersih. *Jurnal Riset Akuntansi*, 10(2), 100–112.
- Rambe, D. N. S., & Nawawi, Z. M. (2022). Analisis strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan bisnis. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen Magister*, 1(2).
- Saprudin, S., Aini, Q., & Napitupulu, A. M. P. (2021). Perlakuan akuntansi atas selisih kurs dalam transaksi mata uang asing terhadap laba bersih pada PT. Dianta Mitrafairindo Internasional. *Jurnal Akuntansi dan Perpajakan Jayakarta*, 3(1), 30–43.

- Subianto, S., Marliza, Y., & Indasari, S. M. (2023). Pengaruh harga jual gas LPG terhadap profitabilitas perusahaan pada PT. Winasta Caroline Kota Lubuklinggau. *Smart Accounting Journal*, 11(1), 17–28.
- Sugiyono. (2016). *Metode penelitian pendidikan: Pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R & D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2023). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Wahyuni, R., & Christine, A. (2023). Pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih: Studi kasus pada perusahaan kosmetik. *Jurnal Ilmu Akuntansi*, 14(3), 150–162.



© 2025 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY SA) license (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>).