
PERAN SALES PEMODERASI HARGA POKOK PENJUALAN DAN BEBAN OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH

Maily Sa'adah Muhsin¹, Anisaul Hasanah², Firdaus Indrajaya
Tuharea³

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Gresik

Email: mellysa0501@gmail.com, anisaulhasanah@unigres.ac.id

Firdaus.indrajaya@unigres.ac.id

Article Info

Article history:

Submitted: 22 Juli 2024

Received : 29 Juni 2025

Published : 31 Juli 2025

Abstract

Purpose— *This research aims to obtain empirical evidence of the role of sales moderating the cost of goods sold and operational expenses on profits clean*

Method— *This research uses quantitative methods which aim to test hypotheses that have been determined on a population or sample as a testing process was carried out using the purposive sampling technique. The population used includes 84 companies, with 18 companies selected as samples based on certain criteria. Financial report data in this research was taken from the Indonesian Stock Exchange (IDX) and the com*

Finding— *The research results show that the cost of goods sold and operational expenses have a positive impact on net profit. Apart from that, research also finds that sales strengthen the influence of cost of goods sold and operating expenses on net profit.*

Implikasi— *Practical implications, the results of this research are used to help companies, universitas and future researchers. Theoretical implications are supported by agency theory and signalling theory.*

Originality— *The results of research observations at this time have not found the same research as the title of the role of the role of sales moderating the cost of goods sold and operational expenses on net profit.*

Keywords— *Cost of Goods Sold, Operating Expenses, Sales, Net Profit*

PENDAHULUAN

Sebuah perusahaan memiliki tujuan utama yaitu untuk mencapai laba bersih yang maksimal. Laba sering digunakan sebagai tolak ukur dari keberhasilan perusahaan dengan mengevaluasi kinerja melalui perbandingan antara laba dari tahun tertentu dengan tahun sebelumnya. Hal ini dapat mendorong pihak manajemen untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional guna memperoleh laba bersih yang maksimal, yaitu dengan tetap menjaga kestabilan kinerja perusahaan agar dapat menumbuhkan kepercayaan bagi pihak investor maupun kreditor dalam penggunaan laporan keuangan.

Salah satu fenomena yang terjadi dalam perusahaan dalam meningkatkan laba bersih yaitu dengan cara menekan seefisien mungkin dari beban operasional perusahaan. Beban operasional merupakan keseluruhan dari biaya yang harus dibayarkan oleh pihak perusahaan atau individu agar dapat menjalankan kegiatan operasionalnya, yang terdiri dari biaya penjualan dan biaya umum dan administrasi. Apabila semakin tinggi beban operasional yang diperoleh perusahaan, maka laba bersih didapatkan akan mengalami penurunan.

Beban operasional memiliki peran penting dalam mempengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Dengan demikian, pengawasan dan kontrol yang efektif terhadap aktivitas perusahaan sangat penting untuk memastikan bahwa kegiatan operasionalnya terarah dengan baik, yang pada gilirannya dapat memberikan manfaat bagi pihak yang terlibat. Apabila perusahaan melakukan lebih banyak kegiatan operasional yang tidak diperlukan, maka biaya yang dikeluarkan akan meningkat, sehingga berpotensi mengakibatkan penurunan pada laba bersih.

Dalam menetapkan harga jual, kebijakan pihak manajemen belum dapat memadai jika perusahaan hanya dapat menutup atau mengganti keseluruhan dari biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, meskipun dengan kondisi yang tidak menguntungkan, perusahaan harus menjamin adanya laba yang diharapkan. Walaupun permintaan dan penawaran menjadi faktor dalam menetapkan harga pokok, dan kembali lagi tergantung pada pertimbangan mengenai biaya. Menurut (Rayyan dkk., 2023) menjelaskan bahwasanya harga pokok penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih. Harga pokok penjualan yang dikelola dengan baik memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga jual yang lebih kompetitif.

Seperti yang diketahui bahwa dalam dunia bisnis, penentuan harga pokok

merupakan unsur penting agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Harga pokok ini merupakan nilai perolehan dari barang, harta atau jasa yang akan dijual dan belum dipergunakan yang berhubungan dengan realisasi pendapatan, atau dengan maksud pengorbanan dari sumber daya yang dapat diukur dalam satuan uang, yang terjadi agar menghasilkan aktiva atau keuntungan.

Kemampuan suatu perusahaan untuk mendapatkan laba menjadi salah satu petunjuk terkait dengan kualitas dari pihak manajemen dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Hal ini dapat menggambarkan dari nilai perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan diharapkan dapat meningkatkan *sales* serta meminimalisasikan harga pokok yang ditentukan. Hasil dari *sales* sebaiknya dapat dikendalikan dengan baik, sehingga cenderung dapat mengalami kenaikan selama periode tertentu (Nurazhari & Dailibas, 2021).

Sales menjadi salah satu faktor yang penting dalam meningkatkan laba bersih pada perusahaan, dikarenakan laba bersih dapat terjadi apabila produksi dari *sales* lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Hal ini dapat dikatakan bahwasanya sehat atau tidaknya perusahaan dilihat dari kinerja penjualannya. Dimana semakin banyaknya produksi yang dijualkan, maka keuntungan yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat.

Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori agensi, dimana teori tersebut menjelaskan terkait hubungan antara pihak pemilik (*principle*) dengan orang lain dengan orang lain (*agen*) yang didasarkan adanya kontak dimana satu orang atau lebih pemilik sumber daya ekonomis (*principle*) yang melibatkan orang lain (*agen*) untuk mengelola sumber daya atas nama *principal* atau pemberi kerja.

Perusahaan diharapkan mampu menjalin hubungan baik dan saling menguntungkan antara pihak pemilik dan pengelola perusahaan, serta dapat bertanggung jawab dalam menjalankan hak dan kewajiban yang telah ditentukan oleh pihak yang bersangkutan (Sulhia dkk., 2021). Sedangkan teori signal (*Signaling Theory*) menjelaskan bahwa pihak pengirim (pemilik informasi) akan memberikan sinyal berupa informasi yang menggambarkan kondisi dari suatu perusahaan yang nantinya akan bermanfaat bagi pihak penerima ataupun pihak investor.

LANDASAN TEORI

Teori Keagenan

Teori Keagenan adalah teori yang menjelaskan terkait hubungan antara pihak

pemilik dengan agen yang dilandaskan dengan adanya kontak dimana satu orang atau pemilik sumber daya ekonomi yang melibatkan orang lain untuk mengelola sumber daya tersebut atas nama *principal* (pemberi kerja) (Jensen & Meckling, 1976)

Teori Signalling

Teori Signalling adalah teori yang menjelaskan bahwa cara pandang dari pihak pemegang saham terkait dengan peluang dalam meningkatkan nilai perusahaan di masa yang datang Brigham & Houston (2014:184)

Harga Pokok Penjualan

Menurut (Sembiring & Lubis, 2023) harga pokok penjualan merupakan keseluruhan jumlah beban dan pengeluaran yang secara langsung maupun tidak langsung dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa.

Beban Operasional

Menurut (Anjarwati & Safri, 2022) beban operasional adalah sebuah pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan barang atau jasa dari sebagian perusahaan yang digunakan dalam kegiatan operasional dan bermanfaat selama periode tertentu. Sedangkan Menurut (Solihudin dkk., 2022) beban operasional perusahaan adalah sesuatu yang harus diperhitungkan selain pendapatan untuk menghasilkan laba. Karena besarnya pendapatan dan banyaknya beban akan dapat menentukan seberapa besar penghasilan yang diperoleh oleh perusahaan selama periode tertentu.

Sales

Menurut (Zebua dkk., 2022) *sales* merupakan kegiatan operasional yang dilakukan oleh penjual dalam menjualkan barang atau jasa dengan harapan dapat menghasilkan laba yang maksimal dari transaksi-transaksi tersebut. Dengan meningkatnya penjualan, maka laba bersih yang diharapkan oleh perusahaan dapat semakin besar dan sesuai dengan apa yang diinginkan.

Laba Bersih

Menurut (Nasution, 2022) laba bersih merupakan kenaikan bersih atau penurunan bersih terhadap suatu entitas yang diakibatkan karena adanya kegiatan operasional perusahaan yang berdampak pada laba selama periode bersangkutan. Semakin tinggi pendapatan yang diperoleh perusahaan maka, diikuti langsung dengan meningkatnya laba. Begitu juga sebaliknya. Apabila pendapatannya menurun maka, laba bersih perusahaan juga mengalami penurunan.

HIPOTESIS

Hipotesis adalah dugaan sementara dalam penelitian namun diperlukan pengujian. Adapun hipotesis dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

H1 : Harga Pokok Penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih

H2 : Beban Operasional berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih

H3 : Harga Pokok Penjualan dan Beban Operasional secara signifikan berpengaruh terhadap laba bersih

H4 : *Sales* memperkuat harga pokok penjualan secara signifikan terhadap laba bersih

H5 : *Sales* memperkuat beban operasional secara signifikan terhadap laba bersih

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan dengan menganalisis populasi atau sampel sebagai bagian dari proses pengujian hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya. Pendekatan ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana peran *sales* sebagai variabel pemoderasi terhadap pengaruh harga pokok penjualan dan beban operasional terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2019-2022. Dalam penelitian ini, terdapat penggunaan tiga variabel: variabel independen (bebas) meliputi harga pokok penjualan (X_1) dan beban operasional (X_2), variabel dependen (terikat) adalah laba bersih (Y), dan variabel moderasi adalah *sales* (M).

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 84 perusahaan manufaktur di sub-sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2019-2022. Namun, tidak semua perusahaan dalam populasi ini akan digunakan sebagai objek penelitian. Oleh sebab itu, peneliti perlu melakukan pengambilan sampel. Peneliti menggunakan teknik *Purposive Sampling* untuk memilih 18 perusahaan sebagai sampel. Teknik *Purposive Sampling* merupakan teknik penentuan dalam pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan atau kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti. Menurut Sugiyono (2019:133).

Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2019-2022, perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang telah mempublikasikan laporan keuangan pada periode 2019-2022 dan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang mengalami keuntungan berturut-turut selama periode 2019-2022.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan menganalisis berbagai literatur yang relevan, termasuk jurnal ilmiah, makalah, dan sumber informasi lain yang membahas topik dan masalah yang terkait dengan penelitian ini. Pendekatan ini melibatkan pemahaman yang mendalam terhadap data yang diperoleh dari berbagai sumber literatur seperti buku cetak, artikel online, dan informasi lain yang relevan dengan topik penelitian ini. Selain itu, data juga diperoleh melalui Indonesian Stock Exchange (IDX) dan website resmi perusahaan selama periode 2019-2022.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Statistik Deskriptif

Tabel 1 : Hasil Uji Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maksimum	Mean	Std. Deviation
HPP	72	25,19	31,46	28,491	1,49702
Beban Operasional	72	25,39	29,87	27,1675	1,23131
<i>Sales</i>	72	26,61	31,67	28,9272	1,27240
Laba Bersih (Y)	72	24,08	29,70	26,8663	1,26451

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Pada tabel 1 merupakan tabel statistik deskriptif menunjukkan bahwa jumlah sampel sebanyak 84 perusahaan yang diambil dari 18 perusahaan bahan baku subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2019-2022.

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Tabel 2 : Hasil uji normalitas

UNSTANDARDIZES RESIDUAL	KET
Asymp. Sig. (2-tailed)	,200 ^{cd} Normal

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Tabel 2 Nilai dari *Asymp. Sig (2-tailed)* sebesar 0,200 > p 0,05. lebih besardari nilai signifikansi 0,05. Sehingga disimpulkan bahwa data residual yang telah digunakan tersebut berdistribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 3 : Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel Independen	Signifikan
Harga Pokok Penjualan (X_1)	0,064
Beban Operasional (X_2)	0,416
<i>Sales</i> (M)	0,182

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Tabel 3 Nilai signifikansi dari masing-masing variabel bebas lebih besar dari 0,05.

Sehingga model persamaan regresi tidak mengandung gejala heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolonieritas

Tabel 4 : Hasil Uji Multikolonieritas

Variabel Independen	Tolerance	VIF
Harga Pokok Penjualan (X_1)	0,109	9,210
Beban Operasional (X_2)	0,234	4,267
<i>Sales</i> (M)	0,103	9,701

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Tabel 4 Masing-masing variabel bebas mempunyai nilai *tolerance* lebih besar dari 10 persen atau 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10. Sehingga model persamaan regresi dianggap tidak terjadi adanya multikolonieritas.

d. Uji Autokorelasi

Tabel 5 : Hasil Uji Autokorelasi

Model	Durbin-Watson
1	1,940

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Tabel 5 Nilai signifikansi *Durbin-Watson* (DW) sebesar 1,940. Dengan demikian, $dU < DW < 4-dU$ yaitu $1.7054 < 1.940 < 2.2946$. Hal ini menunjukkan bahwa model regresi tidak terjadi autokorelasi

e. Uji Linieritas

Tabel 6 : Hasil Uji Linieritas

VARIABEL	Sig	Keterangan
Harga Pokok Penjualan (X_1) terhadap Laba Bersih (Y)	0,838	Linier
Beban Operasional (X_2) terhadap laba bersih (Y)	0,279	Linier
<i>Sales</i> (M) terhadap laba bersih (Y)	0,391	Linier

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Tabel 6 Nilai signifikansi dari masing-masing variabel bebas lebih besar dari 0,05. Sehingga model persamaan regresi dikatakan terdapat hubungan linier secara signifikan.

3. Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 7 : Ringkasan Hasil Regresi Linier

Model II (R Square = 0,711)	Model III (R Square = 0,711)	Model IV (R Square = 0,711)	Model V (R Square = 0,659)
Harga Pokok Penjualan (X ₁) B = 0,096 T _{hitung} = 0,577 Sig. = 0,566 (R Square = 0,635)	X ₁ M → Y B = 0,013 T _{hitung} = 11,896 Sig. = 0,000 (R Square = 0,669)	X ₁ M → Y B = 0,002 T _{hitung} = 0,497 Sig. = 0,621	Harga Pokok Penjualan (X ₁) B = -0,810 T _{hitung} = -0,448 Sig. = 0,565
H ₁ = X ₂ → Y B = 0,435 T _{hitung} = 11,692 Sig. = 0,000 (R Square = 0,661)	Beban Operasional (X ₂) B = 0,424 T _{hitung} = 3,069 Sig. = 0,003 (R Square = 0,710)	X ₂ M → Y B = 0,016 T _{hitung} = 13,082 Sig. = 0,000	Beban Operasional (X ₂) B = -0,164 T _{hitung} = -0,452 Sig. = 0,653
H ₁ = M → Y B = 0,809 T _{hitung} = 11,726 Sig. = 0,000 (R Square = 0,663)	Sales (M) B = 0,347 T _{hitung} = 1,720 Sig. = 0,090		Sales (M) B = -0,966 T _{hitung} = -0,565 Sig. = 0,574
			X ₁ M → Y B = 0,025 T _{hitung} = 0,412 Sig. = 0,682
			X ₂ M → Y B = 0,012 T _{hitung} = 0,934 Sig. = 0,354

Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda diperoleh hasil pada tabel 7 model 2 dapat dirumuskan persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1 + \beta_2.X_2 + \beta_3.M + \varepsilon$$

$$Y = 2,554 + 0,096 + 0,424 + 0,347 + 0$$

2. Moderated Regression Analysis (MRA)

Berdasarkan hasil uji *moderated Regression Analysis* (MRA) pada tabel 7 model 3 dapat dirumuskan persamaan *moderated regression analysis* sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta_1.X_1.M + \beta_2.X_2 + \varepsilon$$

$$Y = 14,669 + 0,013 + 0,016 + 0$$

2. Pengujian Hipotesis

a. Pengujian Parsial (t)

digunakan untuk memaparkan seberapa jauh pengaruh variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2021:97). Hasil pengujian ditentukan berdasarkan signifikansi dengan tingkat kepercayaan 5% atau 0,05, yang berkaitan dengan derajat kebebasan $df = n - k$. Hal ini diperlukan untuk menentukan t-tabel sebagai batasan untuk menerima atau menolak hipotesis terkait variabel tersebut.

Tabel 8 : Hasil Uji Parsial (t)

<i>Coefficients^a</i>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	T	Sig.
(Constant)	4,1925	1,846		2,235	0,029
Hpp (X ₁)	0,317	0,109	0,375	2,922	0,005
Beban (X ₂)	0,505	0,132	0,491	3,823	0,000

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Berdasarkan hasil dari uji regresi linier berganda pada tabel 4.10, maka

kriteria yang digunakan peneliti dalam pengujian ini yaitu $\alpha/2 = 5\%$ atau $0,05/2 = 0,025$ dan dengan nilai $n = 72$, $k = 4$ $df = 68$ sehingga memperoleh T_{tabel} sebesar 1,99547.

b. Uji Signifikan Simultan (F)

Suatu pengujian yang digunakan untuk menentukan apakah terdapat pengaruh bersama antara variabel independen (bebas) dan variabel dependen (terikat). Adapun pengujian simultan (F) dapat disajikan melalui tabel berikut:

Tabel 9 : Hasil Uji Simultan (F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	79,315	2	39,657	79,979	0,000 ^b
Residual	34,213	69	0,496		
Total	113,528	72			

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 10, maka kriteria yang digunakan peneliti dalam pengujian ini yaitu $\alpha/2 = 5\%$ atau $0,05/2 = 0,025$ dan dengan nilai $n = 72$, $k = 4$ $df = 68$ sehingga memperoleh F_{tabel} sebesar 2,51.

c. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Nilai koefisien determinasi terletak diantara nilai 0 sampai 1, jika nilai $R^2 = 1$, maka variasi dari variabel dependen (terikat) dapat menerangi secara keseluruhan kepada variabel independen (bebas).

Tabel 10 : Hasil Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,836 ^a	0,699	0,690	0,70416

Sumber : Lampiran Output SPSS 25 diolah Peneliti, 2024

PEMBAHASAN

1. Pengaruh Harga Pokok Penjualan (X_1) Terhadap Laba Bersih (Y)

Berdasarkan hasil analisis regresi uji t memperoleh nilai signifikan sebesar 0,005 lebih kecil dari 0,05 ($0,005 < 0,05$) dan nilai $t_{\text{hitung}} 2,922 > t_{\text{tabel}} 1.99547$.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya terdapat pengaruh positif secara signifikan antara harga pokok penjualan (X_1) terhadap laba bersih (Y). Hipotesis pertama dalam penelitian ini menyatakan bahwa adanya hubungan positif antara variabel harga pokok penjualan (X_1) dan laba bersih (Y). Jika perusahaan dapat menetapkan harga pokok penjualan lebih tinggi selama operasionalnya, maka secara langsung laba bersih perusahaan akan meningkat, terutama perusahaan manufaktur di sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2019-2022.

Harga pokok sendiri merupakan nilai perolehan yang didapatkan dari suatu barang atau jasa yang ingin dijual kembali secara langsung untuk menghasilkan laba bersih yang maksimal, atau dapat dikatakan sebagai pengorbanan dari sumber perekonomian yang diukur dalam satuan mata uang agar dapat menghasilkan laba bersih yang maksimal. Dengan meningkatnya laba tentunya pihak investor akan merasa terjamin terhadap kelangsungan hidup dan perkembangan perusahaan di masa yang akan datang.

Harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Rayyan dkk., 2023). Karena semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan, maka besar kemungkinan laba bersih yang didapatkan perusahaan akan semakin meningkat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Sidauruk, 2021) yang mengatakan bahwasanya antara harga pokok penjualan terhadap laba bersih mempunyai hubungan yang sangat kuat dan searah, apabila harga pokok penjualan mengalami kenaikan maka laba bersih juga akan mengalami kenaikan, begitu juga sebaliknya. Kenaikan harga pokok penjualan secara langsung dapat meningkatkan laba bersih yang diperoleh perusahaan. Artinya, dampak dari kenaikan harga pokok penjualan tergantung pada kemampuan perusahaan untuk meningkatkan hasil tersebut melalui penyesuaian harga jual produk, volume penjualan, ataupun struktur keseluruhan biaya perusahaan.

2. Pengaruh Beban Operasional (X_2) Terhadap Laba Bersih (Y)

Berdasarkan hasil analisis regresi uji t memperoleh nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) dan nilai t_{hitung} 3,823 > t_{tabel} 1.99547.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya terdapat pengaruh positif secara signifikan antara beban operasional (X_2) terhadap laba bersih (Y). Hipotesis pertama dalam penelitian ini menyatakan bahwa adanya hubungan positif antara variabel harga pokok penjualan (X_1) dan laba bersih (Y).

Beban operasional diartikan sebagai keseluruhan dari biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan operasionalnya, baik dalam bentuk tunai maupun biaya non-tunai. Dalam hal ini, perusahaan diharapkan memperhatikan terkait dengan adanya pemasukan dan pengeluaran yang didapatkan pada saat melakukan kegiatan operasionalnya.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Pratiwi dkk., 2023) yang menyatakan bahwa beban operasional berpengaruh positif terhadap laba bersih. Hal ini menjelaskan bahwasanya tinggi rendahnya dari beban operasional yang oleh dikeluarkan perusahaan akan langsung berpengaruh pada laba bersih yang nantinya didapatkan oleh perusahaan. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Evadine, 2021) yang menyatakan beban operasional berpengaruh positif terhadap laba bersih, jika perusahaan dapat mengontrol setiap pengeluaran yang kurang dibutuhkan oleh perusahaan saat melakukan kegiatan operasionalnya.

Karena beban operasional yang dikelola pihak perusahaan dengan baik dapat mengidentifikasi efisien dalam proses produksi, distribusi, dan administrasi. Hal ini dapat mengacu pada pengurangan biaya dan peningkatan laba bersih karena lebih sedikit pemborosan dan lebih banyak nilai yang dihasilkan dari setiap unit biaya.

3. Harga pokok penjualan dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih

Berdasarkan hasil analisis regresi uji F memperoleh nilai signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) dan nilai $F_{hitung} 79,979 > F_{tabel} 2,51$. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya terdapat pengaruh positif secara simultan antara harga pokok penjualan (X_1) dan beban operasional (X_2) terhadap laba bersih (Y). Hipotesis ketiga dalam penelitian ini menyatakan bahwa adanya hubungan positif antara variabel harga pokok penjualan (X_1) dan beban operasional terhadap laba bersih (Y).

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh terkait dengan variabel

harga pokok penjualan dan beban operasional secara simultan berpengaruh positif terhadap laba bersih yang dilakukan oleh (Rayyan, 2023) dan (Evadine, 2021) Karena semakin besar jumlah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, maka biaya yang dikeluarkan perusahaan semakin meningkat, dengan meningkatnya skala operasional dapat mengurangi biaya per unit produk atau layanan, sehingga perusahaan diharapkan dapat meningkatkan harga pokok produk lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual yang dihasilkan. Dengan demikian, laba bersih yang didapatkan perusahaan dapat meningkat dengan pesat.

Ketika perusahaan berhasil dalam mengurangi biaya operasional perusahaan yang lebih rendah, baik secara terpisah ataupun bersamaan, dapat meningkatkan harga jual produknya sehingga keuntungan yang didapatkan dari perusahaan menghasilkan laba bersih yang maksimal, melalui berbagai strategi, diantaranya penggunaan teknologi yang lebih baik, efisiensi operasional dan negoisasi yang lebih efektif dan efisien dengan pemasok atau dengan meningkatkan skala ekonomi produksi.

4. *Sales* memperkuat harga pokok penjualan terhadap laba bersih

Hasil pengujian regresi sederhana pada variabel interaksi ($X_1 * M$) yang dilihat pada model III dengan nilai Sig. 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$), dan memperoleh nilai R square 0,669 lebih besar dari pada 0,635 ($0,669 > 0,635$). Dalam hal menunjukkan bahwa *sales* mempunyai peran sebagai variabel moderasi yang dapat memperkuat hubungan antara variabel harga pokok penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman pada periode 2019-2022.

Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih adalah salah satu petunjuk kualitas manajemen dan operasi perusahaan dalam mencerminkan nilai perusahaan. Perusahaan yang dapat berhasil mencapai *sales* yang tinggi dan mengurangi harga pokok penjualan dapat menunjukkan kinerja yang baik. Ketika *sales* nya dikelola dengan efektif dan efisien, maka laba bersih yang dihasilkan dapat cenderung meningkat selama periode tertentu (Sidauruk, 2021).

Sales ini tidak hanya dilakukan oleh perusahaan kelas atas, akan tetapi boleh dilakukan oleh perusahaan menengah maupun kecil supaya dapat beroperasi. Karena dengan melalui *sales* perusahaan dapat memenuhi kebutuhan

konsumen dengan produk yang dibuat sebelumnya (Sidauruk, 2021).

Karena dengan *sales* nya yang lebih tinggi, pendapatan dari perusahaan akan meningkat. Jika harga pokok penjualan dapat dikendalikan atau diturunkan, peningkatan pendapatan ini akan menghasilkan peningkatan yang besar dalam memperoleh laba bersih. Ketika *sales* nya meningkat, biaya tetap seperti gaji karyawan, sewa pabrik dan biaya overhead lainnya akan tersebar di lebih banyak unit produksi, mengurangi biaya tetap per unit dan juga meningkatkan laba bersih.

5. *Sales* memperkuat beban operasional terhadap laba bersih.

Hasil pengujian regresi sederhana pada variabel interaksi ($X_1 * M$) yang dilihat pada model III dengan nilai Sig. 0,000 lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$), dan memperoleh nilai R square 0,710 lebih besar dari pada 0,635 ($0,710 > 0,635$). Dalam hal menunjukkan bahwa *sales* mempunyai peran sebagai variabel moderasi yang dapat memperkuat hubungan antara variabel harga pokok penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman pada periode 2019-2022.

Sales dinilai sebagai salah satu faktor yang dapat mempengaruhi naik turunnya penghasilan perusahaan atau laba yang diperoleh oleh perusahaan. Dimana semakin tinggi *sales*, penghasilan yang didapatkan juga semakin meningkat yang kemudian dapat menutupi beban operasional yang sepadan, sehingga dapat memberikan kontribusi pada perolehan laba bersih perusahaan. (Pratiwi dkk., 2023) *sales* tidak hanya bertanggung jawab untuk meningkatkan pendapatan, tetapi juga memiliki peran strategis dalam membantu mengelola beban operasional perusahaan agar dapat mendukung pencapaian laba bersih yang optimal.

Karena pertumbuhan *sales* dapat membantu perusahaan dalam mencapai skala ekonomi yang lebih besar dalam kegiatan operasionalnya. Dengan meningkatkan *sales* atau volume produksi perusahaan dapat mengurangi biaya tetap per unit produk. Hal ini dapat mengurangi beban operasional yang relatif terhadap pendapatan sehingga dapat memperoleh laba bersih yang maksimal. Dengan memanfaatkan pertumbuhan *sales* yang efektif, perusahaan dapat memperkuat variabel beban operasional untuk dapat mendukung peningkatan laba bersih secara keseluruhan (AZIS dkk., 2021)

KESIMPULAN

1. Harga Pokok Penjualan berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih. karena semakin tinggi nilai variabel harga pokok penjualan, maka akan berpengaruh terhadap meningkatnya laba bersih perusahaan. Begitu jga sebaliknya.
2. Beban Operasional berpengaruh positif secara signifikan terhadap laba bersih. karena tinggi rendahnya dari beban operasional operasional akan meningkatkan laba bersih bagi perusahaan.
3. Harga pokok penjualan dan beban operasional secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih
4. Peran *sales* memperkuat hubungan antara variabel harga pokok penjualan terhadap laba bersih
5. Peran *sales* memperkuat hubungan antara variabel beban operasional terhadap laba bersih.

BIBLIOGRAFI

- Anjarwati, R., & Safri. (2022). Pengaruh Pendapatan dan Beban Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus PT Pegadaian Bekasi Periode 2020). *JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, 2(2), 127-136.
- AZIS, A. D., RIZQI, T. A., & MAULANI, D. (2021). Peranan Volume Penjualan Dalam Memoderasi Pengaruh Biaya Produksi Dan Operasional Terhadap Laba Bersih. *Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, 6(2), 41.
<https://doi.org/10.15548/al-masraf.v6i2.417>
- Evadine, R. (2021). Pengaruh Pendapatan, Beban Operasional dan Likuiditas Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Retail yang Go Public Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. *Jurnal Ilmiah Semantik*, 5(1).
- Nasution, M. H. A. (2022). Pengaruh Penjualan, Biaya Perasional Dan Perputaran Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Consumer Good Yang Terdaftar Di Bei 2016-2020. *Juripol (Jurnal Institusi Politeknik Ganesha Medan)*, 5(1), 192-199.
<https://doi.org/10.33395/juripol.v5i1.11324>
- Nurazhari, D., & Dailibas. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *ournal of Economic, Business and Accounting*, 4 Nomor 2, 510.
- Pratiwi, M., Akuntansi, J., Mahardhika, S., Abstrak, S., Kunci, K., Penjualan, :, Operasional, B., & Bersih, L. (2023). Pengaruh Penjualan Dan Beban Operasional

- Terhadap Laba Bersih Pada PT. Japfa Comfeed Indonesia Tbk Sidoarjo. *Japfa Comfeed Indonesia*, 2014-2017.
- Rayyan, M., Fathurrahman, F., & Rahma, S. (2023). Pengaruh Harga Pokok Penjualan, Aset Tetap dan Hutang Jangka Panjang Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia Tahun 2017-2022. *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi dan Keuangan Syariah*, Vo.. 1 No., 327.
- Sembiring, A. S., & Lubis, A. W. (2023). Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Laba Kontribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Perum Bulog Divre Sumut. 7(1), 109-123
- Sidauruk. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Lab Bersih pada PT. Mustika Ratu Tbk. Skripsi. Universitas Bina Sarana Informatika.
- Solihudin, A., Ruhyanto, A., & Aryansyah, F. (2022). Pengaruh Beban Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Telekomunikasi Indonesia. Tbk. *J-KIP (Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan)*, 3(3), 552. <https://doi.org/10.25157/j-kip.v3i3.8110>
- Sulhia, B. A., Eni Indriani, & Isnawati. (2021). Analisis Pengaruh Female Executive Terhadap Manajemen Laba (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016 - 2018). *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 1(3), 1-22. <https://doi.org/10.29303/risma.v1i3.93>
- Zebua, D., Putri Farida Zebua, D., Elhan Gea, N., & Natalia Mendrofa, R. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Di Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli Marketing Strategy Analysis in Increasing Product Sales in Cv. Bintang Keramik Gunungsitoli. *Jurnal EMBA*, 10(4), 1299-1307. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/emba/article/view/43982>