



Department of Digital Business

Journal of Artificial Intelligence and Digital Business (RIGGS)

Homepage: <https://journal.ilmudata.co.id/index.php/RIGGS>

Vol. 5 No. 2 (2026) pp: 23186-23193

P-ISSN: 2963-9298, e-ISSN: 2963-914X

Pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT. Ultrajaya Periode 2017-2024

Andrietta Crystabelle Suharli, Isaura Elvareta

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

6042301055@student.unpar.ac.id, 6042301104@student.unpar.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh Beban Pokok Penjualan (BPP) terhadap laba kotor PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk selama periode penelitian 2017–2024. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan metode studi dokumentasi terhadap laporan keuangan triwulanan dan tahunan perusahaan. Data sekunder yang dianalisis terdiri atas 33 observasi BPP sebagai variabel independen dan laba kotor sebagai variabel dependen. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear sederhana, uji signifikansi model, serta koefisien determinasi untuk mengukur arah, kekuatan, dan besarnya pengaruh BPP terhadap laba kotor. Hasil penelitian menunjukkan hubungan yang sangat kuat antara BPP dan laba kotor, ditunjukkan oleh nilai R sebesar 0,983. Nilai R Square sebesar 0,966 mengindikasikan bahwa 96,6% variasi laba kotor dapat dijelaskan oleh perubahan BPP, sedangkan 3,4% sisanya dipengaruhi faktor lain di luar model. Hasil uji ANOVA memperoleh nilai signifikansi kurang dari 0,001, sehingga model regresi dinyatakan layak. Koefisien regresi BPP sebesar -0,497 dengan nilai t sebesar -29,847 dan signifikansi kurang dari 0,001 menunjukkan pengaruh negatif dan signifikan. Temuan ini menegaskan bahwa peningkatan BPP cenderung menurunkan laba kotor apabila tidak diimbangi pertumbuhan penjualan atau penyesuaian harga jual. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperkuat pengendalian biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, persediaan, dan overhead produksi untuk mempertahankan efisiensi operasional serta meningkatkan margin laba kotor secara berkelanjutan.

Kata kunci: Beban Pokok Penjualan, Laba Kotor, Analisis Keuangan, PT Ultrajaya, Profitabilitas

1. Latar Belakang

Industri makanan dan minuman di Indonesia adalah salah satu sektor yang berkembang pesat dengan tingkat kompetisi yang sangat tinggi. Perubahan dalam preferensi konsumen, kenaikan harga bahan baku, serta tantangan dalam distribusi dan logistik menjadi faktor-faktor utama yang berpengaruh pada kinerja perusahaan dalam bidang ini. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk (ULTJ), menjadi salah satu pelaku utama di sektor minuman nasional. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk telah menegaskan keberadaannya melalui produk-produk yang diproduksi dengan menggunakan teknologi UHT yang kini telah dikenal luas oleh masyarakat.

Sebagai perusahaan yang terdaftar, kinerja finansial UL TJ menarik perhatian tidak hanya bagi manajemen internal, tetapi juga bagi investor dan analis pasar. Meskipun secara umum perusahaan mampu mempertahankan tingkat penjualan yang tinggi, dinamika internal dan eksternal tetap memiliki potensi untuk mempengaruhi profitabilitas, efisiensi operasional, serta struktur modal perusahaan. Biaya penjualan, perubahan nilai tukar mata uang, dan kewajiban pasca-kerja adalah beberapa faktor yang dapat memberikan tekanan pada kinerja finansial secara keseluruhan.

Di sisi lain, laporan keuangan mengindikasikan adanya tren yang perlu diperhatikan lebih jauh, seperti peningkatan pada komponen tertentu dari biaya operasional, perubahan dalam arus kas bersih dari aktivitas pendanaan dan investasi, serta variasi dalam ekuitas yang diperuntukkan bagi pemilik entitas induk. Hal ini menyoroti perlunya penilaian terhadap strategi pengelolaan finansial perusahaan serta efektivitas pengendalian biaya dan pemanfaatan aset.

Maka dari itu, sangat penting untuk melakukan analisis secara menyeluruh terhadap laporan keuangan PT. Ultrajaya, untuk mengidentifikasi potensi isu yang bisa berdampak pada kinerja perusahaan di masa depan serta memberikan masukan untuk pengambilan keputusan yang lebih tepat, baik dari manajemen maupun pemangku kepentingan lainnya.

Salah satu komponen biaya operasional yang paling menentukan besarnya laba adalah Beban Pokok Penjualan (BPP), karena berhubungan langsung dengan efisiensi produksi dan distribusi produk sebelum dikurangi beban usaha, pajak, maupun biaya keuangan lainnya. Semakin tinggi BPP yang harus ditanggung perusahaan, semakin besar pula tekanan terhadap laba kotor yang dihasilkan, sehingga BPP menjadi salah satu komponen penting untuk menilai efisiensi operasional perusahaan.

Selain itu, laba kotor dipilih sebagai variabel dalam penelitian ini dikarenakan komponennya yang dihitung langsung dari selisih penjualan dan BPP, tanpa terpengaruh oleh beban usaha, pajak, maupun elemen non-operasional lainnya. Dengan demikian, laba kotor dapat menggambarkan bagaimana efisiensi biaya produksi dan distribusi memengaruhi hasil usaha perusahaan.

2. Metode Penelitian

Penelitian ini menerapkan metode kuantitatif dengan tujuan untuk menganalisis hubungan serta pengaruh antara dua variabel penelitian. Fokus utama penelitian adalah menguji pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk selama periode 2019-2024. Pendekatan kuantitatif dipilih karena mampu mengolah data dalam bentuk angka sehingga hasil analisis dapat diukur secara objektif serta memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai hubungan antarvariabel yang diteliti.

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk yang dipublikasikan secara resmi. Data-data dalam penelitian yang digunakan meliputi nilai Beban Pokok Penjualan sebagai variabel independen (X) dan Laba Kotor sebagai variabel dependen (Y) selama periode pengamatan. Seluruh data yang diperoleh kemudian diolah menggunakan metode statistik untuk mengetahui pola hubungan dan besarnya pengaruh antara kedua variabel.

Pendekatan analisis yang diterapkan adalah regresi linear sederhana, yaitu metode statistik yang digunakan untuk mengukur besarnya pengaruh satu variabel bebas terhadap satu variabel terikat. Dalam penelitian ini, variabel bebas yang dianalisis adalah Beban Pokok Penjualan (X), sedangkan variabel terikatnya adalah Laba Kotor (Y). Melalui analisis regresi linear sederhana, peneliti berupaya mengetahui arah hubungan, kekuatan pengaruh, serta signifikansi hubungan antara Beban Pokok Penjualan dan Laba Kotor. Selain itu, penelitian ini juga didukung dengan analisis koefisien determinasi (R^2) untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel Beban Pokok Penjualan dalam menjelaskan variasi Laba Kotor, serta uji signifikansi untuk memastikan bahwa hubungan yang diperoleh secara statistik dapat diterima.

2.1. Laba

Salah satu tolak ukur kinerja finansial yang krusial bagi sebuah perusahaan adalah laba. Dalam konteks akuntansi dan keuangan, laba berfungsi sebagai indikator utama untuk mengevaluasi kinerja serta keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasionalnya. Secara umum, laba terbagi menjadi dua kategori yaitu laba kotor dan laba bersih. Masing-masing jenis laba ini memberikan pandangan berbeda mengenai keadaan keuangan sebuah perusahaan.

Laba kotor adalah total pendapatan yang dihasilkan dari penjualan bersih setelah dikurangi harga pokok penjualan (HPP). Dengan kata lain, laba kotor menggambarkan profit awal yang diperoleh perusahaan dari kegiatan produksi atau penjualan sebelum dikurangkan dengan biaya operasional lain seperti biaya administrasi, pemasaran, dan pajak. Laba ini mencerminkan efisiensi perusahaan dalam mengatur biaya produksi serta kemampuannya untuk menghasilkan produk atau jasa dengan margin keuntungan tertentu. Jika laba kotor menunjukkan angka tinggi, ini bisa menjadi indikasi bahwa perusahaan mampu menjual produknya dengan harga yang jauh lebih tinggi dari biaya produksinya atau berhasil mengontrol biaya produksinya dengan baik.

Di sisi lain, laba bersih adalah total laba yang tersisa setelah semua biaya yang berkaitan dengan operasional bisnis dikurangkan dari total pendapatan. Biaya-biaya ini mencakup beban operasional, beban administrasi, bunga, pajak, serta pengeluaran lain yang tidak termasuk dalam HPP. Laba bersih sering disebut sebagai "*bottom line*" karena merepresentasikan hasil akhir dari kinerja finansial perusahaan dalam suatu periode tertentu. Laba bersih mencerminkan seberapa efisien dan efektif perusahaan dalam mengelola seluruh aktivitas dan sumber daya keuangannya. Laba ini juga menjadi acuan utama bagi para pemegang saham dan investor dalam menilai potensi keuntungan serta membantu dalam pengambilan keputusan investasi.

Kedua jenis laba ini memiliki peranan yang signifikan. Laba kotor digunakan untuk mengevaluasi efisiensi produksi dan strategi penetapan harga, sedangkan laba bersih memberikan gambaran menyeluruh mengenai profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, pemahaman terhadap kedua tipe laba ini sangat penting dalam analisis laporan keuangan, pengambilan keputusan manajerial, serta penyusunan strategi bisnis berkelanjutan.

2.1.1. Komponen Laba Kotor

1. Pendapatan Penjualan

Pendapatan penjualan merupakan total penerimaan yang diperoleh perusahaan dari aktivitas penjualan barang atau jasa kepada pelanggan selama suatu periode tertentu. Pendapatan ini menjadi salah satu komponen utama dalam laporan laba rugi dan berperan penting dalam menentukan tingkat profitabilitas perusahaan. Semakin tinggi pendapatan penjualan yang dihasilkan, semakin besar pula potensi perusahaan untuk memperoleh laba, dengan catatan biaya yang dikeluarkan tetap dapat dikendalikan secara efisien.

Pendapatan penjualan merupakan elemen penting dalam pembentukan laba kotor karena laba kotor diperoleh dari selisih antara pendapatan penjualan dan Beban Pokok Penjualan (BPP). Oleh karena itu, peningkatan pendapatan penjualan yang tidak diikuti oleh kenaikan BPP secara proporsional akan menghasilkan laba kotor yang lebih tinggi. Sebaliknya, apabila pendapatan penjualan menurun atau peningkatan BPP lebih besar dibandingkan kenaikan pendapatan, maka laba kotor perusahaan akan mengalami penurunan.

Selain mencerminkan kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya, pendapatan penjualan juga menjadi indikator penting dalam mengevaluasi kinerja operasional dan efektivitas strategi pemasaran perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan perlu terus meningkatkan penjualan melalui pengembangan produk, peningkatan kualitas layanan, serta strategi pemasaran yang tepat agar mampu meningkatkan pendapatan dan mempertahankan profitabilitas dalam jangka panjang.

2. Biaya Produksi

Biaya produksi mencakup pengeluaran yang berhubungan dengan pembuatan atau penyediaan barang dan jasa. Biaya produksi terdiri dari:

- Bahan baku. Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan mentah utama yang digunakan selama proses produksi barang. Oleh karena itu, biaya ini menjadi salah satu faktor penting dalam menghitung biaya produksi pokok. Jika harga bahan baku meningkat, maka akan menyebabkan biaya produksi ikut naik, yang dapat menyebabkan penurunan laba kotor jika harga jual tidak ikut dinaikkan.
- Tenaga kerja langsung. Biaya tenaga kerja langsung mencakup gaji atau upah yang dibayarkan kepada pekerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi barang. Jika efisiensi tenaga kerja rendah atau upah meningkat tanpa adanya peningkatan dalam produktivitas, maka biaya pokok penjualan akan meningkat dan laba kotor akan berkurang.
- Biaya *overhead* pabrik. Biaya *overhead* pabrik adalah semua pengeluaran produksi yang tidak termasuk dalam kategori bahan baku dan tenaga kerja langsung. Karakteristik biaya ini dikelompokkan menjadi biaya tidak langsung, namun tetap sangat diperlukan dalam proses produksi. Jika pengelolaan biaya ini tidak dilakukan dengan baik, maka overhead dapat mengurangi laba kotor, terutama ketika volume produksi berkurang tetapi biaya overhead tetap tinggi.

2.1.2. Faktor-Faktor yang Memengaruhi Laba Kotor

1. Perubahan harga bahan baku

Harga bahan baku memiliki pengaruh besar terhadap besarnya biaya produksi. Apabila harga bahan baku mengalami kenaikan, seperti yang disebabkan oleh inflasi, kelangkaan, atau fluktuasi nilai tukar, maka biaya pembuatan barang akan bertambah, yang secara otomatis akan meningkatkan harga pokok penjualan. Oleh karena itu, jika perusahaan tidak menaikkan harga jual mereka, maka kenaikan harga pokok penjualan akan mengurangi selisih antara pendapatan dan biaya pokok penjualan, serta dapat mengakibatkan penurunan laba kotor. Sebaliknya, jika harga bahan baku menurun, maka laba kotor dapat meningkat dengan syarat bahwa harga jual tetap sama.

2. Efisiensi produksi

Efisiensi dalam produksi mengacu pada bagaimana perusahaan mampu menghasilkan barang dengan pengeluaran minimal, mengoptimalkan penggunaan sumber daya seperti karyawan, material, dan mesin. Jika suatu produk dibuat dengan efisien, biaya produksi per unit akan turun, harga jual menjadi lebih

kompetitif, dan laba bruto pun meningkat. Sebaliknya, inefisiensi dalam produksi akan mendorong biaya, yang selanjutnya berpotensi mengurangi perolehan laba bruto.

3. Tingkat permintaan pasar

Permintaan di pasar berfungsi untuk menentukan jumlah penjualan. Ketika permintaan berada pada level tinggi, perusahaan dapat menjual dalam jumlah yang lebih besar dan mungkin juga dapat meningkatkan harga jual, yang akan berimbas pada peningkatan pendapatan. Apabila permintaan tinggi, jumlah penjualan akan meningkat. Hal ini akan berdampak pada pertumbuhan pendapatan serta peningkatan laba kotor. Sebaliknya, jika permintaan berkurang, penjualan pun akan turun, sedangkan biaya tetap harus ditanggung oleh perusahaan, yang akan berdampak pada penurunan laba kotor.

2.2. Beban Pokok Penjualan

Beban Pokok Penjualan (BPP) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk menghasilkan barang atau jasa yang kemudian dijual kepada pelanggan selama suatu periode tertentu. Beban Pokok Penjualan juga dikenal dengan istilah Harga Pokok Penjualan (HPP) atau *Cost of Goods Sold* (COGS). Nilai BPP mencerminkan total biaya yang dikorbankan perusahaan dalam menghasilkan produk yang terjual, sehingga menjadi salah satu komponen utama dalam perhitungan laba kotor. Semakin besar nilai BPP, maka laba kotor yang diperoleh perusahaan akan semakin kecil apabila tidak diimbangi dengan peningkatan penjualan atau harga jual produk.

2.2.1 Biaya-biaya yang Termasuk dalam Komponen COGS

1. Persediaan (*Inventory*)

Persediaan merupakan aset perusahaan yang terdiri atas barang dagangan atau bahan yang tersedia untuk dijual maupun digunakan dalam proses produksi. Dalam perhitungan COGS, persediaan menjadi komponen utama karena menunjukkan nilai barang yang siap dipasarkan. Biaya persediaan dihitung dengan menjumlahkan nilai persediaan awal dengan pembelian atau biaya produksi selama periode berjalan, kemudian dikurangi dengan nilai persediaan akhir. Pengelolaan persediaan yang efektif dapat membantu perusahaan mengendalikan biaya, menghindari kekurangan atau kelebihan stok, serta meningkatkan efisiensi operasional.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour Cost*)

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membayar upah atau gaji karyawan yang terlibat secara langsung dalam proses produksi. Karyawan tersebut meliputi pekerja yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi atau melakukan aktivitas produksi yang memberikan nilai tambah terhadap produk. Besarnya biaya tenaga kerja langsung dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja, tingkat upah, jam kerja, serta produktivitas karyawan. Oleh karena itu, pengelolaan tenaga kerja yang efisien dapat membantu perusahaan menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas hasil produksi.

3. Biaya Overhead (*Manufacturing Overhead*)

Biaya overhead merupakan seluruh biaya produksi yang tidak dapat diidentifikasi secara langsung dengan suatu produk tertentu, tetapi tetap diperlukan agar proses produksi dapat berjalan. Biaya ini mencakup berbagai pengeluaran seperti biaya listrik dan air pabrik, biaya pemeliharaan mesin, penyusutan aset produksi, bahan penolong, sewa fasilitas produksi, serta biaya operasional lainnya yang mendukung kegiatan produksi. Meskipun bersifat tidak langsung, biaya overhead memberikan kontribusi yang signifikan terhadap total Beban Pokok Penjualan sehingga perlu dikelola secara efisien agar biaya produksi tetap terkendali dan profitabilitas perusahaan dapat ditingkatkan.

2.2.2 Manfaat Perhitungan Beban Pokok Penjualan

1. Menentukan harga jual

Perhitungan Beban Pokok Penjualan (BPP) menjadi dasar bagi perusahaan dalam menetapkan harga jual produk. Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan biaya produksi yang telah dikeluarkan, spesifikasi dan kualitas produk, kondisi pasar, serta tingkat permintaan konsumen. Dengan mengetahui besarnya BPP, perusahaan dapat menentukan harga jual yang mampu menutupi seluruh biaya produksi sekaligus menghasilkan margin keuntungan yang diharapkan.

2. Alat pemantauan

Beban Pokok Penjualan dapat dimanfaatkan sebagai alat untuk memantau dan mengevaluasi efisiensi proses produksi. Melalui perbandingan antara biaya produksi yang dianggarkan dengan biaya aktual yang terjadi, perusahaan dapat mengidentifikasi adanya pemborosan, kenaikan biaya, maupun penyimpangan dalam proses produksi. Informasi tersebut membantu manajemen dalam mengambil tindakan perbaikan guna meningkatkan efisiensi operasional dan mengendalikan biaya produksi.

3. Membantu menghitung laba rugi

Perhitungan Beban Pokok Penjualan juga berperan penting dalam penyusunan laporan laba rugi karena fungsinya digunakan untuk menghitung laba kotor perusahaan. Apabila harga jual produk lebih tinggi daripada Beban Pokok Penjualan, perusahaan akan memperoleh laba. Sebaliknya, apabila harga jual lebih rendah daripada Beban Pokok Penjualan, perusahaan akan mengalami kerugian. Oleh karena itu, perhitungan BPP yang akurat sangat diperlukan agar informasi mengenai kinerja keuangan perusahaan dapat disajikan secara tepat dan menjadi dasar dalam pengambilan keputusan manajerial.

2.3. Tabel

Tabel 1. Deskripsi Data

No. Sampel	Beban Pokok Pejualan (X)	Laba Kotor (Y)
1	-753,188	428,221
2	-1,454,823	863,038
3	-2,230,148	1,345,955
4	-3,043,936	1,835,623
5	-827,249	475,890
6	-1,675,540	949,079
7	-2,587,891	1,456,421
8	-3,516,606	1,956,276
9	-927,230	501,162
10	-1,880,256	1,092,740
11	-2,868,423	1,716,716
12	-3,881,051	2,342,006
13	-986,798	627,672
14	-1,890,475	1,128,607
15	-2,825,867	1,628,568
16	-3,738,835	2,228,527
17	-975,393	545,702
18	-1,966,177	1,094,267
19	-3,094,091	1,697,994
20	-4,241,696	2,374,946
21	-1,221,432	615,441
22	-2,417,710	1,273,198
23	-3,819,593	1,858,541
24	-5,199,164	2,457,088
25	-1,493,902	740,296
26	-2,797,014	1,342,695
27	-4,130,032	1,988,308
28	-5,611,170	2,691,571
29	-1,521,038	776,819
30	-2,947,589	1,497,241
31	-4,358,497	2,224,418
32	-5,852,425	3,021,777
33	-1,491,488	792,670

Tabel di atas merupakan data yang digunakan tim peneliti dalam melakukan regresi.

Tabel 2. Model Summary

Model	R	R square	Adjusted R Square	Std. Error of The Estimate
1	0.983 ^a	0.966	0.965	1.333E+11

a. Predictors: (Constant), beban pokok penjualan

DOI: <https://doi.org/10.31004/riggs.v5i2.12472>

Lisensi: Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)

Berdasarkan hasil yang ditunjukkan dalam tabel *Model Summary*, nilai R tercatat sebesar 0,983, yang mengindikasikan adanya hubungan yang sangat kuat antara variabel independen (Beban Pokok Penjualan) dan variabel dependen (Laba Kotor). Sementara itu, angka *R Square* mencapai 0,966, yang berarti 96,6% variasi dari Laba Kotor dapat dijelaskan oleh Beban Pokok Penjualan, sedangkan 3,4% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model yang ada. Nilai *Adjusted R Square* sejumlah 0,965 juga menegaskan bahwa kekuatan model ini tetap solid walaupun telah disesuaikan dengan jumlah variabel yang digunakan.

Di sisi lain, nilai *Standard Error of the Estimate* tercatat sebesar 1,333E+11, yang menunjukkan tingkat deviasi antara nilai sebenarnya dan nilai yang diprediksi oleh model, yang tergolong besar karena kemungkinan data tersebut menggunakan satuan yang tinggi (seperti miliar atau triliun rupiah). Secara keseluruhan, kualitas dari model regresi ini sangat memuaskan.

Tabel 3. Analisis ANOVA

Model		<i>Sum of Squares</i>	<i>df</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
1	Regression	1.584E+25	1	1.584E+25	890.824	< .001 ^b
	Residual	5.511E+23	31	1.778E+22		
	Total	1.639E+25	32			

a. Dependent Variable: Laba kotor

b. Predictors: (Constant), beban pokok penjualan

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa model regresi yang dibangun antara beban Pokok Penjualan dan Laba Kotor signifikan secara statistik. Hal ini ditunjukkan oleh nilai signifikansi (sig.) sebesar < 0,001, yang berarti lebih kecil dari 0,05. Artinya, variabel independen yaitu beban pokok penjualan secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen yaitu laba kotor perusahaan. Dengan kata lain, model regresi ini layak digunakan untuk memprediksi perubahan laba kotor berdasarkan perubahan beban pokok penjualan.

Tabel 4. Koefisien Regresi

Model		<i>Unstandardized B</i>	<i>Coefficients Error</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Standardized Coefficients Beta</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>
1	(Constant)	1.137E+11	5.018E+10			2.266	.031
	Beban pokok penjualan	-.497	.017		-.983	-29.847	<.001

a. Dependent Variable: Laba Kotor

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa beban pokok penjualan memiliki pengaruh yang signifikan dan negatif terhadap laba kotor perusahaan. Hal ini ditunjukkan oleh nilai koefisien regresi sebesar -0,497 yang menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan pada Beban Pokok Penjualan akan menyebabkan penurunan Laba Kotor sebesar 0,497 satuan, dengan asumsi variabel lainnya tetap. Tanda negatif ini menunjukkan adanya hubungan negatif atau berbanding terbalik antara Beban Pokok Penjualan dan Laba Kotor.

Nilai t sebesar -29,847 dengan nilai signifikansi < 0,001 menunjukkan bahwa pengaruh tersebut sangat signifikan secara statistik, karena jauh di bawah tingkat signifikansi 0,05. Selain itu, nilai koefisien beta standar sebesar -0,983 menunjukkan bahwa Beban Pokok Penjualan memberikan kontribusi besar dan kuat terhadap variasi Laba Kotor dalam model ini. Sementara itu, konstanta model regresi ini adalah 1,137E+11, artinya jika Beban Pokok Penjualan bernilai nol, maka Laba Kotor yang diperkirakan adalah sebesar nilai konstanta tersebut.

3. Hasil dan Diskusi

Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 33 sampel Beban Pokok Penjualan (BPP) dan Laba Kotor PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk selama periode 2019 - 2024. Dari data tersebut, terlihat bahwa pola pergerakan BPP dari waktu ke waktu menunjukkan nilai BPP yang lebih besar umumnya selalu diikuti dengan nilai Laba Kotor. Pola ini yang kemudian dianalisa menggunakan analisis regresi linear sederhana untuk mengetahui kekuatan dan arah hubungan antara kedua variabel secara statistik.

Hasil pengujian yang dilakukan menunjukkan adanya hubungan yang sangat kuat antara kedua variabel. Nilai R sebesar 0,983 dan *R Square* sebesar 0,966 menunjukkan bahwa 96,6% Laba Kotor dijelaskan oleh BPP, sedangkan 3,4% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain seperti volume penjualan, harga jual, atau strategi pemasaran. Kelayakan model ini didukung oleh signifikansi <0,001 pada uji ANOVA yang berarti bahwa hubungan tersebut bukan kebetulan statistik.

Berdasarkan hasil uji koefisiensi regresi, diperoleh persamaan regresi:

$$Y = 1,137E+11 - 0,497X$$

Berdasarkan persamaan tersebut, koefisien -0,947 menggambarkan bahwa setiap kenaikan satu satuan BPP menurunkan Laba Kotor sebesar 0,947 satuan, dengan nilai *t* hitung -29,847 dan signifikansi <0,001 yang menyatakan pengaruh tersebut nyata secara statistik. Sedangkan, beta terstandarisasi sebesar -0,983 menegaskan BPP sebagai variabel paling dominan dalam menjelaskan variasi Laba Kotor.

Secara teoritis, temuan ini konsisten dengan konsep akuntansi keuangan bahwa Laba Kotor merupakan selisih antara penjualan bersih dengan BPP, sehingga apabila nilai penjualan tetap, maka peningkatan Beban Pokok Penjualan akan mengurangi Laba Kotor yang diperoleh perusahaan. Kondisi ini disebabkan oleh meningkatnya harga bahan baku, kenaikan biaya tenaga kerja langsung, peningkatan biaya *overhead* produksi, dan rendahnya efisiensi proses produksi.

4. Kesimpulan

Penelitian ini menunjukkan bahwa Beban Pokok Penjualan (BPP) memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap Laba Kotor PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk selama periode 2019-2024. Hubungan antara kedua variabel ini tergolong sangat kuat, di mana BPP mampu menjelaskan sebesar 96,6% variasi Laba Kotor, sedangkan 3,4% sisanya dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian. Temuan ini menjawab tujuan penelitian bahwa peningkatan BPP secara konsisten akan menurunkan Laba Kotor perusahaan. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pengendalian struktur biaya produksi menjadi faktor yang lebih menentukan profitabilitas kotor PT Ultrajaya dibandingkan dengan sisi pendapatan. Oleh karena itu, perusahaan perlu terus meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik agar dapat menekan BPP tanpa mengurangi kualitas produk. Upaya tersebut berpotensi memberikan dampak yang lebih besar terhadap peningkatan margin laba dibandingkan strategi yang hanya berfokus pada peningkatan volume penjualan atau penyesuaian harga jual. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dalam menyusun strategi pengendalian biaya serta sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin mengembangkan penelitian dengan menambahkan variabel lain, seperti volume penjualan, efisiensi operasional, atau harga pokok produksi, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi laba kotor perusahaan.

Referensi

1. Fina Pratiwi. (2020, August 17). Pengertian Gross Profit atau Laba Rugi Kotor dalam Pembukuan. Harmony Accounting Software. <https://www.harmony.co.id/blog/pengertian-gross-profit-atau-laba-rugi-kotor-dalam-pembukuan>
2. Hidayat, K. S., & Hidayat, K. S. (2023, April 17). Perbedaan Laba Kotor dan Bersih dalam Laporan Keuangan - Mekari Jurnal. Retrieved June 19, 2025, from Mekari Jurnal website: <https://www.jurnal.id/blog/komponen-laporan-laba-rugi-laba-kotor-vs-laba-bersih/>
3. Inafina.id. (2023, November 18). Laba Kotor: Definisi, Komponen, dan Faktor yang Mempengaruhi | Inafina.id. Retrieved June 19, 2025, from Inafina.id website: <https://www.inafina.id/laba-kotor-definisi-komponen-dan-faktor-yang-mempengaruhi/>
4. Mingseli.id. (2020, November 30). 17 Pengertian Laba Menurut Para Ahli. Retrieved June 19, 2025, from Mingseli website: <https://www.mingseli.id/2020/11/pengertian-laba-menurut-para-ahli.html#gsc.tab=0>
5. Pangestika, W. (2023, March 7). Cost of Goods Sold (COGS): Pengertian, Rumus Cara Menghitung. Retrieved from Mekari Jurnal website: <https://www.jurnal.id/blog/cost-of-goods-sold-cogs-dan-komponen-biaya-yang-masuk-didalamnya/>
6. Myrodia, A., Hvam, L., Sandrin, E., Forza, C., & Haug, A. (2021). Identifying variety-induced complexity cost factors in manufacturing companies and their impact on product profitability. *Journal of Manufacturing Systems*, 60, 373–391. <https://doi.org/10.1016/j.jmsy.2021.04.017>
7. Menezes, M. B. C., Jalali, H., & Lamas, A. (2021). One too many: Product proliferation and the financial performance in manufacturing. *International Journal of Production Economics*, 242, 108285. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108285>
8. Saryatmo, M. A., & Sukhotu, V. (2021). The influence of the digital supply chain on operational performance: A study of the food and beverage industry in Indonesia. *Sustainability*, 13(9), 5109. <https://doi.org/10.3390/su13095109>
9. Bansal, M., Kumar, A., & Kumar, V. (2022). Gross profit manipulation in emerging economies: Evidence from India. *Pacific Accounting Review*, 34(1), 174–196. <https://doi.org/10.1108/PAR-06-2020-0083>
10. Putra, A. E., Oktariansyah, O., & Rahayu, D. (2024). Pengaruh biaya produksi dan biaya penjualan terhadap laba bersih pada subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 17(1), 93–103. <https://doi.org/10.35508/jom.v17i1.7821>
11. Asriany, A., Budiandriani, B., & Imanuddin, I. (2024). The influence of production costs and operational costs on profitability in manufacturing companies. *Journal of Economic Education*, 13(1). <https://doi.org/10.15294/jee.v13i1.78195>
12. Kertarajasa, A., Annisa, M. L., & Hadiwijaya, H. (2024). Analisis biaya produksi, tingkat penjualan dan laba: Studi kasus pada perusahaan makanan dan minuman di Bursa Efek Indonesia tahun 2022 dan 2023. *LANCAH: Jurnal Inovasi dan Tren*, 2(2), 653–662. <https://doi.org/10.35870/ljit.v2i2.2823>
13. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2021). Annual Report 2021. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/annual-report/en>

14. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2022). Annual Report 2022. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/annual-report/en>
15. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2023). Annual Report 2023. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/annual-report/en>
16. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2024). Annual Report 2024. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/annual-report/en>
17. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2021). Audited Annual Financial Statements 2021. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/audit-report/en>
18. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2022). Audited Annual Financial Statements 2022. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/audit-report/en>
19. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2023). Audited Annual Financial Statements 2023. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/audit-report/en>
20. PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2024). Audited Annual Financial Statements 2024. <https://www.ultrajaya.co.id/investor-relation/audit-report/en>
21. Yudhistira. (2023, November 17). √ Pengertian Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Cara Menghitungnya. Retrieved from Blog Bhinneka website: <https://www.bhinneka.com/blog/harga-pokok-penjualan/>