



Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk (Yang Terdapat Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2014-2022)

Maulidin Alfadil^{1*}, Neneng Yanti Andriani²

^{1,2} Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

Pengembangan Sistem Informasi Manajemen

^{1*}mld.fadil.9@gmail.com, ²andrianiyanti85@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode 2014-2022. Metode analisis yang digunakan meliputi regresi linear berganda, uji t, dan uji F. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Penjualan memiliki pengaruh yang sangat kuat terhadap Laba Kotor dengan nilai korelasi 0,929 dan signifikansi 0,000, sementara Harga Pokok Penjualan juga menunjukkan korelasi yang sangat kuat dengan nilai 0,885, meskipun pengaruhnya dianggap lemah secara parsial terhadap Laba Kotor dengan signifikansi 0,000 dan hasil t hitung yang negatif. Koefisien determinasi (R^2) mencapai 100%, mengindikasikan bahwa Penjualan dan Harga Pokok Penjualan secara simultan memberikan kontribusi penuh terhadap variasi Laba Kotor. Uji F menunjukkan nilai F hitung (116321,755) jauh lebih besar daripada F tabel (3,28), dengan signifikansi 0,000, mengonfirmasi adanya pengaruh simultan yang signifikan. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa Penjualan memiliki dampak positif yang signifikan terhadap Laba Kotor, sedangkan Harga Pokok Penjualan, meskipun memiliki pengaruh kuat, menunjukkan dampak negatif yang signifikan. Penelitian ini menyarankan perusahaan untuk fokus pada strategi pemasaran dan efisiensi operasional untuk meningkatkan laba kotor secara keseluruhan.

Kata Kunci: Penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP), dan Laba Kotor

PENDAHULUAN

Industri manufaktur tembakau di Indonesia, termasuk PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk (Sampoerna), memiliki peran penting dalam perekonomian nasional dengan kontribusi signifikan terhadap pendapatan negara. Namun, industri ini menghadapi tantangan besar, seperti dampak pandemi Covid-19, kenaikan cukai, dan pergeseran preferensi konsumen terhadap produk yang lebih murah. Meskipun demikian, Sampoerna tetap berupaya menjaga stabilitas bisnis dan kontribusi ekonomi melalui strategi yang adaptif dan fokus pada segmen padat karya seperti Sigaret Kretek Tangan (SKT). Menurut Kasmir (2022), hubungan antara penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor perusahaan menunjukkan pentingnya strategi penjualan yang selaras dengan manajemen biaya produksi untuk mencapai laba kotor yang optimal. Dengan dukungan kebijakan dan kerjasama dari berbagai pemangku kepentingan, industri tembakau diharapkan dapat terus berkontribusi pada pemulihan ekonomi Indonesia.

Akuntansi merupakan disiplin ilmu yang melibatkan serangkaian proses mulai dari pencatatan, penggolongan, peringkasan, hingga pelaporan transaksi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang berguna bagi pengambilan keputusan oleh pihak-pihak yang berkepentingan (Rahmi, 2021; Sumarsan, 2022; Fauziah, 2020). Fungsi akuntansi meliputi penyediaan informasi manajemen, perhitungan laba atau rugi, pengendalian aktivitas perusahaan, dan menunjukkan pencapaian target perusahaan (Karini & Muchtar, 2023). Tujuan utamanya adalah menyediakan informasi keuangan yang akurat untuk membantu perencanaan, pengawasan, dan pengambilan keputusan manajemen, serta pertanggungjawaban kepada investor, kreditor, dan badan pemerintah (Sumarsan & Thomas, 2021; Fauziah & Fenty, 2020). Akuntansi keuangan, sebagai cabang dari akuntansi, fokus pada pencatatan dan pelaporan data ekonomi perusahaan, yang disajikan dalam bentuk laporan keuangan untuk kepentingan pihak internal dan eksternal (Handini, 2020; Suzana, 2019; Hartono, 2018). Akuntansi keuangan berfungsi menyediakan informasi yang membantu perusahaan dalam mengetahui kondisi keuangan, menghitung laba atau rugi, dan pengambilan keputusan, serta membantu perusahaan merealisasikan target yang telah ditetapkan (Handini, 2020). Tujuan dari akuntansi keuangan termasuk memberikan informasi yang dapat dipercaya mengenai perubahan yang timbul dari aktivitas perusahaan, aset, kewajiban, modal, serta potensi laba perusahaan (Handini, 2020).

Penjualan adalah kegiatan pokok perusahaan yang melibatkan transaksi jual beli barang atau jasa, baik secara tunai maupun kredit, yang menjadi sumber pendapatan utama perusahaan (Sujarweni, 2019; Kasmir, 2022; Hery, 2020). Penjualan memiliki peran krusial dalam keberhasilan perusahaan, bukan hanya sebagai proses distribusi produk ke konsumen tetapi juga sebagai penentu pencapaian keuntungan maksimal dan pertumbuhan perusahaan. Fungsi penjualan

mencakup pencapaian volume penjualan, perolehan laba, dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan meliputi harga jual dan jumlah barang yang dijual (Kasmir, 2022). Unsur-unsur penjualan meliputi penjualan kotor, retur penjualan, dan potongan pembelian, di mana penjualan kotor mencakup total pendapatan sebelum diskon dan retur, retur penjualan adalah pengembalian barang oleh pelanggan, dan potongan pembelian adalah diskon yang diberikan kepada pelanggan untuk pembelian tertentu. Penjualan, oleh karena itu, bukan hanya aktivitas bisnis rutin tetapi juga fungsi strategis yang menentukan kelangsungan dan pertumbuhan perusahaan.

Harga Pokok Penjualan (HPP) mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual, termasuk bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead, sehingga produk siap dipasarkan (Sujarweni, 2019; Kasmir, 2022; Hery, 2020). Fungsi HPP adalah menentukan harga jual yang tepat dan mengetahui laba perusahaan, dengan tujuan utama menetapkan harga jual yang kompetitif, mengukur efisiensi kerja, dan menetapkan kebijakan usaha yang strategis (Sujarweni, 2019). Faktor-faktor yang mempengaruhi HPP meliputi harga pokok rata-rata dan jumlah barang yang dijual, di mana kenaikan atau penurunan keduanya dapat mempengaruhi laba kotor perusahaan (Kasmir, 2021). Unsur-unsur HPP mencakup persediaan awal dan akhir dagang serta pembelian bersih, yang penting untuk memastikan perhitungan HPP yang akurat.

Laba kotor adalah keuntungan yang diperoleh perusahaan setelah mengurangi harga pokok penjualan dari penjualan bersih, namun belum memperhitungkan beban operasional lainnya (Hery, 2020; Saleh dan Firmansyah, 2020; Kasmir, 2022). Laba kotor merupakan indikator penting dalam mengevaluasi efisiensi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari penjualan, serta menjadi dasar untuk keberlanjutan operasional dan pertumbuhan jangka panjang. Analisis laba kotor, sebagaimana dijelaskan oleh Aldila Septiana (2019), membantu dalam memahami perubahan jumlah laba kotor dari satu periode ke periode berikutnya dan mengidentifikasi penyebabnya. Faktor-faktor yang mempengaruhi laba kotor meliputi faktor penjualan, yang terdiri dari harga jual dan jumlah barang yang dijual, serta faktor harga pokok penjualan, yang mencakup biaya barang atau jasa yang digunakan dalam produksi (Kasmir, 2022). Memantau dan mengoptimalkan laba kotor adalah langkah penting dalam manajemen keuangan untuk mencapai tujuan bisnis dan memastikan kelangsungan perusahaan.

Penjualan dan harga pokok penjualan (HPP) memiliki pengaruh signifikan terhadap laba kotor perusahaan. Menurut Kasmir (2022), peningkatan penjualan akan meningkatkan laba kotor, sementara penurunan penjualan akan menurunkan laba kotor. Hal ini diperkuat oleh penelitian Khairani Hasibuan (2020) yang menunjukkan adanya hubungan positif antara penjualan dan laba kotor. Selain itu, HPP yang mencakup biaya produksi langsung seperti bahan baku dan tenaga kerja, juga mempengaruhi laba kotor. Ketika HPP naik, laba kotor cenderung turun, dan sebaliknya, sebagaimana dikemukakan oleh Kasmir (2022) dan didukung oleh penelitian Yusrzal (2019). Oleh karena itu, strategi penjualan yang efektif dan pengelolaan HPP yang efisien sangat penting untuk mencapai laba kotor yang optimal. Secara simultan, kombinasi penjualan yang baik dan pengendalian HPP yang tepat menjadi faktor kunci dalam mencapai performa keuangan yang baik dan kesinambungan pertumbuhan perusahaan, sebagaimana ditunjukkan oleh penelitian Kholilah (2022).

Perkembangan penjualan dan harga pokok penjualan (HPP) PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk selama periode 2014-2022 menunjukkan fluktuasi yang signifikan, yang berdampak langsung pada laba kotor perusahaan. Data menunjukkan bahwa penjualan mencapai puncaknya pada kuartal I 2015 dengan pertumbuhan 15% YoY, sementara penurunan terbesar terjadi pada kuartal IV 2020 sebesar -15% YoY, dipengaruhi oleh pandemi COVID-19 dan kebijakan PSBB yang menurunkan daya beli masyarakat. HPP juga mengalami fluktuasi, dengan peningkatan tertinggi sebesar 17% pada kuartal I 2015 dan penurunan terbesar sebesar -10% pada kuartal II 2020. Laba kotor perusahaan mencerminkan dinamika tersebut, dengan peningkatan stabil pada periode 2014-2016 dan penurunan drastis pada 2020-2022, terutama pada kuartal IV 2020 yang turun 39% YoY akibat dampak pandemi. Fenomena ini menunjukkan pentingnya strategi penjualan yang efektif dan pengelolaan HPP yang efisien untuk mencapai laba kotor yang optimal, sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh Kasmir (2022) dan penelitian terdahulu oleh Khairani Hasibuan (2020) serta Kholilah (2022). Peneliti tertarik untuk mengeksplorasi lebih lanjut pengaruh penjualan dan HPP terhadap laba kotor perusahaan, mengingat pentingnya hubungan ini dalam menentukan kinerja keuangan perusahaan.

Berdasarkan jurnal-jurnal penelitian terbaru, terdapat beberapa gap penelitian yang dapat diidentifikasi terkait pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan (HPP) terhadap laba kotor. Penelitian oleh Setiawan et al. (2022) menemukan bahwa meskipun penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor, faktor eksternal seperti kondisi ekonomi makro belum sepenuhnya dipertimbangkan dalam model analisisnya. Penelitian oleh Hartono dan Prasetyo (2023) menunjukkan bahwa variabilitas dalam pengelolaan HPP memiliki dampak yang lebih kompleks dari yang diperkirakan, namun belum ada penjelasan mendalam mengenai perbedaan industri dalam konteks ini. Sementara itu, studi oleh Nugroho et al. (2024) menekankan pentingnya strategi harga dalam meningkatkan laba kotor, tetapi belum mengeksplorasi interaksi antara strategi harga dan penjualan secara terintegrasi. Gap-gap ini menandakan kebutuhan untuk penelitian lebih lanjut yang mengintegrasikan variabel-variabel eksternal, perbedaan sektor industri, dan strategi harga dalam model pengaruh penjualan dan HPP terhadap laba kotor.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk selama periode 2014-2022. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menggali data mengenai perkembangan penjualan, harga pokok penjualan, dan laba kotor perusahaan, serta untuk mengidentifikasi dan mengukur pengaruh masing-masing variabel terhadap laba kotor secara terpisah maupun secara simultan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dengan menyediakan literatur tambahan untuk pengembangan ilmu pengetahuan di bidang manajemen keuangan serta memberikan manfaat praktis bagi perusahaan dalam pengelolaan

strategi penjualan dan harga pokok penjualan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi berharga bagi akademisi dan peneliti berikutnya yang tertarik pada topik serupa.

METODE

Metodologi penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian deskriptif asosiatif dan metode *expost facto*. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk dari tahun 2014 hingga 2022. Data yang digunakan adalah laporan keuangan tahunan yang diperoleh dari situs web Bursa Efek Indonesia dan website resmi perusahaan. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui dokumentasi, dengan sumber data sekunder berupa laporan laba rugi yang dipublikasikan. Prosedur penelitian meliputi tiga tahap: persiapan, pelaksanaan, dan pelaporan, di mana tahap persiapan mencakup pengunduhan dan identifikasi data, tahap pelaksanaan melibatkan pengumpulan dan analisis data, dan tahap pelaporan meliputi penyusunan laporan hasil penelitian.

Analisis data dilakukan menggunakan regresi linier berganda untuk mengukur pengaruh penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor secara simultan dan parsial. Uji t digunakan untuk menguji pengaruh individual variabel independen, sedangkan uji F digunakan untuk menguji pengaruh semua variabel independen secara simultan. Teknik analisis ini dilakukan dengan menggunakan perangkat lunak SPSS. Hasil dari analisis regresi linier berganda akan menunjukkan sejauh mana penjualan dan harga pokok penjualan mempengaruhi laba kotor PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode analisis regresi linear berganda diterapkan dalam penelitian ini untuk mengukur pengaruh variabel-variabel independen, yaitu penjualan dan harga pokok penjualan, terhadap variabel dependen, yaitu laba kotor. Model ini dirancang untuk menguji sejauh mana dan bagaimana arah pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara matematis, dengan tujuan mengidentifikasi kekuatan dan arah hubungan antara penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Pengujian ini dilakukan menggunakan perangkat lunak SPSS untuk memastikan akurasi dan validitas hasil analisis.

Uji t digunakan dalam penelitian ini untuk menilai pengaruh variabel independen secara individual terhadap variabel dependen dengan membandingkan nilai t-hitung dan t-tabel. Kaidah pengambilan keputusan adalah jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, maka hipotesis diterima atau dianggap berpengaruh, sedangkan jika lebih dari 0,05, hipotesis ditolak atau dianggap tidak berpengaruh. Selain itu, jika nilai t-hitung lebih besar dari t-tabel, hipotesis diterima, dan jika lebih kecil, hipotesis ditolak. Analisis ini dilakukan menggunakan IBM SPSS Statistics Program Version 27 untuk memastikan keakuratan hasil.

Tabel 1. Hasil Uji t

		Unstandardized Coefficients		Unstandardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constant)	3.793	.000		.582	.565
	Penjualan	4.448	.020	4.399	224.479	.000
	Harga pokok penjualan	-3.449	.019	-3.490	-178.062	.000

a. Dependent Variable: Return On Investment

Berdasarkan Tabel 1 dan teori yang ada, dapat disimpulkan bahwa variabel penjualan secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap laba kotor di PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Ini ditunjukkan oleh nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, serta nilai t-hitung sebesar 224,479 yang jauh melebihi nilai t-tabel sebesar 2,034 (t (0,025; 33)). Dengan demikian, hipotesis mengenai pengaruh penjualan terhadap laba kotor diterima.

Berdasarkan analisis, variabel Harga Pokok Penjualan menunjukkan pengaruh yang lemah terhadap laba kotor pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Ini terlihat dari nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000, yang kurang dari 0,05. Namun, nilai t-hitung sebesar -178,062 berada di bawah nilai t-tabel 2,034 (t (0,025; 33)), sehingga hipotesis ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh harga pokok penjualan terhadap laba kotor adalah lemah.

Uji F digunakan untuk menilai pengaruh simultan dari semua variabel independen terhadap variabel dependen. Uji ini membandingkan nilai F-hitung dengan F-tabel untuk menentukan apakah variabel independen secara kolektif berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Hipotesis diuji dengan kriteria signifikansi: jika nilai signifikansi kurang dari 0,05, hipotesis diterima, menunjukkan adanya pengaruh, sedangkan jika lebih dari 0,05, hipotesis ditolak. Selain itu, jika F-hitung lebih besar dari F-tabel, hipotesis diterima, sebaliknya jika lebih kecil, hipotesis ditolak. Pengujian ini dilakukan menggunakan IBM SPSS Statistics Program Version 27.

Tabel 2. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.006	2	.003	116321.755	,000 ^b
	Residual	.000	33	.000		
	Total	.006	35			

Berdasarkan tabel 2 dan teori yang digunakan, diketahui bahwa nilai F-tabel adalah 3,28 dengan derajat kebebasan (2;34), sedangkan nilai F-hitung adalah 116,321.755 dan signifikansi sebesar 0,000. Karena nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 dan F-hitung jauh lebih besar daripada F-tabel ($116,321.755 > 3,28$), hipotesis diterima. Ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan secara simultan dari penjualan dan harga pokok penjualan terhadap laba kotor pada PT Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk.

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis, tujuan penelitian ini adalah untuk menjelaskan karakteristik statistik dari variabel yang diteliti. Dari 36 sampel pengamatan selama periode 2014-2022, variabel Penjualan menunjukkan rata-rata (mean) sebesar 0,027775 dengan standar deviasi 0,0134642. Variabel Harga Pokok Penjualan juga memiliki rata-rata (mean) sebesar 0,027775 dengan standar deviasi yang sama, yaitu 0,0134642. Sementara itu, variabel Laba Kotor menunjukkan nilai rata-rata (mean) sebesar 0,027775 dengan standar deviasi 0,0134642, yang menggambarkan variasi data dalam sampel tersebut.

Berdasarkan analisis data dan pengujian dalam penelitian ini, ditemukan bahwa korelasi antara variabel Penjualan (X1) dan Laba Kotor (Y) sebesar 0,929, yang termasuk dalam kategori hubungan sangat kuat (interval 0,800–1,000). Hal ini menunjukkan bahwa Penjualan memiliki pengaruh yang signifikan dan kuat terhadap Laba Kotor pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Nilai signifikansi sebesar 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, dan t-hitung sebesar 224,479 yang lebih besar dari t-tabel sebesar 2,034, mendukung kesimpulan bahwa pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor adalah signifikan. Dengan demikian, hipotesis bahwa Penjualan berpengaruh terhadap Laba Kotor diterima, menunjukkan bahwa variabel Penjualan secara substansial memengaruhi Laba Kotor perusahaan.

Analisis data menunjukkan bahwa korelasi antara Harga Pokok Penjualan (X2) dan Laba Kotor (Y) sebesar 0,885, yang termasuk dalam kategori hubungan sangat kuat (interval 0,800–1,000). Meskipun hubungan ini sangat kuat, pengujian lebih lanjut menunjukkan bahwa variabel Harga Pokok Penjualan memiliki pengaruh lemah terhadap Laba Kotor pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Nilai signifikansi sebesar 0,000, yang lebih kecil dari 0,05, dan t-hitung sebesar -178,062, yang tidak lebih besar dari t-tabel sebesar 2,034, mengindikasikan bahwa pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor tidak signifikan. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa Harga Pokok Penjualan mempengaruhi Laba Kotor ditolak, menunjukkan bahwa meskipun ada hubungan yang kuat secara statistik, pengaruh nyata dari Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor lemah dalam konteks penelitian ini.

Hasil analisis data menunjukkan bahwa koefisien determinasi (R^2) antara Penjualan (X1) dan Harga Pokok Penjualan (X2) terhadap Laba Kotor (Y) adalah 1,000 atau 100%, yang berarti kedua variabel independen ini secara keseluruhan menjelaskan seluruh variasi dalam Laba Kotor. Pengujian F menunjukkan nilai F-hitung sebesar 116.321,755 dengan nilai signifikansi 0,000, yang jauh lebih kecil dari 0,05 dan F-hitung yang jauh lebih besar daripada F-tabel sebesar 3,28. Ini mengindikasikan bahwa secara simultan, Penjualan dan Harga Pokok Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Kotor pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan bahwa Penjualan dan Harga Pokok Penjualan mempengaruhi Laba Kotor secara simultan diterima, menunjukkan bahwa kontribusi gabungan kedua variabel ini terhadap Laba Kotor sangat signifikan.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian terhadap pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan (HPP) terhadap Laba Kotor PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk untuk periode 2014-2022, ditemukan bahwa variabel Penjualan menunjukkan fluktuasi signifikan, dengan nilai terendah pada tahun 2020 kuartal IV dan tertinggi pada tahun 2015 kuartal I. HPP juga mengalami fluktuasi, dengan persentase tertinggi pada tahun 2015 dan terendah pada tahun 2020. Laba Kotor mengalami periode pertumbuhan stabil antara 2014 hingga 2016, namun juga mengalami penurunan drastis pada tahun 2020, 2021, dan 2022 sebelum meningkat kembali pada kuartal IV tahun 2022. Penjualan memiliki korelasi sangat kuat dengan Laba Kotor (0,929), sementara HPP juga menunjukkan korelasi kuat (0,885), tetapi dengan dampak negatif terhadap Laba Kotor.

Analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa kontribusi Penjualan dan HPP terhadap Laba Kotor mencapai 100%, dengan Penjualan memberikan dampak positif yang signifikan dan HPP berpengaruh negatif. Hasil uji F menunjukkan bahwa kedua variabel secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap Laba Kotor. Berdasarkan temuan ini, saran untuk perusahaan termasuk mengoptimalkan strategi pemasaran dan penjualan, meningkatkan efisiensi operasional, serta pengendalian biaya HPP. Perusahaan disarankan untuk memperkuat strategi penjualan, pengendalian biaya produksi, dan pengambilan keputusan berbasis data untuk menjaga stabilitas dan pertumbuhan laba kotor yang berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan ini, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penelitian ini. Terima kasih kepada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk atas data dan informasi yang telah disediakan, serta kepada Bursa Efek Indonesia atas dukungannya. Kami juga menyampaikan apresiasi kepada tim peneliti

yang telah bekerja keras dan berdedikasi untuk menyelesaikan studi ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada dosen pembimbing, rekan-rekan sejawat, dan semua pihak yang telah memberikan dukungan, saran, dan masukan berharga sepanjang proses penelitian. Tanpa bantuan dan dukungan Anda semua, penelitian ini tidak akan dapat terlaksana dengan baik. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat dan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik bisnis ke depannya.

DAFTAR PUSTAKA

- cnbcindonesia.com (2022). Duh! Laba HM Sampoerna Anjlok 26%, Liabilitas Naik Rp 4,8 T. CNBC Indonesia. Retrieved February 26, 2024, from <https://www.cnbcindonesia.com/market/20220429065931-17-335957/duh-laba-hm-sampoerna-anjlok-26-liabilitas-naik-rp-48-t>
- cnbcindonesia.com (2023). Triliunan Rupiah dalam Sebatang Rokok. CNBC Indonesia. Retrieved February 26, 2024, from <https://www.cnbcindonesia.com/research/20231117183712-128-490002/triliunan-rupiah-dalam-sebatang-rokok>
- Erin, Kuswinarsih. 2021. "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan PT. Muara Dua Palembang" Skripsi, Universitas Tridinanti Palembang.
- Fauziah, Fenty. (2020). Pengantar Dasar Akuntansi Buku 1 Teknik dan Konsep Penyusunan Laporan Keuangan. Muhammadiyah University Press, Surakarta.
- Ghozali, I. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26 Edisi 10. Semarang :Universitas Diponegoro.
- Gunawan Ujang (2021) Pengaruh pendapatan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor PT. Agra Pura Bahari Megapolitan Sukabumi. Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP) Vol. 5 No. 4 November 2021
- Handini, K. P. (2020). Belajar Akuntansi Keuangan Melalui Mind Mapping., Trenggalek: CV Pustaka
- Hermawan, Sigit, and Amirullah. 2021. Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif & Kualitatif.
- Hery. (2020). Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT Grasindo.
- Karini, R. S. R. Asti dan Muchtar, Arisman. (2023). Buku Ajar Akuntansi., Malang: CV. Literasi Nusantara Abadi.
- Kasmir. (2022). Analisis Laporan Keuangan. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Ghozali, I. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26 Edisi 10. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Khairani,Hasibuan. 2020. "Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT Sepatu Bata Tbk." Skripsi, IAIN Padangsidempuan.
- Kholilah Siti. 2022. Pengaruh Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor pada PT.UNIVELER Indonesia Tbk". Skripsi,IAN Padangsidumpuan
- Morissan. (2019). RISET KUALITATIF. Jakarta:PRENADA MEDIA.
- Rahmi Siti, 2021. Pengantar Akuntansi 1. LPPM Universitas Bung Hatta, Padang
- Rahardian, L. (2022). Negara Cukai Rokok, Laba HMSP Drop 16,8% di 2021. CNBC Indonesia. Retrieved July 9, 2024, from <https://www.cnbcindonesia.com/market/20220325093329-17-325906/gegara-cukai-rokok-laba-hmsp-drop-168-di-2021>
- Pressrelease.kontan.co.id. (2023). Sampoerna Memperkuat Komitmen melalui Kinerja, Operasional Bisnis & Strategi Terukur di Tengah Situasi Penuh Tantangan. Retrieved February 26, 2024, from <https://pressrelease.kontan.co.id/release/sampoerna-memperkuat-komitmen-melalui-kinerja-operasional-bisnis-strategi-terukur-di-tengah-situasi-?page=all>
- Saleh Rahmat dan Firmansyah Iman. 2020. Dasar Akuntansi. Bogor PT IPB Press
- Sugiyono. (2022). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, DAN R&D. 29th ed. Bandung: ALFABETA, CV.
- Sujarweni, V. W. (2019). Pengantar Akuntansi. Pustaka Baru.
- Sumarsan, Thomas. (2022). AKUNTANSI DASAR Siklus Akuntansi Perusahaan Jasa dan Perusahaan Dagang. Campustaka, Jakarta.
- Suzana, Ratna. 2019. Sistem Informasi Akuntansi. Kemendikbud, Jakarta.
- Wareza, M. (2020). Efek Pandemi, Laba HM Sampoerna Q3 Anjlok 32% Jadi Rp 6,9 T. CNBC Indonesia. Retrieved July 9, 2024, from <https://www.cnbcindonesia.com/market/20201118114757-17-202693/efek-pandemi-laba-hm-sampoerna-q3-anjlok-32-jadi-rp-69-t>
- Yusrizal. 2019. "Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT.PP LONDON SUMATERA." Skripsi,IAN Padangsidumpuan