

# PENGARUH PENJUALAN DAN BEBAN POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR SUB SEKTOR OTOMOTIF DAN KOMPONEN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) PERIODE 2021-2024

M. Rizal Satria, Fanya Harum Amaliani  
Program Studi S1 Terapan Akuntansi Keuangan,  
Universitas Logistik dan Bisnis Internasional  
[rizalstr@ulbi.ac.id](mailto:rizalstr@ulbi.ac.id), [fanyaharumamaliani@gmail.com](mailto:fanyaharumamaliani@gmail.com)

## ABSTRACT

*A company's ability to sustain its operations in a dynamic business environment heavily depends on its financial performance, one of which can be measured through net profit. This research seeks to examine the impact of sales and cost of goods sold on net profit among manufacturing firms in the automotive and components sub-sector listed on the Indonesia Stock Exchange. The study applies a quantitative approach with a causal-associative method. The data employed consist of secondary financial reports from the 2021–2024 period, which were obtained from the official IDX website at [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). The analytical tools utilized include Pearson product-moment correlation, multiple correlation, multiple linear regression, coefficient of determination, t-test, and F-test, processed with the assistance of SPSS software. The findings reveal that sales have a significant positive effect on net profit, showing a very strong correlation between the two variables. Conversely, cost of goods sold exerts a significant negative effect on net profit, also with a very strong correlation. Moreover, sales and cost of goods sold collectively influence net profit, with a strong simultaneous relationship between both independent variables and net profit.*

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

## PENDAHULUAN

Dalam menghadapi persaingan global yang semakin kompetitif dan meningkatnya ekspektasi konsumen terhadap produk yang berkualitas namun tetap terjangkau, perusahaan-perusahaan dalam sektor otomotif dan komponen dituntut untuk terus melakukan inovasi. Inovasi tersebut mencakup aspek produksi, pengembangan produk, hingga efisiensi biaya tanpa mengorbankan mutu. Upaya tersebut dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja dan mempertahankan kelangsungan bisnis perusahaan di pasar global.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.

Kemampuan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dalam kondisi bisnis yang dinamis sangat bergantung pada seberapa baik kinerja keuangannya, yang salah satunya dapat diukur melalui laba bersih. Ketika laba bersih mengalami peningkatan dari waktu ke waktu, hal tersebut menjadi pertanda bahwa perusahaan berada dalam kondisi yang sehat dan mampu bertumbuh secara berkelanjutan.

Namun, kenyataan yang terjadi di lapangan menunjukkan kondisi yang tidak selalu sejalan dengan teori. Berdasarkan berita yang dikutip dari (Bloombergtechnoz.com, 2025) PT Indomobil Sukses Internasional Tbk (IMAS) menunjukkan penyusutan signifikan laba bersih sepanjang tahun 2024. Laba yang menjadi hak pemilik entitas induk tercatat menurun drastis sebesar 63,05%, sehingga hanya mencapai Rp 233,74 miliar pada 2023. Kondisi ini terjadi meskipun perusahaan masih membukukan kenaikan pendapatan. Melalui laporan keuangan yang disampaikan kepada regulator sekuritas Indonesia, penjualan IMAS tumbuh tipis sebesar 1,4% secara tahunan, sehingga totalnya mencapai Rp 29,32 triliun. Namun, hasil penelaahan lebih lanjut merujuk pada data Bursa Efek Indonesia terlihat bahwa kondisi penurunan laba bersih meskipun disertai kenaikan penjualan tidak hanya terjadi pada IMAS. Fenomena serupa juga dialami oleh beberapa perusahaan lain di sub-sektor otomotif dan komponen.

**Tabel 1. Data Penjualan dan Laba Bersih  
(dalam rupiah)**

No	Perusahaan	Tahun	Penjualan	Laba Bersih
1	PT Indomobil Sukses Internasional Tbk	2021	19,174,995,000,000	(255,340,000,000)
		2022	25,581,929,000,000	562,551,000,000
		2023	28,892,314,000,000	777,342,000,000
		2024	29,318,218,000,000	362,932,000,000
2	PT Garuda Metalindo Tbk	2021	1,181,849,268,110	82,749,100,903
		2022	1,415,021,293,643	57,466,752,277
		2023	1,465,497,596,463	116,439,800,798
		2024	1,475,267,193,107	100,371,259,207

Sumber: (IDX, 2025), data diolah

Berdasarkan data yang telah disajikan diatas, PT Indomobil Sukses International Tbk mengalami penurunan laba bersih pada tahun 2024 sebesar 53.31%. Kemudian, PT Garuda Metalindo mengalami penurunan laba bersih pada 2022 sebesar 30.55% dan mengalami penurunan kembali pada 2024 sebesar 13.80%. Terdapat beberapa faktor yang diduga berpengaruh terhadap laba bersih. Berdasarkan pendapat (Jannah, 2018) dalam jurnal (Wahyuni & Christine, 2023) “agar laba yang diperoleh sesuai dengan harapan, maka perusahaan harus mengatur perencanaan laba dengan baik, hal itu dilihat dari bagaimana



keterampilan perusahaan dalam menaksir keadaan usaha pada masa mendatang ditentukan dan melihat hal-hal yang berpengaruh terhadap laba, salah satunya adalah penjualan”

Berdasarkan data yang dipaparkan sebelumnya, terjadi kenaikan penjualan pada perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif & komponen meskipun laba bersih justru menurun. Pada PT Indomobil Sukses International Tbk, ketika laba bersih mengalami penurunan pada 2024, penjualan mengalami kenaikan sebesar 1.47%. Selanjutnya pada PT Garuda Metalindo Tbk, ketika laba bersih mengalami penurunan pada 2022, penjualan mengalami kenaikan sebesar 19.73%, dan ketika laba bersih mengalami penurunan kembali pada 2024, penjualan mengalami kenaikan sebesar 0.67%. Kondisi ini memperlihatkan adanya ketidaksesuaian dengan teori yang dikemukakan (Kristiani, 2021) dalam jurnal (Wahyuni & Christine, 2023) bahwa “perubahan tingkat penjualan akan merubah tingkat laba yang diperoleh, semakin meningkat penjualan maka semakin meningkat laba perusahaan”

Selain dari penjualan, faktor lain yang berkemungkinan memengaruhi laba bersih adalah beban pokok penjualan. Berdasarkan pendapat (Kuswinarsih, 2021) dalam jurnal (Wahyuni & Christine, 2023) “tingkat laba perusahaan adalah salah satu aspek penentu perusahaan berhasil atau tidak ketika menjaga usaha. Perusahaan menjadikan laba sebagai standar bagi semua aktivitas perusahaan yang dievaluasi untuk target yang sudah didapatkan. Hal yang berdampak pada laba salah satunya adalah beban pokok penjualan”

Dari latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, identifikasi permasalahan dapat ditentukan pada uraian berikut ini:

1. Bagaimana pengaruh penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024?
2. Bagaimana pengaruh beban pokok penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024?
3. Bagaimana pengaruh penjualan dan beban pokok penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024?



## STUDI LITERATUR

### Kajian Pustaka

#### Penjualan

Berdasarkan pendapat (Mulyadi, 2018), “Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan, tidak semua penjualan berhasil mendatangkan pendapatan (*revenue*) bagi perusahaan.”

Sedangkan berdasarkan pendapat (Kasmir, 2022), “Penjualan maksudnya adalah jumlah omzet barang atau jasa yang dijual, baik dalam unit ataupun dalam rupiah.”

#### Beban Pokok Penjualan

Berdasarkan pendapat (Kieso et al., 2018), “Beban pokok penjualan merupakan beban yang timbul dari biaya persediaan yang dijual atau jasa yang disediakan. Pada perusahaan dagang, beban pokok penjualan; pada perusahaan jasa, biaya jasa.”

Sedangkan berdasarkan pendapatan (Dunia et al., 2023), “Beban pokok penjualan diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan barang jadi awal, dan kemudian dikurangkan dengan persediaan barang jadi akhir.”

#### Laba Bersih

Berdasarkan pendapat (Sujarweni, 2020), “Laba bersih adalah keuntungan terakhir dalam laporan laba rugi yang diperoleh setelah menghitung laba operasi, menambahkan pendapatan lain-lain, dan mengurangkan beban lain-lain.”

### Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang beragam. Studi oleh (Wahyuni & Christine, 2023) menunjukkan penjualan berdampak positif pada laba bersih. Artinya, kenaikan penjualan akan diikuti dengan peningkatan laba bersih, sedangkan penurunan penjualan akan menurunkan laba bersih. Bertolak belakang dengan penelitian oleh (Ariska et al., 2025) hasilnya menunjukkan penjualan tidak berdampak terhadap laba bersih. Kondisi tersebut disebabkan tingginya biaya operasional, seperti gaji, sewa, utilitas, dan biaya pemasaran. Jika biaya operasional seperti gaji, sewa, utilitas, dan biaya pemasaran meningkat seiring dengan penjualan, laba bersih bisa tetap rendah atau bahkan negatif.

Selanjutnya penelitian dari (Wahyuni & Christine, 2023) juga menunjukkan beban pokok penjualan berdampak negatif ke laba bersihnya. Artinya, kenaikan beban pokok



penjualan menyebabkan penurunan laba bersih juga berlaku kebalikannya, penurunan beban pokok penjualan berdampak ke peningkatan laba bersih. Dampak negatifnya ini menandakan kecenderungan naiknya beban pokok penjualan dapat menekan laba bersih. Berbeda dengan temuan kajian (Dharma & Manurung, 2025) justru menemukan adanya pengaruh positif. Koefisien positif tersebut mengindikasikan bahwa peningkatan beban pokok penjualan mempunyai keterkaitan dengan naiknya laba bersih, kemungkinan karena adanya peningkatan volume penjualan.

Kemudian penelitian oleh (Bagindo et al., 2025) menunjukkan harga pokok penjualan tidak berdampak pada laba bersih. Kondisi ini disebabkan karakteristik produk makanan dan minuman yang memiliki margin keuntungan relatif tinggi. Dengan demikian, meskipun terjadi kenaikan harga pokok penjualan kontribusi biaya ini terhadap total biaya keseluruhan perusahaan relatif kecil, sehingga dampaknya terhadap laba bersih tidak signifikan. Kemungkinan berikutnya adalah terdapat kondisi khusus yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan seperti tingginya beban keuangan dan beban lain-lain yang mungkin saja melebihi harga pokok penjualan dalam struktur biaya perusahaan. Sehingga kontribusi dampak harga pokok penjualan yang dihadapkan dengan laba bersih menjadi lebih kecil dibandingkan kontribusi beban keuangan dan beban lain-lain.

## METODE

### Jenis Penelitian

Pada temuan ini menggunakan jenis asosiatif pendekatan kausal. Rumusan masalah asosiatif guna untuk menelaah keterkaitan setiap variabel. Kajian ini bertujuan untuk menganalisis keterkaitan antar variabel yang diteliti yakni penjualan ( $X_1$ ) dan beban pokok penjualan ( $X_2$ ) sebagai variabel independen dengan laba bersih ( $Y$ ) sebagai variabel dependen.

### Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada temuan ini dilakukan dengan dua metode, yaitu kajian literatur dan analisis dokumen. Kajian literatur diimplementasikan dengan menelusuri, membaca, dan menganalisis berbagai sumber literatur yang relevan, seperti buku referensi, artikel ilmiah, serta dokumen penelitian, yang memiliki keterkaitan langsung dengan topik yang dikaji. Metode ini bertujuan untuk memperoleh landasan teori yang kuat sebagai acuan dalam pembahasan. Sementara itu, analisis dokumen dilakukan dengan menghimpun



serta mempelajari dokumen yang terkait dengan topik penelitian, dalam format cetak ataupun digital. Dokumen yang dimaksud meliputi laporan keuangan pada perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI, dan didapat pada situs [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id).

### Teknik Sampling

Populasi pada temuan ini mencakup seluruh perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI sejumlah 18 perusahaan. Dipilih karena dinilai relevan dengan fokus penelitian yang berkaitan dengan kinerja keuangan pada sektor tersebut. Dalam penentuan sampel, penelitian ini menerapkan metode *nonprobability sampling* dengan pendekatan *purposive sampling*. Metode ini dipilih agar sampel dapat ditentukan berdasarkan kriteria tertentu, sehingga hanya perusahaan yang memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan yang dijadikan objek analisis, yang kemudian berhasil memperoleh 36 data perusahaan.

### Teknik Analisis Data

Pada temuan ini pengolahan serta pengujian data diperoleh dengan SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*). Pendekatan analisis yang diterapkan mencakup uji korelasi *product moment*, uji korelasi berganda, analisis regresi linier berganda, uji koefisien determinasi, uji parsial (uji t), serta uji simultan (uji F).

## HASIL

### Uji Korelasi *Product Moment*

Tabel 2. Hasil Uji Korelasi Product Moment

#### Correlations

		Penjualan	BebanPokok Penjualan	LabaBersih
Penjualan	Pearson Correlation	1	.993**	.887**
	Sig. (2-tailed)		<.001	<.001
	N	36	36	36
BebanPokokPenjualan	Pearson Correlation	.993**	1	.845**
	Sig. (2-tailed)	<.001		<.001
	N	36	36	36
LabaBersih	Pearson Correlation	.887**	.845**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	
	N	36	36	36

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: *Output IBM SPSS Statistics 27*

Hasil uji korelasi *product moment* dari penjualan ( $X_1$ ) terhadap laba bersih (Y) diperoleh hasil sebesar 0,887. Mengacu pada tabel koefisien korelasi, interval nilai



koefisiennya berada pada rentang 0,80 – 1,00 yang mengindikasikan adanya hubungan yang sangat kuat pada kedua variabel. Sementara itu, beban pokok penjualan ( $X_2$ ) terhadap laba bersih (Y) diperoleh hasil sebesar 0,845. Mengacu pada tabel koefisien korelasi, interval nilai koefisiennya ada di rentang 0,80 – 1,00 menandakan adanya hubungan yang sangat kuat pada kedua variabel.

### **Uji Korelasi Berganda**

**Tabel 3. Hasil Uji Korelasi Berganda**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	Change Statistics			Sig. F Change
						F Change	df1	df2	
1	.939 <sup>a</sup>	.882	.875	1.976E+11	.882	123.578	2	33	<.001

a. Predictors: (Constant), BebanPokokPenjualan, Penjualan

b. Dependent Variable: LabaBersih

Sumber: *Output IBM SPSS Statistics 27*

Hasil pengujian menunjukkan nilai R sebesar 0,939 untuk hubungan simultan antara penjualan ( $X_1$ ), beban pokok penjualan ( $X_2$ ), dan laba bersih (Y). Nilai ini berada pada kategori sangat kuat, sehingga kedua variabel independen memiliki keterkaitan yang kuat secara bersamaan pada laba bersih.

### **Uji Koefisien Determinasi**

Berdasarkan data koefisien determinasi diatas diperoleh *R square* sebesar 88,2%. Artinya, penjualan ( $X_1$ ) juga beban pokok penjualan ( $X_2$ ) berkontribusi pada laba bersihnya (Y) sebanyak 88,2% sementara 11,8% lainnya disebakan oleh faktor lain yang tidak menjadi fokus kajian ini. Hasil sebesar 88,2% tersebut berada pada rentang 80% - 100% sehingga tingkat pengaruhnya dapat dikategorikan sangat kuat.

### **Analisis Regresi Linier Berganda**

**Tabel 4. Hasil Analisis**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
		B	Std. Error			
1	(Constant)	-30733766976.117	4.735E+10		-.649	.521
	Penjualan	.372	.054	3.480	6.870	<.001
	BebanPokokPenjualan	-.332	.064	-2.611	-5.154	<.001

a. Dependent Variable: LabaBersih

Sumber: *Output IBM SPSS Statistics 27*



Nilai konstanta sebesar -30733766976,117 menunjukkan bahwa penjualan ( $X_1$ ) juga beban pokok penjualan ( $X_2$ ) tidak ada, laba bersihnya (Y) akan setara dengan konstanta tersebut.

Hasil dari analisis regresi linier berganda pada penjualan ( $X_1$ ) sebesar 0,372. Berarti jika penjualan mengalami peningkatan sebesar satu satuan akan mempengaruhi kenaikan laba bersih sebesar 0,372. Koefisien regresi bernilai positif dan signifikan. Sehingga apabila penjualan meningkat maka akan diikuti dengan kenaikan laba bersih. Sebaliknya, hasil dari analisis regresi linier berganda pada beban pokok penjualan ( $X_2$ ) sebesar -0,332. Menandakan bahwa setiap kenaikan satu satuan beban pokok penjualan akan menurunkan laba bersih sebesar -0,332. Koefisien regresinya bernilai negatif dan signifikan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa apabila beban pokok penjualan meningkat maka akan diikuti juga dengan penurunan laba bersih.

### **Uji t (Parsial)**

Hasil uji parsial pada penjualan menunjukkan nilai  $t_{hitung}$  (6,870)  $>$   $t_{tabel}$  (2,035) dengan tingkat sig 0,001  $<$  0,05, akibatnya terjadi penolakan  $H_0$  serta penerimaan  $H_a$ . Hal tersebut mengartikan penjualan memberikan pengaruh positif juga signifikan ke laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024. Hasil positif  $t_{hitung}$  menyatakan arah dari variabel penjualan adalah positif. Untuk beban pokok penjualan, nilai  $-t_{hitung}$  (-5,154)  $>$   $-t_{tabel}$  (-2,035) tingkat sig 0,001  $<$  0,05, akibatnya terjadi penolakan  $H_0$  serta penerimaan  $H_a$ . Hal tersebut mengartikan beban pokok penjualan memberikan pengaruh negatif serta signifikan pada laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024. Hasil negatif  $t_{hitung}$  menunjukkan arah dari variabel beban pokok penjualan adalah negatif.



**Uji F (Simultan)**

Tabel 5. Hasil Uji F

**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9.647E+24	2	4.823E+24	123.578	<.001 <sup>b</sup>
	Residual	1.288E+24	33	3.903E+22		
	Total	1.093E+25	35			

a. Dependent Variable: LabaBersih

b. Predictors: (Constant), BebanPokokPenjualan, Penjualan

Sumber: *Output IBM SPSS Statistics 27*

Uji simultan menunjukkan  $f_{hitung} 123,578 > f_{tabel} 3,285$  dengan tingkat sig  $0,001 < 0,05$ , akibatnya terjadi penolakan  $H_0$  serta penerimaan  $H_a$ . Hasil ini menunjukkan penjualan juga beban pokok penjualan memberikan pengaruh signifikan pada laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen periode 2021–2024.

**PEMBAHASAN****Pengaruh Penjualan terhadap Laba Bersih**

Hasil pada temuan mengindikasikan penjualan memberikan dampak positif yang signifikan secara parsial pada laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI selama periode 2021–2024. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Bagindo et al., 2025) yang menunjukkan bahwa penjualan berhubungan langsung dengan laba bersih. Maksudnya, adanya kenaikan penjualan akan disertakan oleh kenaikan laba bersih, sedangkan adanya penurunan penjualan cenderung menyebabkan penurunan laba bersih. Di sisi lain, apabila penjualan mengalami penurunan maka akan memberikan efek pada penurunan laba bersih. Hal ini terjadi dikarenakan penjualan menjadi pendapatan perusahaan, sehingga bertambah tingginya tingkat penjualan, maka lebih besar juga potensi laba yang didapatkan. Peningkatan penjualan menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam memperluas pasar, memenuhi permintaan konsumen, dan memaksimalkan pendapatan, yang pada akhirnya berkontribusi langsung terhadap peningkatan laba bersih.



## Pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih

Hasil pada temuan ini menandakan beban pokok penjualan berdampak negatif yang signifikan secara parsial pada laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021–2024. Hasil ini sejalan dengan temuan (Wahyuni & Christine, 2023) menyebutkan beban pokok penjualan memberikan pengaruh ke laba bersihnya. Dengan kata lainnya, kenaikan beban pokok penjualan akan menekan laba bersih, sementara penurunannya dapat mendorong peningkatan laba bersih. Kondisi ini terjadi karena beban pokok penjualan termasuk bagian penting dari biaya pokok dalam menghasilkan barang atau jasa. Semakin besar beban pokok penjualan yang ditanggung, semakin besar pula pengeluaran perusahaan, sehingga laba bersih cenderung berkurang. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola beban pokok penjualan secara efektif agar tetap dapat menjaga tingkat keuntungan yang optimal.

## Pengaruh Penjualan dan Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih

Hasil pada temuan ini menunjukkan bahwasanya penjualan serta beban pokok penjualan secara bersamaan memiliki pengaruh signifikan pada laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang terdaftar di BEI periode 2021–2024. Temuan ini didukung dengan temuan (Wahyuni & Christine, 2023) yang menyebutkan penjualan juga beban pokok penjualan bersamaan memengaruhi laba bersih. Dengan kata lain, apabila kedua variabel meningkat secara bersamaan, laba bersih juga cenderung bertambah. Sebaliknya, apabila keduanya menurun, laba bersih pun akan berkurang. Karena itu, perusahaan perlu mengelola penjualan sekaligus beban pokok penjualan secara seimbang. Dengan demikian, menjaga keseimbangan antara peningkatan pendapatan dan pengelolaan biaya produksi secara efisien merupakan hal yang penting, agar perusahaan tidak hanya mampu mempertahankan profitabilitas dan keberlanjutan usaha, tetapi juga terus berkembang serta memberikan keuntungan kepada seluruh pihak terkait

## KESIMPULAN

1. Berdasarkan analisis hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa didapat pengaruh parsial yang signifikan antara penjualan pada laba bersih di perusahaan manufaktur sub-sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024.
2. Berdasarkan analisis hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa secara parsial beban pokok penjualan memengaruhi laba bersih dengan signifikan pada perusahaan



manufaktur sub sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024

3. Berdasarkan analisis hasil penelitian, diperoleh hasil bahwa secara simultan penjualan dan beban pokok penjualan memengaruhi laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif dan komponen yang tercatat di BEI periode 2021-2024.

## REFERENSI

- Ariska, E., Iqbal, J., & Adinda, P. N. (2025). *Pengaruh Penjualan dan Utang terhadap Laba Bersih Perkebunan Kelapa Sawit yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia*. 8(1), 84–92.
- Bagindo, Y., Febrianto, S., & Damayanti, A. (2025). *PADA PERUSAHAAN MAKANAN DAN MINUMAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK PERIODE 2018-2023*. 5(1), 56–66.
- Bloombergtechnoz.com. (2025). *Laba Indomobil (IMAS) Turun 63%, Terseret Beban Keuangan & Pajak*. Bloomberg Technoz. <https://www.bloombergtechnoz.com/detail-news/68015/laba-indomobil-imas-turun-63-terseret-beban-keuangan-pajak>
- Dharma, A. S., & Manurung, E. T. (2025). *Pengaruh Beban Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih pada PT Indomarco Prismatama (Indomaret) Beban Pokok Penjualan (BPP) penyediaan jasa yang dijual oleh perusahaan (Kieso, 2019). BPP merupakan komponen peningkatan pendapatan*. Oleh karena itu, pe. 5.
- Dunia, F. A., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2023). *Akuntansi Biaya* (E. Suharsi & P. Puji Lestari (eds.); Edisi 5). Salemba Empat. <https://ipusnas2.perpusnas.go.id/read-book>
- IDX. (2025). *PT Bursa Efek Indonesia*. PT Bursa Efek Indonesia. <https://www.idx.co.id/id>
- Kasmir, D. (2022). *Analisis Laporan Keuangan*. PT RajaGrafindo Persada.
- Kieso, D. E., Weygant, J. J., & Warfield, T. D. (2018). *Akuntansi Keuangan Menengah, Volume 1* (T. Hidayat (ed.); IFRS). Salemba Empat.
- Mulyadi. (2018). *Sistem Akuntansi* (E. Sri Suharsi (ed.); 4th ed.). Salemba Empat.
- Sugiyono, P. D. (2024). *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (2nd ed.). Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2020). *Analisis Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, dan Hasil Penelitian*. Pustaka Baru Press. <https://ipusnas2.perpusnas.go.id/read-book>
- Wahyuni, S. T., & Christine, D. (2023). Pengaruh Penjualan dan Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Owner*, 7(2), 1553–1568. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1309>

