

## ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh COGS (*Cost Of Good Sold*), Beban Administrasi, dan Ukuran Perusahaan secara parsial dan simultan terhadap Pertumbuhan Penjualan. Jenis penelitian ini adalah Kuantitatif. Data penelitian adalah data sekunder berupa Laporan Keuangan PT. Unilever Indonesia periode 2003-2017. Analisis data menggunakan Regresi Linier Berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) COGS (*Cost Of Good Sold*) tidak berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan; 2) Beban Administrasi berpengaruh negatif signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan; 3) Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan.; 4) COGS (*Cost Of Good Sold*), Beban Administrasi, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap Pertumbuhan Penjualan. Dari hasil uji koefisien determinasi, menghasilkan nilai  $R^2$  sebesar 43,5%, hasil ini menunjukkan bahwa COGS (*Cost Of Good Sold*), Beban Administrasi, dan Ukuran Perusahaan memberikan pengaruh terhadap Pertumbuhan Penjualan sebesar 43,5%, sedangkan sisanya sebesar 56,5% perubahan yang terjadi pada Pertumbuhan Penjualan dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini, misalnya Nilai Perusahaan, Laba Bersih, Laba kotor, Volume Penjualan, dan lain-lain.

***Kata Kunci: COGS (Cost Of Good Sold), Beban Administrasi, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan.***

## **ABSTRACT**

*The aim of this study was to examine and analyze the effect of COGS (Cost Of Good Sold), Administrative Burdens, and Firm Size partially and simultaneously on Sales Growth. This type of research is quantitative. The research data is secondary data in the form of PT. Unilever Indonesia 2003-2017. Data analysis uses Multiple Linear Regression. The results showed that: 1) COGS (Cost of Good Sold) had no significant effect on sales growth; 2) Administrative Expenses significantly negative effect on Sales Growth; 3) Company size has no significant effect on sales growth; 4) COGS (Cost Of Good Sold), Administrative Burden, and Company Size have a significant effect on Sales Growth. From the results of the coefficient of determination test, producing an R<sup>2</sup> of 43.5%, these results indicate that COGS (Cost of Good Sold), Administrative Burden, and Company Size have an effect on Sales Growth of 43.5%, while the remaining 56.5% % of changes that occur in Sales Growth are influenced by other variables not included in this study, for example Company Value, Net Profit, Gross Profit, Sales Volume, and others.*

**Keywords: COGS (Cost Of Good Sold), Administrative Burden, Company Size, Sales Growth.**