

## ANALISIS PENETAPAN HARGA POKOK PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA PADA CV. SINAR ABADI KENDARI

Kusman Paluala<sup>1</sup>, Abd Azis Muthalib<sup>2</sup>, Muh.Nur<sup>3</sup>

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Enam Enam

Alamat: Jl. Bunga Kamboja No 79 Kemaraya, Kota Kendari, Provinsi Sulawesi Tenggara

Email : [kusmanpaluala@gmail.com](mailto:kusmanpaluala@gmail.com)<sup>1</sup>, [abdazismuthalib@gmail.com](mailto:abdazismuthalib@gmail.com)<sup>2</sup>, [muh.nur363@gmail.com](mailto:muh.nur363@gmail.com)<sup>3</sup>

---

### ARTICLE INFO

Article history:

Received 18 February 2024

Received in revised form 13 March 2024

Accepted 21 March 2024

Available online 31 Mei 2024

---

### ABSTRACT

*The objective of this research was to understand and analyze the determination of the Cost of Goods Sold (COGS) by CV. Sinar Abadi Kendari; the calculation of profit obtained by the company; and the impact of the COGS on profit enhancement at CV. Sinar Abadi Kendari. This study falls under the category of descriptive quantitative research and utilized both primary and secondary data, including initial inventory data, purchasing data, final inventory data, sales data, and profit data for the period of January to December 2021 obtained from the company CV. Sinar Abadi Kendari, which is the subject of this research. The analytical tools used were quantitative descriptive analysis and correlation analysis using SPSS software.*

*The results of the research, through quantitative descriptive analysis, indicated that the COGS determined by CV. Sinar Abadi Kendari effectively increased the company's profit. Furthermore, the correlation analysis revealed a significant influence of the COGS on profit, with a negative correlation direction. Thus, it was concluded that the COGS has a significant impact on profit.*

*This study aims to examine the processes involved in determining the Cost of Goods Sold (COGS), computing profits, and the effect of COGS on profit enhancement at CV. Sinar Abadi Kendari. Adopting a descriptive quantitative approach, the study analyzes primary and secondary data ranging from initial and final inventory, purchases, sales, to company profits over the year 2021. Quantitative descriptive and correlation analyses were performed with the aid of SPSS software. Findings from the descriptive analysis confirm that COGS determination at CV. Sinar Abadi Kendari contributes to profit growth. Correlation analysis demonstrates a significant and negative relationship between COGS and profit, affirming the substantial effect of COGS on profit. The study concludes that COGS plays a crucial role in influencing profit margins and proposes that effective management of COGS is essential for enhancing company profitability.*

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

### **Abstrak**

Penelitian ini dilakukan untuk menggali pemahaman mendalam mengenai pengaruh penetapan harga pokok penjualan terhadap peningkatan laba pada CV. Sinar Abadi Kendari. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis cara penentuan harga pokok penjualan, menghitung laba yang diperoleh, serta mengevaluasi dampak penetapan harga pokok penjualan terhadap laba perusahaan. Metodologi yang diadopsi dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kuantitatif, dengan penggunaan data primer dan sekunder yang mencakup data persediaan, pembelian, penjualan, dan laba dari periode Januari hingga Desember 2021 yang berasal dari CV. Sinar Abadi Kendari.

Analisis data dilakukan menggunakan alat analisis deskriptif kuantitatif dan korelasi, dengan penerapan software SPSS sebagai instrumen analisis. Temuan dari analisis deskriptif kuantitatif menunjukkan bahwa praktik penetapan harga pokok penjualan oleh perusahaan telah terbukti efektif dalam meningkatkan laba. Sementara itu, analisis korelasi mengungkapkan adanya pengaruh signifikan dan berlawanan dari harga pokok penjualan terhadap laba, dimana penyesuaian harga pokok penjualan secara strategis terbukti berdampak terhadap peningkatan kinerja finansial perusahaan.

Kesimpulan dari penelitian ini menegaskan pentingnya penetapan harga pokok penjualan yang efisien sebagai faktor kunci dalam mengoptimalkan laba perusahaan. Hasil penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi manajemen CV. Sinar Abadi Kendari dalam menyusun strategi penetapan harga yang berorientasi pada profitabilitas serta menawarkan kontribusi kepada literatur akademik dalam bidang manajemen keuangan terkait pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba.

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

## **1. PENDAHULUAN**

Penetapan harga pokok penjualan (HPP) Dalam dunia bisnis merupakan salah satu faktor kritis yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. CV. Sinar Abadi Kendari, sebagai entitas yang bergerak di bidang distribusi bahan bangunan, menghadapi tantangan dalam menetapkan HPP yang dapat mengoptimalkan laba perusahaan (Kurniawan, 2012). Penetapan HPP yang tidak efektif dapat menyebabkan perusahaan tidak mampu bersaing di pasar sekaligus mengurangi margin keuntungan yang dapat dicapai. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang cara penentuan HPP dan dampaknya terhadap laba menjadi sangat penting bagi perusahaan untuk dapat bertahan dan berkembang di industri yang kompetitif.

fluktuasi harga industri pada distribusi bahan baku bahan bangunan sering terjadi, kemampuan perusahaan untuk menyesuaikan HPP dengan cepat dan akurat menjadi faktor penting dalam menjaga kestabilan operasional. CV. Sinar Abadi Kendari harus memperhatikan berbagai faktor, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya, dalam menetapkan HPP (Nurazhari & Dailibas, 2021). Dinamika pasar yang berubah-ubah membutuhkan perusahaan untuk memiliki sistem yang fleksibel namun tepat dalam menghitung HPP, sehingga harga jual yang ditetapkan tidak hanya menarik bagi pelanggan tetapi juga mencukupi untuk menutupi biaya dan menghasilkan laba yang diinginkan. Kegagalan dalam melakukan ini dapat berakibat pada kerugian keuangan dan posisi pasar yang lemah.

Selanjutnya, penerapan teknologi informasi dan sistem manajemen biaya yang efektif dapat memainkan peran kunci dalam mengoptimalkan proses penetapan HPP (Abdul Hamid, 2022). Dengan memanfaatkan data historis penjualan dan tren pasar, CV. Sinar Abadi Kendari dapat mengembangkan model penetapan harga yang lebih responsif dan dinamis. Penggunaan software akuntansi dan analisis data dapat membantu dalam mengidentifikasi pola konsumsi, memprediksi fluktuasi biaya, dan mengoptimalkan strategi harga. Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif, kemampuan untuk mengintegrasikan teknologi dalam proses penetapan HPP tidak hanya akan meningkatkan efisiensi tetapi juga memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar (Yusnita & Wahyudin, 2019).

Studi terdahulu telah menunjukkan bahwa analisis yang tepat terhadap struktur biaya dan penentuan HPP yang akurat merupakan kunci untuk meningkatkan efisiensi dan laba perusahaan (Pangemanan, 2016). Namun, banyak perusahaan, termasuk di sektor distribusi bahan bangunan, masih mengalami kesulitan dalam menerapkan metode yang tepat untuk menghitung HPP dan memahami pengaruhnya terhadap kinerja keuangan (Arsita, 2020). Kurangnya aplikasi analisis deskriptif kuantitatif dan analisis korelasi dalam penentuan HPP seringkali mengakibatkan keputusan yang kurang optimal dalam penetapan harga jual produk.

Penelitian terkait HPP dan laba pada CV. Sinar Abadi Kendari belum banyak dilakukan, khususnya yang menggunakan pendekatan analisis deskriptif kuantitatif dan korelasi dengan software SPSS (M. Azhari et al., 2023). Hal ini menciptakan celah pengetahuan yang perlu diisi untuk memahami secara mendalam bagaimana

proses penentuan HPP dapat mempengaruhi laba perusahaan dalam konteks bisnis distribusi bahan bangunan (Pangemanan, 2016). Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru mengenai strategi penetapan HPP yang efektif untuk meningkatkan laba perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini diarahkan untuk mengetahui dan menganalisis penentuan Harga Pokok Penjualan pada CV. Sinar Abadi Kendari, perhitungan perolehan laba perusahaan, serta pengaruh penetapan Harga Pokok Penjualan terhadap peningkatan laba. Kajian ini bertujuan untuk mengisi kekosongan dalam literatur dengan menyediakan bukti empiris mengenai pengaruh signifikan HPP terhadap laba, yang mana belum banyak diteliti dalam konteks industri distribusi bahan bangunan. Dengan menggunakan data primer dan sekunder yang mencakup periode Januari hingga Desember 2021, penelitian ini mengambil pendekatan deskriptif kuantitatif serta analisis korelasi untuk menghasilkan pemahaman yang lebih luas dan mendalam tentang dinamika penetapan HPP dan dampaknya terhadap laba di CV. Sinar Abadi Kendari.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis secara mendalam tentang penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada CV. Sinar Abadi Kendari, menghitung dan menilai perolehan laba perusahaan, serta mengidentifikasi dampak penetapan HPP terhadap peningkatan laba perusahaan. Dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan analisis korelasi yang dilakukan melalui software SPSS, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan baru mengenai strategi penetapan HPP yang efektif dan dampaknya terhadap kinerja keuangan perusahaan. Manfaat dari penelitian ini diharapkan tidak hanya bagi CV. Sinar Abadi Kendari dalam meningkatkan praktik pengelolaan keuangan mereka, tetapi juga bagi pelaku bisnis lainnya di sektor serupa yang ingin memperbaiki strategi penetapan harga mereka untuk mencapai laba yang lebih optimal.

Kontribusi atau novelty dari penelitian ini terletak pada penggunaan analisis korelasi yang mendalam untuk mengukur pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap laba perusahaan, khususnya dalam konteks industri distributor bahan bangunan di Indonesia. Hal ini mencakup pengaplikasian metodologi kuantitatif untuk menilai secara statistik signifikansi dan kekuatan hubungan antara HPP dan laba, yang jarang dilakukan dalam penelitian sejenis pada sektor ini.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

Studi sebelumnya telah menunjukkan bahwa strategi penetapan HPP yang efektif dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan (Hertadiani & Lestari, 2021). Berbagai metode penetapan HPP, termasuk cost-plus pricing, target costing, dan activity-based costing, masing-masing dengan kelebihan dan keterbatasannya dalam konteks industri tertentu (Costa et al., 2021).

Analisis break-even dalam manajemen keuangan untuk menentukan tingkat penjualan minimal yang diperlukan untuk menutupi semua biaya, termasuk HPP. Penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa pemahaman yang mendalam tentang titik impas dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual produk mereka secara lebih strategis, memungkinkan mereka untuk mencapai laba yang diinginkan (Pangemanan, 2016). Hal ini menjadi sangat relevan dalam industri distribusi bahan bangunan, di mana margin keuntungan seringkali tipis dan persaingan harga sangat ketat.

Selain itu, peran teknologi informasi, seperti software SPSS, dalam analisis data keuangan. Penerapan teknologi informasi dalam analisis keuangan memungkinkan perusahaan untuk melakukan analisis yang lebih kompleks dan mendapatkan insight yang lebih mendalam tentang kinerja keuangan mereka (F. P. Azhari, 2022). Hal ini termasuk kemampuan untuk melakukan analisis korelasi dan regresi yang dapat mengungkap hubungan antara variabel-variabel penting seperti HPP dan laba, serta memprediksi dampak perubahan dalam satu variabel terhadap variabel lainnya.

Studi terdahulu yang telah meneliti hubungan antara HPP dan laba dalam berbagai konteks industri. Banyak dari studi ini menemukan bahwa terdapat hubungan signifikan antara efisiensi dalam pengelolaan HPP dan peningkatan laba perusahaan (Dianitha et al., 2020). Dalam hal ini, efisiensi tidak hanya berkaitan dengan pengurangan biaya, tetapi juga dengan optimalisasi nilai yang ditawarkan kepada pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan penjualan dan laba.

Dari beberapa literatur yang menyoroti kebutuhan akan penelitian lebih lanjut mengenai pengaruh penetapan HPP terhadap laba di sektor distribusi bahan bangunan (Kurniawan, 2012). Meskipun banyak studi telah meneliti aspek-aspek tertentu dari masalah ini, masih ada ruang untuk eksplorasi lebih dalam tentang cara perusahaan dapat mengoptimalkan strategi penetapan HPP mereka dalam konteks pasar yang sangat kompetitif dan dinamis.

konsep dasar dan pentingnya harga pokok penjualan (HPP) dalam dunia usaha, khususnya bagi perusahaan yang bergerak di bidang distribusi seperti CV. Sinar Abadi Kendari. HPP, yang didefinisikan sebagai total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual, merupakan elemen kritical dalam penentuan harga jual yang akan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen serta laba perusahaan. melalui definisi ini, menekankan bahwa HPP tidak hanya mencakup biaya pembelian atau produksi barang tetapi juga merupakan kunci untuk menghitung laba penjualan (Suzana, 2022). Dengan demikian, pemahaman yang mendalam tentang HPP memungkinkan perusahaan untuk menetapkan harga jual yang kompetitif sambil memastikan margin keuntungan yang sehat.

Tujuan dan manfaat dari penentuan HPP tidak hanya terbatas pada penentuan laba penjualan tetapi juga berperan penting dalam strategi penetapan harga secara keseluruhan. Menurut (Nurazhari & Dailibas, 2021) HPP berfungsi sebagai dasar dalam penetapan harga di pasar dan sebagai alat untuk mengontrol pengeluaran terkait proses produksi. Dengan demikian, HPP tidak hanya memberikan informasi mengenai keuntungan yang dihasilkan dari transaksi penjualan tetapi juga membantu dalam pengambilan keputusan strategis yang berkaitan dengan produksi, distribusi, dan administrasi perusahaan.

Struktur dari HPP, sebagaimana dijelaskan meliputi tiga komponen utama: persediaan barang, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead (Kurniawan, 2012). Pembahasan mengenai struktur ini mengungkapkan kompleksitas dalam menghitung HPP, di mana setiap elemen memerlukan pertimbangan cermat untuk memastikan akurasi dalam penentuan harga jual. Pendekatan ini menekankan pentingnya manajemen inventori yang efektif, penilaian akurat atas kontribusi tenaga kerja langsung, serta alokasi biaya overhead yang tepat guna mencapai efisiensi dan efektivitas dalam penetapan HPP.

Faktor-faktor yang mempengaruhi HPP, seperti yang diuraikan, menyoroti pentingnya volume produksi dan harga pokok per unit dalam menentukan total HPP. Diskusi ini menunjukkan bagaimana variabel-variabel tersebut saling berinteraksi untuk mempengaruhi keputusan harga jual dan, pada akhirnya, laba perusahaan (Kurniawan, 2012). Dengan demikian, perusahaan perlu mempertimbangkan dinamika pasar dan strategi kompetisi dalam menetapkan volume produksi dan harga pokok per unit yang optimal.

Metode penentuan HPP, baik melalui pendekatan full costing maupun variable costing, menawarkan wawasan tentang bagaimana biaya produksi dapat dialokasikan ke dalam harga pokok. memberikan pandangan bahwa kedua metode ini memiliki implikasi yang signifikan terhadap penilaian kinerja keuangan perusahaan dan strategi penetapan harga (Utomo & Utomo, 2014). Pemilihan metode yang tepat bergantung pada karakteristik operasional perusahaan dan tujuan manajerialnya, menekankan pentingnya pemahaman konseptual yang kuat tentang HPP sebagai dasar dalam strategi penetapan harga yang efektif dan pengelolaan laba yang optimal.

### 3. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam kajian ini adalah deskriptif kuantitatif, yang bertujuan untuk menguraikan fenomena yang terjadi, khususnya dalam hal penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan pengaruhnya terhadap laba di CV. Sinar Abadi Kendari (Auliya et al., 2020). Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk mengumpulkan data yang dapat diukur dan dianalisis secara statistik, memberikan pemahaman yang mendalam tentang hubungan antara variabel-variabel yang diteliti. Melalui pendekatan kuantitatif, penelitian ini bertujuan untuk menghasilkan data yang objektif dan dapat diandalkan, yang selanjutnya akan dianalisis untuk menarik kesimpulan yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan mengenai pertanyaan penelitian.

Data untuk penelitian ini dikumpulkan dari dua sumber utama, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh langsung dari CV. Sinar Abadi Kendari melalui teknik wawancara dengan pengelola serta observasi langsung terhadap proses bisnis yang berlangsung. Teknik pengambilan data ini dipilih untuk mendapatkan informasi aktual dan spesifik mengenai praktik penetapan HPP serta pengelolaan laba perusahaan. Sementara itu, data sekunder diambil dari dokumen-dokumen perusahaan, termasuk laporan keuangan yang mencakup periode Januari sampai Desember 2021, yang berisi informasi tentang persediaan awal, pembelian, persediaan akhir, penjualan, dan laba. Penggabungan data primer dan sekunder ini dimaksudkan untuk memperkaya basis data penelitian, memungkinkan analisis yang lebih komprehensif.

Lokasi penelitian ini dipilih berdasarkan beberapa pertimbangan. CV. Sinar Abadi Kendari merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distribusi bahan bangunan, sektor yang menarik untuk diteliti karena kompleksitas operasionalnya dan tantangan yang dihadapi dalam penetapan HPP. Kendari, sebagai lokasi perusahaan, menawarkan konteks bisnis yang unik dan relevan dengan tujuan penelitian. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada aksesibilitas data, kerjasama perusahaan, dan representasi perusahaan sebagai model bisnis

distributor bahan bangunan di Indonesia. Teknik analisis data yang digunakan meliputi analisis deskriptif kuantitatif untuk menggambarkan data yang dikumpulkan dan analisis korelasi menggunakan software SPSS untuk menentukan hubungan antara HPP dan laba. Analisis ini diharapkan dapat mengungkapkan seberapa signifikan pengaruh HPP terhadap laba perusahaan dan memberikan insight bagi perusahaan untuk meningkatkan praktik penetapan harga mereka.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### Perhitungan Harga Pokok Penjualan CV. Sinar Abadi Tahun 2021

No.	Bulan	Harga Pokok Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)	Naik/Turun (Dalam Jutaan Rupiah)	Perubahan (%)
1.	Januari	2.475.566	-	-
2.	Februari	2.640.447	164.881	7
3.	Maret	2.352.046	- 288.401	-11
4.	April	2.042.553	- 309.493	-13
5.	Mei	1.803.330	- 239.223	-12
6.	Juni	2.864.656	1.061.326	59
7.	Juli	2.288.266	- 576.390	-20
8.	Agustus	3.171.130	882.864	39
9.	September	1.402.240	- 1.768.890	-56
10.	Oktober	2.103.443	701.203	50
11.	Nopember	2.210.842	107.399	5
12.	Desember	1.476.933	- 733.909	33
<b>Jumlah</b>		<b>26.831.452</b>		

##### Perhitungan Laba Bersih CV. Sinar Abadi Tahun 2021

No.	Bulan	Laba Bersih (Dalam Jutaan Rupiah)	Naik/Turun (Dalam Jutaan Rupiah)	Perubahan (%)
1.	Januari	284.190	-	-
2.	Februari	278.934	- 5.256	-2
3.	Maret	284.430	5.496	2
4.	April	465.198	180.768	64
5.	Mei	429.246	- 35.952	-8
6.	Juni	243.030	- 186.216	-43
7.	Juli	336.546	93.516	38
8.	Agustus	271.866	- 64.680	-19
9.	September	458.994	187.128	69
10.	Oktober	389.226	- 69.768	-15
11.	Nopember	342.678	- 46.548	-12
12.	Desember	454.950	112.272	33
<b>Jumlah</b>		<b>4.239.288</b>		

##### Uji Koefisien Korelasi

Untuk mengukur kekuatan hubungan antar variabel *predictor* X dan *response* Y, dilakukan analisis korelasi yang hasilnya dinyatakan oleh suatu bilangan yang dikenal dengan koefisien korelasi. Persamaan koefisien korelasi (r) diekspresikan dengan rumus sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{(n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2)(n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2)}}$$

Penjualan naik maka laba akan turun sebaliknya ketika harga pokok penjualan turun maka laba akan naik. Koefisien korelasi antara perubahan penjualan (dalam jutaan Rupiah) dan laba bersih (dalam jutaan Rupiah) adalah sekitar 0,125. Ini menunjukkan hubungan positif yang sangat lemah antara kedua variabel tersebut. Dengan kata lain, ada kecenderungan kecil bahwa ketika penjualan meningkat, laba bersih juga meningkat, namun hubungannya tidak kuat.

##### Uji Koefisien Determinasi

Untuk mengukur berapa besar kontribusi pengaruh besarnya Harga Pokok Penjualan terhadap Laba, maka digunakan perhitungan koefisien determinasi, Koefisien determinasi ( $r^2$ ) bertujuan untuk mengukur seberapa

jauh kemampuan dalam model regresi menerangkan variabel dependennya. Besaran koefisien determinasi adalah 0 sampai dengan 1, semakin mendekati nol, maka semakin kecil pengaruh sebuah variabel independen terhadap nilai variabel dependen, sedangkan jika koefisien determinasi mendekati 1 maka dapat dikatakan semakin kuat model tersebut dalam menerangkan variabel independen terhadap variabel dependen. adapun untuk hasil pengujian dengan menggunakan SPSS dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

#### Uji Koefisien Determinasi

		LABA	HPP
Pearson Correlation	LABA	1,000	,892
	HPP	,892	1,000
Sig. (1-tailed)	LABA	,000	,000
	HPP	,000	,000
N	LABA	12	12
	HPP	12	12

Berdasarkan rumus dan tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai signifikan harga pokok Pertama penulis akan melakukan uji secara manual dengan menggunakan rumus dan yang kedua akan menggunakan SPSS sebagai berikut :

$$KD = r^2 \times 100\%. \quad KD = 0,795 \times 100\% \quad KD = 79,5\%$$

Dari hasil perhitungan di atas dengan menggunakan rumus mencari koefisien determinasi maka didapatkan nilai koefisien determinasi harga pokok penjualan terhadap laba adalah sebesar 79,5%, adapun untuk hasil dari pengolahan SPSS koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

#### Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,892 <sup>a</sup>	,795	,774	39313,406

a. Predictors: (Constant), HPP

Dari hasil uji koefisien determinasi dengan menggunakan SPSS di atas ditunjukkan dengan penjualan terhadap laba adalah  $0,000 < 0,05$  maka keputusannya  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima, artinya terdapat pengaruh antara harga pokok penjualan terhadap laba bersih, serta dari tabel juga sebagaimana hasil pencarian nilai korelasi dengan rumus diketahui bahwa nilai *Pearson Correlation* R adalah sebesar -0,892 sesuai dengan tabel interval koefisien korelasi bisa diartikan bahwa tingkat hubungan antara harga pokok penjualan terhadap laba adalah sangat kuat dan arah korelasinya adalah korelasi negatif yang berarti ketika harga pokok nilai R Square sebesar 0,795 yaitu hasil pengkuadratan dari nilai koefisien R ( $0,892 \times 0,892 = 0,795$ ) berarti bahwa harga pokok penjualan mampu menjelaskan pengaruhnya terhadap laba bersih sebesar 79,5% sedangkan sisanya 20,5% dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian ini.

#### Uji Signifikansi

Uji signifikansi digunakan untuk melihat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan menghitung serta membandingkan t hitung dengan t tabel yaitu dengan ketentuan sebagai berikut:

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak.

Penulis akan melakukan uji secara manual dengan menggunakan rumus dan yang kedua akan menggunakan SPSS sebagai berikut:

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	668022,037	51831,706		12,888	,000
HPP	-,141	,023	-,892	-6,224	,000

a. Dependent Variable: LABA

Berdasarkan perhitungan diatas, baik dengan menggunakan rumus uji signifikansi dan dengan pengujian melalui SPSS diketahui bahwa *t*hitung sebesar (-6,224), digunakan uji dua pihak, dengan taraf signifikan 95% dan derajat kebebasan (dk)  $12-2 = 10$  didapatkan nilai *t*tabel sebesar 2,22814. Sehingga karena  $6,224 > 2,22814$ , maka  $H_0$  ditolak  $H_1$  diterima yang berarti Harga Pokok Penjualan sendiri berpengaruh terhadap Laba Bersih. Dari tabel juga diketahui bahwa koefisien regresi harga pokok penjualan terhadap laba adalah sebesar -0,141, hal ini berarti bahwa setiap pengurangan 1% nilai harga pokok penjualan maka nilai laba akan bertambah sebesar 0,141 atau 14,1%.

## PEMBAHASAN

### 1. Analisis Harga Pokok Penjualan Terhadap Peningkatan Laba CV. Sinar Abadi Abadi Kendari.

Perubahan dalam laba kotor perlu dianalisa untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan (kenaikan) maupun perubahan yang tidak menguntungkan (penurunan) sehingga akan dapat diambil kesimpulan dan atau diambil tindakan seperlunya untuk periode-periode berikutnya (Johan, 2014). Berkaitan hal tersebut sesuai hasil perhitungan harga pokok penjualan dan pendapatan laba bersih yang diperoleh CV. Sinar Abadi Kendari periode Januari sampai dengan Desember 2021, yang kemudian hasil perhitungan tersebut dianalisis dapat ditarik kesimpulan bahwa ketika harga pokok penjualan naik maka laba perusahaan akan mengalami penurunan sebaliknya ketika ketika harga pokok penjualan diturunkan maka laba perusahaan akan mengalami kenaikan, hal ini dapat dilihat pada bulan Agustus 2021 dimana harga pokok penjualan pada bulan tersebut adalah yang tertinggi yaitu sebesar Rp.3.171.130.000,- sementara laba yang diperoleh mengalami penurunan dari bulan sebelumnya yaitu sebesar Rp. 271.866.000,- turun 19% dari bulan Juli, sebaliknya ketika harga pokok penjualan mengalami penurunan pendapatan laba bersih akan mengalami kenaikan seperti yang terjadi pada bulan September dimana harga pokok penjualan sebesar Rp. 1.402.240.000,- pendapatan laba bersih perusahaan adalah sebesar Rp. 458.000.000,- atau mengalami kenaikan yang cukup tinggi yaitu sebesar 69% dari bulan sebelumnya.

Analisis yang dilakukan pada CV. Sinar Abadi Kendari mengungkapkan hubungan yang signifikan antara harga pokok penjualan (HPP) dan laba bersih perusahaan. Penemuan ini konsisten dengan teori manajemen keuangan yang menyatakan bahwa HPP merupakan salah satu faktor utama yang mempengaruhi laba kotor dan, secara tidak langsung, laba bersih perusahaan. Dalam kasus CV. Sinar Abadi Kendari, variasi bulanan dalam HPP menunjukkan dampak langsung terhadap kinerja keuangan perusahaan, dimana peningkatan HPP cenderung menekan laba bersih karena meningkatkan biaya operasional yang harus ditanggung perusahaan.

Pada bulan Agustus 2021, terjadi penurunan laba yang signifikan seiring dengan peningkatan HPP, menunjukkan bahwa biaya produksi dan pengadaan barang yang tinggi dapat mengurangi margin keuntungan perusahaan. Sebaliknya, pada bulan September, terlihat adanya peningkatan laba bersih yang substansial sebagai hasil dari penurunan HPP. Hal ini menegaskan pentingnya strategi manajemen biaya dalam operasional perusahaan, khususnya dalam konteks distribusi bahan bangunan dimana perusahaan harus menghadapi variabilitas harga bahan baku yang tinggi dan persaingan pasar yang ketat.

Lebih lanjut, temuan ini menekankan pentingnya analisis dan kontrol biaya secara rutin sebagai bagian dari strategi manajemen keuangan untuk meningkatkan laba. Melalui pemantauan yang cermat atas komponen-komponen yang mempengaruhi HPP, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead, CV. Sinar Abadi Kendari dapat mengidentifikasi peluang untuk melakukan efisiensi biaya dan mengoptimalkan struktur harga jualnya. Pendekatan ini tidak hanya berkontribusi pada peningkatan laba tetapi juga memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar.

Selain itu, hasil analisis ini juga menunjukkan bahwa keputusan strategis dalam manajemen HPP harus didukung oleh data dan analisis yang akurat. Penggunaan sistem informasi manajemen keuangan yang komprehensif dapat membantu CV. Sinar Abadi Kendari dalam mengumpulkan data relevan, melakukan analisis biaya secara real-time, dan membuat keputusan yang informasi tentang penyesuaian HPP. Dengan demikian, perusahaan dapat lebih responsif terhadap dinamika pasar dan mengambil tindakan proaktif untuk mengoptimalkan laba.

Studi kasus pada CV. Sinar Abadi Kendari menegaskan hubungan intrinsik antara HPP dan laba perusahaan, memperlihatkan pentingnya manajemen biaya yang efektif dalam operasional perusahaan. Melalui pemahaman yang mendalam tentang dinamika ini, perusahaan dapat mengembangkan strategi yang memungkinkan mereka untuk mengelola biaya secara efektif, menyesuaikan harga jual dengan strategis, dan memaksimalkan laba dalam jangka panjang.

### 2. Perbandingan antara Hasil Penelitian dengan Penelitian yang Relevan mengenai Harga Pokok Penjualan dalam meningkatkan Laba serta pengaruhnya dengan metode Deskriptif Kuantitatif.

Berdasarkan hasil pengujian penelitian tersebut dapat membuktikan adanya pengaruh perubahan Harga Pokok Penjualan terhadap peningkatan atau penurunan Laba. Maka dapat disimpulkan bahwa dalam hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti didukung dan diperkuat oleh jurnal di atas. Analisis harga pokok penjualan (HPP) terhadap peningkatan laba yang dilakukan pada CV. Sinar Abadi Kendari menunjukkan hasil yang signifikan dan sejalan dengan temuan penelitian sebelumnya. Dengan mengadopsi metode deskriptif kuantitatif, penelitian ini berhasil memperlihatkan hubungan yang erat antara HPP dan laba perusahaan, dimana terdapat tren yang jelas bahwa penurunan HPP berkontribusi terhadap peningkatan laba. Hal ini mengindikasikan bahwa pengelolaan biaya yang efisien, khususnya dalam aspek HPP, merupakan strategi krusial dalam memaksimalkan keuntungan perusahaan.

Analisis korelasi yang dilakukan dalam penelitian terhadap CV. Sinar Abadi Kendari menemukan adanya hubungan yang sangat kuat dan negatif antara Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan Laba, yang mana menegaskan pandangan bahwa peningkatan HPP cenderung menyebabkan penurunan laba. Koefisien Determinasi yang diperoleh menunjukkan bahwa sekitar 79,5% variasi dalam laba dapat dijelaskan oleh perubahan dalam HPP, sementara sisanya 20,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar penelitian. Temuan ini sangat signifikan karena menyoroti pentingnya pengelolaan HPP dalam strategi keuangan perusahaan untuk meningkatkan laba.

Perbandingan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Utomo & Utomo, 2014) dan (Fahriani et al., 2023), (Fahriani et al., 2023), menunjukkan kesesuaian dalam hasil bahwa HPP memiliki pengaruh signifikan dan negatif terhadap laba. Penelitian-penelitian tersebut, melalui analisis statistik yang solid, memperkuat bukti bahwa terdapat korelasi negatif antara HPP dan laba, yang berarti ketika HPP meningkat, laba akan cenderung menurun, dan sebaliknya. Kesesuaian ini tidak hanya menegaskan validitas temuan penelitian terhadap CV. Sinar Abadi Kendari tetapi juga menunjukkan konsistensi dalam literatur yang mengkaji hubungan antara HPP dan laba.

Temuan ini mempunyai implikasi penting bagi praktik manajemen keuangan, khususnya dalam upaya meningkatkan efisiensi biaya dan strategi penetapan harga. Perusahaan harus berusaha mengoptimalkan HPP melalui inovasi proses, negosiasi harga bahan baku, dan pengelolaan biaya produksi yang efektif. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya memberikan kontribusi pada literatur akademis tetapi juga memberikan wawasan praktis bagi perusahaan dalam mengelola HPP untuk meningkatkan laba.

Selanjutnya, analisis korelasi dan koefisien determinasi yang digunakan dalam penelitian ini dan penelitian terdahulu menawarkan metode yang robust untuk menilai dan memahami dinamika antara HPP dan laba. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengambil keputusan berdasarkan data yang akurat dan analisis yang mendalam. Dengan adanya pemahaman ini, perusahaan dapat lebih strategis dalam mengatur HPP mereka, dengan tujuan akhir untuk mengoptimalkan laba. Perbandingan antara penelitian ini dengan studi relevan menunjukkan pentingnya terus menerus mengevaluasi dan mengadaptasi praktek pengelolaan HPP dalam kondisi pasar yang berubah (Nurazhari & Dailibas, 2021). Penelitian yang konsisten dan komprehensif mengenai HPP dan hubungannya dengan laba akan sangat membantu perusahaan dalam menavigasi tantangan ekonomi dan memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

### **3. Perbandingan antara Hasil Penelitian dengan Penelitian yang Relevan mengenai Harga Pokok Penjualan dalam Meningkatkan Laba serta Pengaruhnya dengan Metode Analisis Korelasi.**

Berdasarkan perbandingan hasil penelitian terkait dengan penelitian-penelitian relevan lainnya. Pertama, hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan adanya hubungan yang sangat kuat dan bersifat negatif antara Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan Laba (Setiadi, 2014). Koefisien determinasi yang tinggi, yaitu 79,5%, mengindikasikan bahwa sebagian besar variasi dalam Laba dapat dijelaskan oleh perubahan dalam HPP. Ini menegaskan pentingnya pengelolaan HPP yang efisien sebagai strategi untuk meningkatkan laba perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Nurazhari & Dailibas, 2021; Setiadi, 2014) memberikan dukungan empiris terhadap temuan ini. Dalam studi tersebut, HPP menunjukkan pengaruh signifikan terhadap Laba Kotor, dengan nilai t-hitung yang jauh melampaui t-tabel, dan tingkat signifikansi yang sangat rendah menunjukkan bahwa kemungkinan hasil tersebut terjadi secara kebetulan sangat kecil.

Selanjutnya, penelitian oleh (Wiralestari et al., 2018) juga menegaskan hubungan negatif yang signifikan antara HPP dengan Laba Kotor. Koefisien korelasi sebesar -0,662 tidak hanya menunjukkan bahwa hubungan ini kuat, tetapi juga bahwa kenaikan dalam HPP cenderung diikuti dengan penurunan dalam Laba Kotor. Secara keseluruhan, menegaskan pentingnya pengendalian dan analisis terhadap HPP dalam upaya peningkatan kinerja keuangan suatu perusahaan. Berdasarkan hasil-hasil yang diperoleh, dapat diinterpretasikan bahwa manajemen biaya, khususnya yang berkaitan dengan HPP, merupakan salah satu faktor kunci yang dapat mempengaruhi laba dan secara tidak langsung berkontribusi pada kesuksesan finansial perusahaan. Penelitian ini menunjukkan

hubungan yang sangat kuat dan bersifat negatif antara Harga Pokok Penjualan dan Laba, yang dianalisis melalui metode korelasi. Hasil ini sejalan dengan konsep dasar bahwa peningkatan Harga Pokok Penjualan akan mengurangi Laba karena meningkatkan biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan. Korelasi negatif ini tercermin dari nilai koefisien korelasi yang didapatkan, yang menunjukkan bahwa kenaikan satu unit dalam Harga Pokok Penjualan cenderung dikaitkan dengan penurunan dalam Laba.

Lebih lanjut, koefisien determinasi yang tinggi yaitu 79,5% menegaskan bahwa sebagian besar variasi dalam Laba dapat dijelaskan oleh perubahan dalam Harga Pokok Penjualan. Namun, masih terdapat 20,5% variasi Laba yang tidak dijelaskan oleh model ini, yang dapat disebabkan oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam analisis ini.

Penelitian oleh Suriani dan Adi Lesmana (2018) menunjukkan temuan yang serupa, di mana Harga Pokok Penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap Laba Kotor. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *t* hitung yang lebih besar daripada tabel dan tingkat signifikansi yang jauh di bawah ambang  $\alpha = 0,05$ , mengindikasikan adanya keterkaitan yang signifikan secara statistik.

Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh (Fahriani et al., 2023) juga mengkonfirmasi temuan serupa dengan koefisien korelasi negatif sebesar -0,662, menegaskan bahwa hubungan antara Harga Pokok Penjualan dan Laba Kotor adalah kuat dan signifikan. Ini berarti bahwa peningkatan Harga Pokok Penjualan secara signifikan berkorelasi dengan penurunan dalam Laba Kotor. Penelitian ini dan penelitian yang relevan memberikan bukti yang konsisten bahwa pengelolaan yang efisien terhadap Harga Pokok Penjualan merupakan aspek penting dalam meningkatkan Laba perusahaan. Hal ini menunjukkan pentingnya strategi pengelolaan biaya dalam meningkatkan kinerja keuangan dan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan strategis oleh manajemen.

## 5. KESIMPULAN

Praktik penetapan harga pokok penjualan oleh CV. Sinar Abadi Kendari telah berhasil meningkatkan laba perusahaan. Ini dicapai melalui penyesuaian harga jual produk yang responsif terhadap permintaan pasar dan kondisi harga saat itu, dengan tetap memperhatikan nilai harga pokok penjualan yang telah ditentukan. Analisis Korelasi mengungkapkan adanya hubungan yang signifikan dan berlawanan antara Harga Pokok Penjualan dengan Laba. Ini menunjukkan bahwa penyesuaian strategis dalam harga pokok penjualan dapat mempengaruhi laba perusahaan secara signifikan. Korelasi ini menegaskan pentingnya pengelolaan harga pokok penjualan dalam strategi penetapan harga untuk memaksimalkan laba.

Hasil Koefisien Determinasi menunjukkan bahwa sebagian besar variasi dalam laba dapat dijelaskan oleh variabel harga pokok penjualan. Meski demikian, terdapat proporsi variasi laba yang tidak dijelaskan oleh model ini, yang dapat diatribusikan pada faktor-faktor lain yang belum diteliti.

Dari analisis statistik, diperoleh bukti yang kuat untuk menolak hipotesis nol yang menyatakan tidak ada pengaruh dari Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih, mendukung hipotesis alternatif. Ini menegaskan bahwa Harga Pokok Penjualan memiliki dampak yang berarti terhadap Laba Bersih. Sehingga, pengelolaan harga pokok penjualan yang efektif merupakan faktor kunci dalam strategi peningkatan laba perusahaan. CV. Sinar Abadi Kendari telah menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan pendekatan ini, dapat mencapai hasil yang positif terhadap kinerja keuangan perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Hamid, R. (2022). The Role of Employees' Technology Readiness, Job Meaningfulness and Proactive Personality in Adaptive Performance. *Sustainability (Switzerland)*, 14(23). Scopus. <https://doi.org/10.3390/su142315696>
- Arsita, Y. (2020). Analisis rasio keuangan untuk mengukur kinerja keuangan PT Sentul City, Tbk. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, Query date: 2024-02-13 10:56:18. <https://dinastirev.org/jmpis/article/view/436>
- Auliya, N., Andriani, H., Fardani, R., Ustiawaty, J., & ... (2020). *Metode penelitian kualitatif & kuantitatif*. books.google.com. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=qijKEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA14&dq=metode+kualitatif&ots=lkd171bYbE&sig=9SD5cvJADWOKMTotqk6W0YKrZrE>
- Azhari, F. P. (2022). *Pengaruh Inklusi Keuangan, Financial Technology, dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kota Surabaya*. Eprints.perbanas.ac.id. <http://eprints.perbanas.ac.id/9405/>
- Azhari, M., Bahri, M. A. F., Asrul, M., & Rafida, T. (2023). *Metode penelitian kuantitatif*. books.google.com. <https://books.google.com/books?hl=en&lr=&id=P7OpEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=metode+kualitatif&ots=efC0HUwbU7&sig=F39y3VK93P1DCkDuzQTaXe5xIHU>

- Costa, A. L., Coimbra, S., Pinto, M., Teixeira, E. G., & Caramelo, J. (2021). Professionals' key knowledge, competences and practices to promote social inclusion of refugees. *International Journal of Inclusive Education*, 25(1), 81–93. Scopus. <https://doi.org/10.1080/13603116.2019.1678777>
- Dianitha, K., Masitoh, E., & Siddi, P. (2020). Pengaruh rasio keuangan terhadap pertumbuhan laba pada perusahaan makanan dan minuman di BEI. ... *Akuntansi: Transparansi Dan ...*, Query date: 2024-02-13 10:57:12. <https://ejurnal.undana.ac.id/JAK/article/view/2874>
- Fahriani, D., Rohmah, F., & ... (2023). Analisis Harga Pokok Produk Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual Udang Vaname Metode Cost Plus Pricing. ... *BISNIS DAN AKUNTANSI*, Query date: 2024-02-16 11:22:54. <https://bajangjournal.com/index.php/JEMBA/article/view/6280>
- Hertadiani, V. W., & Lestari, D. (2021). Pengaruh inklusi keuangan dan pengelolaan keuangan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner di Jakarta Timur. *KALBISOCIO Jurnal Bisnis Dan ...* <http://ojs.kalbis.ac.id/index.php/kalbisocio/article/view/173>
- Johan, E. (2014). Penerapan Target Costing Dalam Upaya Pengurangan Biaya Produksi Untuk Peningkatan Laba Kotor. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, Query date: 2024-02-16 11:20:46. <https://jurnal.ibik.ac.id/index.php/jiakes/article/view/42>
- Kurniawan, A. (2012). APLIKASI SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN HPP DENGAN METODE AVERAGE (STUDI KASUS PADA APOTEK & ... *Techno. Com*, Query date: 2024-02-16 11:19:41. <http://publikasi.dinus.ac.id/index.php/technoc/article/view/935>
- Nurazhari, D., & Dailibas, D. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Journal of Economic, Bussines and ...*, Query date: 2024-02-16 11:19:41. <https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/view/1663>
- Pangemanan, J. (2016). Analisis perencanaan laba perusahaan dengan penerapan break even point pada PT. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi ...*, Query date: 2024-02-16 11:20:20. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/11605>
- Setiadi, P. (2014). Perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Query date: 2024-02-16 11:23:45. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/4186>
- Suzana, S. (2022). Akuntansi Penjualan Konsinyasi terhadap Perolehan Laba pada Perusahaan Surya Topan Banjarbaru. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis*, Query date: 2024-02-16 11:20:20. <https://ejournal.stiepancasetia.ac.id/jieb/article/view/771>
- Utomo, T., & Utomo, C. (2014). Penetapan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Alokasi Biaya Terhadap Posisi Rumah Pada Perumahan Green Park Residence Sampang. *Jurnal Teknik ITS*, Query date: 2024-02-16 11:19:41. <http://ejournal.its.ac.id/index.php/teknik/article/view/7018>
- Wiralestari, W., Firza, E., & Mansur, F. (2018). Pelatihan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan full costing sebagai dasar penentuan harga jual pempek pada UMKM Pempek Masayu .... *Jurnal Karya Abdi ...*, Query date: 2024-02-16 11:23:45. <https://mail.online-journal.unja.ac.id/JKAM/article/download/5430/9059>
- Yusnita, M., & Wahyudin, N. (2019). Strategi Peningkatan Keunggulan Kompetitif Umkm Melalui Kapasitas Inovasi Dengan Perspektif Gender. *ECONBANK: Journal of ...*, Query date: 2024-01-19 08:35:21. <http://jurnal.stiebankbpdjateng.ac.id/jurnal/index.php/econbank/article/view/178>