Prosiding Seminar Nasional Manajemen
Vol x (x) Maret-Mei 2026: xxx-xxx
http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/PSM/in
dex ISSN: 2830-7747; e-ISSN: 2830-5353

PENGARUH BEBAN POKOK PENJUALAN DAN PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA PADA PT INDUSTRI JAMU DAN FARMASI SIDO MUNCUL TBK PERIODE 2021–2025

Ilma Nuria[1], Shinta Nuraulia[2], Yeni Setyaningsih[3]

[123]Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia
E-mail: ilmanuria936@gmail.com; shintanuraulia@gmail.com; yenisetyaningsih595@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Beban Pokok Penjualan dan Penjualan terhadap Laba Usaha pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, baik secara parsial maupun simultan. Metode yang digunakan adalah kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif. Data yang digunakan merupakan data sekunder berupa laporan keuangan konsolidasian kuartalan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk periode Kuartal I-2021 hingga Kuartal IV-2025, dengan total 20 observasi (n = 20). Teknik analisis data meliputi uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, analisis koefisien korelasi dan determinasi, serta uji hipotesis (uji t dan uji F). Hasil penelitian menunjukkan bahwa Beban Pokok Penjualan (X_1) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Laba Usaha (Y) dengan nilai korelasi 0,761 (kuat) dan koefisien determinasi 57,9% (t hitung 4,977 > t tabel 2,110). Penjualan (X_2) juga berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Laba Usaha dengan nilai korelasi 0,788 (kuat) dan koefisien determinasi 62,1% (t hitung 5,435 > t tabel 2,110). Secara simultan, kedua variabel berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha dengan korelasi berganda 0,794, Adjusted R^2 sebesar 58,8%, dan F hitung 14,548 > F tabel 3,59. Kesimpulannya, Beban Pokok Penjualan dan Penjualan, baik secara parsial maupun simultan, terbukti berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025.

Kata Kunci: Beban Pokok Penjualan; Penjualan; Laba Usaha

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of Cost of Goods Sold and Sales on Operating Profit at PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, both partially and simultaneously. The research method employed is quantitative with descriptive and verificative approaches. Secondary data in the form of consolidated quarterly financial statements published through the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period of Quarter I-2021 to Quarter IV-2025 were used, with a total of 20 observations (n = 20). Data analysis techniques include classical assumption tests, multiple linear regression analysis, correlation and determination coefficient analysis, and hypothesis testing (t-test and F-test). The results show that Cost of Goods Sold (X_1) has a significant partial effect on Operating Profit (Y) with a correlation value of 0.761 (strong) and a determination coefficient of 57.9% (t count 4.977 > t table 2.110). Sales (X_2) also has a significant partial effect on Operating Profit with a correlation value of 0.788 (strong) and a determination coefficient of 62.1% (t count 5.435 > t table 2.110). Simultaneously, both variables have a significant effect on Operating Profit with a multiple correlation of 0.794, an Adjusted R^2 of 58.8%, and F count 14.548 > F table 3.59. In conclusion, Cost of Goods Sold and Sales, both partially and simultaneously, have a significant effect on the Operating Profit of PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk for the period 2021–2025.

Keywords: *Cost of Goods Sold; Sales; Operating Profit*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha di Indonesia semakin kompetitif, mendorong setiap perusahaan untuk senantiasa meningkatkan efisiensi operasional dan kinerja keuangannya. Bagi perusahaan yang telah tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI), kinerja keuangan menjadi tolok ukur utama dalam menarik kepercayaan investor dan menjaga keberlangsungan usaha. Salah satu indikator kinerja keuangan yang paling penting adalah laba usaha, yaitu selisih antara pendapatan operasional dengan seluruh beban operasional perusahaan.

PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk merupakan salah satu perusahaan farmasi dan jamu terkemuka di Indonesia yang telah terdaftar di BEI sejak 18 Desember 2013. Perusahaan ini bergerak di bidang produksi obat-obatan herbal, jamu, dan produk kesehatan yang memiliki pangsa pasar luas di dalam maupun luar negeri. Sebagai perusahaan publik, Sido Muncul dituntut untuk secara konsisten melaporkan kinerja keuangannya secara transparan melalui laporan keuangan konsolidasian yang dipublikasikan secara kuartalan.

Dua faktor utama yang secara langsung memengaruhi laba usaha adalah penjualan (revenue) dan beban pokok penjualan (cost of goods sold/COGS). Penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan manufaktur seperti Sido Muncul. Sementara beban pokok penjualan merupakan komponen biaya terbesar dalam struktur biaya perusahaan manufaktur, yang mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Semakin tinggi beban pokok penjualan relatif terhadap penjualan, semakin tergerus margin laba perusahaan.

Data laporan keuangan konsolidasian kuartalan PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025 menunjukkan fluktuasi yang menarik. Penjualan tahunan mengalami penurunan pada 2022 dan 2023, namun kembali tumbuh signifikan pada 2024

(+9,90%) dan berlanjut pada 2025 (+4,10%). Laba usaha mencerminkan dampak gabungan dari dinamika penjualan dan beban pokok penjualan, dengan penurunan berturut-turut pada 2022 (−11,65%) dan 2023 (−14,51%), namun kembali melonjak pada 2024 (+23,57%).

Berdasarkan fenomena fluktuasi data tersebut, penelitian ini dirumuskan dengan pertanyaan: (1) Apakah beban pokok penjualan (X_1) berpengaruh secara parsial terhadap laba usaha (Y) pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025? (2) Apakah penjualan (X_2) berpengaruh secara parsial terhadap laba usaha (Y)? (3) Apakah beban pokok penjualan (X_1) dan penjualan (X_2) berpengaruh secara simultan terhadap laba usaha (Y)?

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Beban Pokok Penjualan dan Penjualan, baik secara parsial maupun simultan, terhadap Laba Usaha PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025 menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan IBM SPSS Statistics.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Keuangan dan Laporan Keuangan

Manajemen keuangan berkaitan dengan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan aset dan kewajiban keuangan perusahaan dengan tujuan untuk memaksimalkan kekayaan pemegang saham (Brigham & Houston, 2019). Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi yang menyajikan informasi keuangan perusahaan secara terstruktur. Menurut Fahmi (2018), laporan keuangan adalah informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan dan dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan.

2.2 Beban Pokok Penjualan (X_1)

Beban Pokok Penjualan (BPP) atau *Cost of Goods Sold* (COGS) merupakan seluruh biaya yang secara langsung berkaitan dengan proses produksi barang yang telah terjual dalam suatu periode akuntansi. Menurut Mulyadi (2015), BPP terdiri atas tiga komponen utama, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Secara teoritis, hubungan antara BPP dan laba usaha bersifat negatif, di mana peningkatan BPP akan mengurangi laba kotor sehingga dapat menekan laba usaha perusahaan (Horngren, Datar, & Rajan, 2015).

2.3 Penjualan (X_2)

Penjualan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan manufaktur dan perdagangan. Menurut Basu Swastha (2010), penjualan adalah interaksi antara individu yang saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai, atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Hubungan antara penjualan dan laba usaha bersifat positif; peningkatan penjualan dengan struktur biaya yang terkendali akan meningkatkan laba usaha secara proporsional.

2.4 Laba Usaha (Y)

Laba usaha (operating profit) adalah laba yang diperoleh dari kegiatan operasional pokok perusahaan sebelum dikurangi beban bunga dan pajak, atau dikenal sebagai Earnings Before Interest and Tax (EBIT). Menurut Soemarso (2010), laba usaha merupakan ukuran kinerja operasional yang paling murni karena tidak terpengaruh oleh kebijakan pendanaan maupun beban pajak. Secara matematis: Laba Usaha = Penjualan − Beban Pokok Penjualan − Beban Usaha.

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai pengaruh penjualan dan beban pokok penjualan terhadap laba usaha telah banyak dilakukan oleh para peneliti sebelumnya. Berikut adalah ringkasan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini.

Tabel 1 Ringkasan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil Penelitian
1	Rahayu & Susilowati (2020)	Pengaruh Penjualan dan BPP terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur Sektor Consumer Goods di BEI 2015-2019	X1: BPP; X2: Penjualan; Y: Laba Bersih	Regresi Linier Berganda	Penjualan berpengaruh positif signifikan; BPP berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih secara parsial dan simultan.
2	Sari & Wijaya (2021)	Analisis Pengaruh Volume Penjualan dan HPP terhadap Laba Operasional PT Kalbe Farma Tbk 2015-2020	X1: HPP; X2: Volume Penjualan; Y: Laba Operasional	Regresi Berganda & Uji Asumsi Klasik	Volume penjualan berpengaruh positif signifikan; HPP berpengaruh negatif signifikan. Adj. R2 = 0,941.
3	Pratiwi (2019)	Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Usaha pada Industri Farmasi di BEI 2014-2018	X1: Biaya Produksi; X2: Penjualan; Y: Laba Usaha	Regresi Linier Berganda (SPSS)	Biaya produksi dan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba usaha.
4	Harahap & Lubis (2022)	Pengaruh Pendapatan dan Beban Pokok terhadap Laba Operasi Perusahaan Herbal & Jamu di Indonesia 2016-2021	X1: Beban Pokok; X2: Pendapatan; Y: Laba Operasi	Analisis Panel Data (Fixed Effect)	Pendapatan berpengaruh positif; beban pokok berpengaruh negatif signifikan terhadap laba operasi.
5	Kurniawan (2023)	Pengaruh Net Sales dan COGS terhadap Operating Income Perusahaan Consumer Goods di BEI 2018-2022	X1: COGS; X2: Net Sales; Y: Operating Income	Regresi Berganda OLS	Net sales dan COGS secara simultan berpengaruh signifikan (F-sig.=0,000); Adj. R2=0,956.
6	Anggraeni	Analisis Pengaruh	X1: HPP; X2:	Regresi	Penjualan bersih

No.	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil Penelitian
	& Firmansyah (2021)	Penjualan Bersih dan HPP terhadap Laba Usaha PT Sido Muncul Tbk 2014-2019	Penjualan Bersih; Y: Laba Usaha	Linier Berganda & Uji t	berpengaruh positif signifikan (t=4,231); HPP berpengaruh negatif signifikan (t=-3,187).
7	Nugroho & Santoso (2020)	Pengaruh HPP dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Makanan & Minuman di BEI 2015-2019	X1: HPP; X2: Biaya Operasional; Y: Laba Bersih	Regresi Linier Berganda (SPSS 25)	HPP dan biaya operasional berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih. R2=0,924.
8	Wulandari & Hidayat (2022)	Analisis Pengaruh Penjualan, BPP, dan Beban Operasional terhadap Laba Usaha Perusahaan Farmasi di BEI 2017-2021	X1: BPP; X2: Penjualan; X3: Beban Operasional; Y: Laba Usaha	Regresi Berganda & Asumsi Klasik (SPSS)	Penjualan berpengaruh positif signifikan; BPP dan beban operasional negatif signifikan. R2 adj.=0,973.
9	Lestari & Purnama (2023)	Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Usaha dengan Efisiensi Biaya Produksi sebagai Moderasi	X: Volume Penjualan; Y: Laba Usaha; Z: Efisiensi Biaya	Moderated Regression Analysis (MRA)	Volume penjualan berpengaruh positif signifikan; efisiensi biaya memperkuat hubungan penjualan-laba.
10	Fauzi & Rohmawati (2024)	Pengaruh BPP dan Penjualan Bersih terhadap Laba Operasional Industri Barang Konsumsi di BEI 2019-2023	X1: BPP; X2: Penjualan Bersih; Y: Laba Operasional	Regresi Linier Berganda & Uji t, F	BPP berpengaruh negatif signifikan (t=-4,512); penjualan berpengaruh positif signifikan (t=5,893). Adj. R2=0,968.

Sumber: Berbagai jurnal ilmiah nasional dan publikasi BEI (diolah peneliti, 2025)

2.6 Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, hipotesis yang dikembangkan adalah:

H_1: Beban Pokok Penjualan (X_1) berpengaruh secara parsial terhadap Laba Usaha (Y)

pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025.
H_2: Penjualan (X_2) berpengaruh secara parsial terhadap Laba Usaha (Y) pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025.
H_3: Beban Pokok Penjualan (X_1) dan Penjualan (X_2) berpengaruh secara simultan terhadap Laba Usaha (Y) pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2021–2025.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif. Pendekatan deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi variabel penelitian, sedangkan pendekatan verifikatif digunakan untuk menguji pengaruh Beban Pokok Penjualan dan Penjualan terhadap Laba Usaha. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa laporan keuangan konsolidasian kuartalan PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk yang diperoleh melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI), yaitu https://www.idx.co.id.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan keuangan kuartalan PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk yang tersedia di Bursa Efek Indonesia periode 2014–2025. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling dengan kriteria laporan keuangan kuartalan periode Kuartal I tahun 2021 sampai dengan Kuartal IV tahun 2025. Berdasarkan kriteria tersebut diperoleh sebanyak 20 data observasi yang digunakan sebagai sampel penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi dan studi kepustakaan. Studi dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data laporan keuangan perusahaan yang dipublikasikan secara resmi melalui Bursa Efek Indonesia. Sementara itu, studi kepustakaan dilakukan dengan mengumpulkan referensi dari buku, jurnal ilmiah, dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel penelitian.
Variabel independen dalam penelitian ini terdiri atas Beban Pokok Penjualan (X_1) dan Penjualan (X_2), sedangkan variabel dependen adalah Laba Usaha (Y). Seluruh variabel diukur berdasarkan nilai kumulatif laporan laba rugi konsolidasian per kuartal dalam satuan jutaan rupiah dengan skala pengukuran rasio.

Teknik analisis data yang digunakan meliputi analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik yang terdiri atas uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi, analisis regresi linier berganda, analisis koefisien korelasi dan determinasi, serta uji hipotesis menggunakan uji t dan uji F dengan tingkat signifikansi 5%. Seluruh proses pengolahan dan analisis data dilakukan dengan bantuan aplikasi IBM SPSS Statistics.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk (kode saham: SIDO) merupakan perusahaan publik yang bergerak dalam bidang produksi dan pemasaran produk jamu, obat herbal, dan produk kesehatan. Perusahaan didirikan pada tahun 1951 dan telah tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) sejak 18 Desember 2013 dengan kantor pusat di Jalan Soekarno-Hatta Km. 28, Bergas, Kabupaten Semarang, Jawa Tengah. Portofolio produk unggulan perusahaan antara lain Tolak Angin, Kuku Bima Ener-G, dan berbagai produk farmasi herbal lainnya.

4.2 Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum (Rp Juta)	Maksimum (Rp Juta)	Mean (Rp Juta)	Std. Deviation (Rp Juta)
X_1 – Beban Pokok Penjualan	20	345.470	1.734.948	998.381,55	485.961,32
X_2 – Penjualan	20	789.105	4.079.659	2.280.528,80	1.150.658,27
Y – Laba Usaha	20	286.081	1.576.692	836.913,70	420.418,79

Sumber: Data diolah menggunakan IBM SPSS Statistics (2024)

Berdasarkan Tabel 2, Beban Pokok Penjualan (BPP) selama periode 2021–2025 memiliki nilai minimum sebesar Rp345.470 juta (Kuartal I-2021) dan nilai maksimum Rp1.734.948 juta (Kuartal IV-2021), dengan rata-rata Rp998.381,55 juta. Penjualan bersih memiliki nilai minimum Rp789.105 juta (Kuartal I-2025) dan nilai maksimum Rp4.079.659 juta (Kuartal IV-2025), dengan rata-rata Rp2.280.528,80 juta. Laba Usaha memiliki nilai minimum Rp286.081 juta (Kuartal I-2025) dan maksimum Rp1.576.692 juta (Kuartal IV-2021), dengan rata-rata Rp836.913,70 juta.

4.3 Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji normalitas menggunakan metode One-Sample Kolmogorov-Smirnov menghasilkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200 > 0,05, sehingga residual berdistribusi normal. Uji multikolinieritas menunjukkan nilai Tolerance = 0,164 (> 0,10) dan VIF = 6,102 (< 10) untuk kedua variabel independen, sehingga tidak terjadi multikolinieritas yang serius. Uji heteroskedastisitas menggunakan Uji Glejser menunjukkan nilai signifikansi variabel BPP sebesar 0,107 dan Penjualan sebesar 0,343, keduanya > 0,05, sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji autokorelasi menghasilkan nilai Durbin-Watson sebesar 1,970 yang berada pada rentang dU < DW < 4-dU (1,537 < 1,970 < 2,463), sehingga tidak terdapat autokorelasi. Model regresi dinyatakan telah memenuhi seluruh asumsi klasik BLUE.

4.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan output IBM SPSS Statistics, persamaan regresi linier berganda yang terbentuk adalah:

$$\hat{Y} = -257.226{,}821 + 0{,}225\ X_1 + 0{,}260\ X_2$$

Nilai konstanta sebesar −257.226,821 menunjukkan nilai matematis apabila variabel BPP dan Penjualan bernilai nol. Koefisien regresi variabel X_1 (b_1) sebesar 0,225 menunjukkan bahwa setiap kenaikan BPP sebesar 1 satuan (ceteris paribus) akan meningkatkan Laba Usaha sebesar 0,225 satuan. Koefisien regresi variabel X_2 (b_2) sebesar 0,260 menunjukkan bahwa setiap kenaikan Penjualan sebesar 1 satuan (ceteris paribus) akan meningkatkan Laba Usaha sebesar 0,260 satuan.

4.5 Analisis Koefisien Korelasi dan Determinasi

Tabel 3 Hasil Analisis Koefisien Korelasi

Variabel	Koefisien Korelasi (r)	Interpretasi	Sig.
X_1 (BPP) → Y (Laba Usaha)	0,761	Kuat	0,000
X_2 (Penjualan) → Y (Laba Usaha)	0,788	Kuat	0,000
X_1 & X_2 Simultan → Y	0,794	Kuat	0,000

Sumber: Output IBM SPSS Statistics (2024)

Berdasarkan Tabel 3, koefisien korelasi antara BPP (X_1) dan Laba Usaha (Y) sebesar 0,761 dan antara Penjualan (X_2) dengan Laba Usaha (Y) sebesar 0,788 keduanya dikategorikan kuat. Secara simultan, koefisien korelasi berganda (R) sebesar 0,794, juga dikategorikan kuat. Nilai Adjusted R^2 sebesar 0,588 (58,8%) menunjukkan bahwa kedua variabel independen secara bersama-sama mampu menjelaskan 58,8% variasi Laba Usaha, sedangkan sisanya 41,2% dipengaruhi variabel lain di luar model.

4.6 Hasil Uji Hipotesis

Tabel 4 Rangkuman Hasil Uji t (Parsial)

Variabel	t Hitung	t Tabel	Sig.	Keputusan	Keterangan
X_1 – BPP → Y	4,977	±2,110	0,000	H_0 Ditolak	Signifikan
X_2 – Penjualan → Y	5,435	±2,110	0,000	H_0 Ditolak	Signifikan

Sumber: Output IBM SPSS Statistics (2024)

Tabel 5 Rangkuman Hasil Uji F (Simultan)

F Hitung	F Tabel	Sig.	Keputusan	Keterangan
14,548	3,59	0,000	H_0 Ditolak	X_1 & X_2 Berpengaruh Signifikan Simultan terhadap Y

Sumber: Output IBM SPSS Statistics (2024)

4.7 Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Beban Pokok Penjualan (X_1) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Laba Usaha (Y) dengan nilai t hitung 4,977 > t tabel 2,110 dan koefisien regresi 0,699 (uji parsial). Temuan ini dapat dijelaskan melalui perspektif ekonomi skala produksi: ketika perusahaan meningkatkan volume produksi yang tercermin dalam kenaikan BPP, hal tersebut umumnya diikuti oleh peningkatan kapasitas penjualan yang mendorong kenaikan laba usaha. Fenomena ini konsisten dengan penelitian Dwijayanti (2022) yang menemukan bahwa dalam konteks perusahaan manufaktur dengan pertumbuhan penjualan konsisten, kenaikan BPP yang dikelola dengan baik mencerminkan ekspansi operasional yang produktif.

Penjualan (X_2) berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Laba Usaha (Y) dengan nilai t hitung 5,435 > t tabel 2,110 dan koefisien regresi 0,364. Temuan ini sejalan dengan teori leverage operasional (Brigham & Houston, 2019) di mana kenaikan penjualan meningkatkan laba usaha lebih proporsional apabila terdapat komponen biaya tetap yang signifikan. Variabel Penjualan memiliki nilai standardized beta sebesar 0,564, lebih besar dibandingkan BPP sebesar 0,246, mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan memberikan kontribusi penjelas yang lebih dominan. Pemulihan penjualan PT Sido

Muncul pada 2024–2025 (Rp3.919.084 juta dan Rp4.079.659 juta) terbukti mendorong kenaikan Laba Usaha signifikan masing-masing sebesar Rp1.471.483 juta dan Rp1.544.117 juta.

Secara simultan, BPP (X_1) dan Penjualan (X_2) bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha (Y) dengan nilai F hitung 14,548 > F tabel 3,59. Kondisi terbaik terjadi ketika pertumbuhan penjualan melampaui pertumbuhan BPP, sebagaimana terjadi pada 2024–2025 di mana penjualan meningkat 9,90% dan laba usaha tumbuh lebih tinggi sebesar 23,57%. Nilai Adjusted R^2 sebesar 58,8% mengindikasikan kontribusi yang cukup kuat, sekaligus membuka peluang penelitian selanjutnya untuk memasukkan variabel tambahan.

5. KESIMPULAN

Beban Pokok Penjualan (X_1) terbukti berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Laba Usaha (Y) PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, dibuktikan dengan nilai t hitung sebesar 4,977 > t tabel 2,110 dan nilai signifikansi 0,000 < 0,05. Persamaan regresi parsial yang terbentuk adalah $\hat{Y} = -78.282{,}580 + 0{,}699X_1$ dengan nilai korelasi 0,761 (kategori kuat) dan koefisien determinasi 57,9%. Hipotesis 1 (H_1) diterima.

Penjualan (X_2) terbukti berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Laba Usaha (Y), ditunjukkan oleh nilai t hitung sebesar 5,435 > t tabel 2,110 dan nilai signifikansi 0,000 < 0,05. Persamaan regresi parsial yang terbentuk adalah $\hat{Y} = -298.608{,}667 + 0{,}364X_2$ dengan nilai korelasi 0,788 (kategori kuat) dan koefisien determinasi 62,1%. Hipotesis 2 (H_2) diterima.

Secara simultan, Beban Pokok Penjualan (X_1) dan Penjualan (X_2) bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Laba Usaha (Y), dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 14,548 > F tabel 3,59 dan nilai signifikansi 0,000 < 0,05. Persamaan regresi berganda yang terbentuk adalah $\hat{Y} = -257.226{,}821 + 0{,}225X_1 + 0{,}260X_2$ dengan nilai korelasi berganda 0,794 dan Adjusted R^2 sebesar 58,8%. Hipotesis 3 (H_3) diterima.

6. KETERBATASAN DAN SARAN

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, yaitu penelitian hanya menggunakan dua variabel independen, yaitu Beban Pokok Penjualan (BPP) dan Penjualan, sehingga masih terdapat faktor lain di luar penelitian yang dapat memengaruhi Laba Usaha. Selain itu, objek penelitian hanya berfokus pada satu perusahaan, yaitu PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan untuk seluruh perusahaan sektor farmasi dan jamu. Jumlah observasi yang digunakan juga relatif terbatas, yaitu sebanyak 20 data observasi. Di samping itu, terdapat indikasi hubungan yang cukup tinggi antarvariabel independen yang perlu diperhatikan dalam interpretasi hasil penelitian.

Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi Laba Usaha, seperti beban operasional, biaya pemasaran, dan faktor makroekonomi. Penelitian berikutnya juga diharapkan dapat memperluas periode pengamatan serta menggunakan lebih banyak perusahaan pada sektor farmasi dan jamu yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia agar hasil penelitian lebih representatif. Selain itu, penggunaan metode analisis lain yang lebih sesuai dapat dipertimbangkan untuk meningkatkan kualitas hasil penelitian.

REFERENSI

Anggraeni, D., & Firmansyah, A. (2021). Analisis pengaruh penjualan bersih dan harga pokok penjualan terhadap laba usaha PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2014–2019. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 10*(2)*,* 115–130.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.

Dwijayanti, R. (2022). Pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan manufaktur sektor barang konsumen di Bursa Efek Indonesia periode 2016–2021. *Jurnal Manajemen dan Bisnis, 9(1),* 44–58.

Fahmi, I. (2018). *Analisis laporan keuangan. Alfabeta*.

Fauzi, A., & Rohmawati, N. (2024). Pengaruh beban pokok penjualan dan penjualan bersih terhadap laba operasional industri barang konsumsi di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2023. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis, 12*(1), 55–72.

Ghozali, I. (2021). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26* (Edisi 10). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8th ed.). Cengage Learning.

Harahap, T., & Lubis, R. (2022). Pengaruh pendapatan dan beban pokok penjualan terhadap laba operasi perusahaan herbal dan jamu di Indonesia periode 2016–2021. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Terapan, 8*(1), 77–92.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost accounting: A managerial emphasis* (15th ed.). Pearson Education.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2022). *Pernyataan standar akuntansi keuangan No. 1: Penyajian laporan keuangan. IAI.*

Kasmir. (2019). *Analisis laporan keuangan* (Edisi Revisi). Rajawali Pers.

Kurniawan, A. (2023). Pengaruh net sales dan cost of goods sold terhadap operating income perusahaan consumer goods di Bursa Efek Indonesia periode 2018–2022. *Jurnal Riset Akuntansi Terapan, 6*(2), 101–118.

Lestari, R., & Purnama, D. (2023). Pengaruh volume penjualan terhadap laba usaha dengan efisiensi biaya produksi sebagai variabel moderasi. *Jurnal Keuangan dan Perbankan, 15*(2), 45–62.

Mulyadi. (2015). *Akuntansi biaya* (Edisi ke-5). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.

Nugroho, B., & Santoso, A. (2020). Pengaruh harga pokok penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan manufaktur sektor makanan dan minuman di BEI periode 2015–2019. Jurnal Akuntansi dan Manajemen, 17(3), 211–228.

PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. (2021–2025). *Laporan keuangan konsolidasian kuartalan periode 2021–2025*. Bursa Efek Indonesia. https://www.idx.co.id/id

Rahayu, S., & Susilowati, E. (2020). Pengaruh penjualan dan beban pokok penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sektor consumer goods di BEI periode 2015–2019. *Jurnal Administrasi Bisnis, 13*(1), 23–38.

Soemarso, S. R. (2010). *Akuntansi suatu pengantar* (Edisi ke-5, Buku 2). Salemba Empat.

Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi ke-2). Alfabeta.

Swastha, B. (2010). *Manajemen pemasaran: Analisa perilaku konsumen*. BPFE Yogyakarta.

Wulandari, F., & Hidayat, R. (2022). Analisis pengaruh penjualan, beban pokok penjualan, dan beban operasional terhadap laba usaha perusahaan farmasi di BEI periode 2017–2021. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia, 19*(2), 134–150.