

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN BERAS TERHADAP  
KEMAMPUAN LABAAN PADA CV. SAIFUL DI  
KABUPATEN PANGKEP**

Diajukan Oleh

**SRI FAUZIAH**

4516012026



**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BOSOWA  
MAKASSAR  
2020**

**HALAMAN PENGESAHAN**

Judul : Analisis Harga Pokok Penjualan Beras Terhadap Kemampuan Labaan Pada CV. SAIFUL Di Kabupaten Pangkep  
Nama Mahasiswa : Sri Fauziah  
Stambuk/NIM : 4516012026  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Manajemen

Telah Disetujui:

**Pembimbing I**

**Pembimbing II**

Dr. Thamrin Abduh, S.E., M.Si

Dr. Lukman Setiawan, S.Si., S. Psi., S.E., MM

**Mengetahui dan Mengesahkan :**

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa

**Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
Universitas Bosowa**

**Ketua Program Studi  
Manajemen**



Dr. H.A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH

Indrayani Nur, S.Pd., SE., M.Si

Tanggal pengesahaan : .....

## PERNYATAAN KEORNISILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sri Fauziah

Nim : 4516012026

Jurusan : Manajemen Keuangan

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Judul : Analisis Harga Pokok Penjualan Beras Terhadap Kemampuan  
Laba Pada CV SAIFUL Di Kab. Pangkep

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah skripsi ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik disuatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan saya ini saya buat dalam keadaan sadar dan dapat tanpa paksaan sama sekali.

Makassar,.....



SRI FAUZIAH

**ANALYSIS OF COST OF GOODS SOLD ON RICE TO PROFITABILITY  
AT CV.SAIFUL IN PANGKEP REGENCY**

**By:**

**SRI FAUZIAH**

**Management Major Faculty Of Economics and Bussiness  
Bosowa University**

**ABSTRACT**

*Sri Fauziah. 2020. Skripsi. Analysis of Cost of Goods Sold in Profitability at CV.SAIFUL in Pangkep Regency , South Sulawesi Province, supervised by Dr.Thamrin Abduh,S.E.,M.Si and Dr.Lukman Setiawan,Si.,S.Psi.,S.E.,MM.*

*The research objective was to determine the effect of the cost of goods sold on rice on the profitability of CV.SAIFUL in Pangkep district.*

*The research object was CV.SAIFUL in Pangkep Regency. The analytical tool used is the cost of goods sold by the calculation comparing the current ratio with last year's ratio.*

*The results showed that the cost of goods sold had increased in sales due to the quality of the CV.SAIFUL is very good, so the profit earned has also increased.*

**Keywords : Cost of goods sold, sales, profit.**

# **ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN BERAS DALAM KEMAMPUAN LABA PADA CV SAIFUL DI KABUPATEN PANGKEP**

**Oleh :**

**SRI FAUZIAH**

**Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bosowa**

## **ABSTRAK**

SRI FAUZIAH. 2020. Skripsi. Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Kemampuan Laba Pada CV SAIFUL Di Kabupaten Pangkep Provinsi Sulawesi Selatan dibimbing oleh Dr. Thamrin Abduh, S.E., M.Si dan Dr. Lukman Setiawan, Si.,S.Psi.,S.E.,MM

Tujuan Penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan beras terhadap kemampuan laba pada CV SAIFUL Di kabupaten Pangkep.

Objek Penelitian adalah CV SAIFUL Di Kabupaten Pangkep. Alat analisis yang digunakan yaitu harga pokok penjualan dengan perhitungan membandingkan rasio sekarang dengan rasio tahun lalu.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa harga pokok penjualan mengalami peningkatan penjualan karena kualitas dari CV. SAIFUL sangat bagus, sehingga laba yang diperoleh pun juga meningkat.

**Kata Kunci :** Harga pokok penjualan, penjualan, laba.

## KATA PENGANTAR

### **Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.**

Puji dan syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, dan teriring dalam dan shalawat hanya tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **“Analisis Harga Pokok Penjualan Beras Dalam Kemampuan Laba Pada CV SAIFUL Di Kabupaten Pangkep”** sebagai tugas akhir untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi(SE) pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Manajemen Universitas Bosowa Makassar.

Skripsi ini dapat penulis selesaikan berkat bantuan, bimbingan dan dukungan dari banyak pihak, sehingga melalui kesempatan ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan, bantuan, bimbingan serta saran yang sangat bermanfaat selama proses penulisan.

Terima kasih yang sebesar-besarnya penulis ucapkan kepada kedua orang tua penulis, Bapak Subardi dan Hj. Salsiah, yang telah melahirkan, membesarkan, memberi dukungan serta memberikan doa serta tulus dan penuh kesabaran kepada penulis, serta menyekolahkan dan membiayai penulis sehingga dapat menyelesaikan studinya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Prodi Manajemen Universitas Bosowa Makasaar.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Saleh Pallu, M.Eng. selaku Rektor Universitas Bosowa.
2. Bapak Dr.H.A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar.

3. Ibu Dr. HJ. Herminawati Abu Bakar SE, MM selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
4. Ibu Indrayani Nur, S.Pd., SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
5. Bapak Dr. Thamrin Abduh, S.E.,M.Si dan Bapak Dr.Lukman Setiawan, S.Si.,S.Psi.,S.E.,MM sebagai dosen Pembimbing atas waktu yang telah diluangkan untuk membimbing, memberi motivasi dan memberi bantuan literature, serta diskusi-diskusi yang dilakukan dengan penulis.
6. Seluruh Dosen Universitas Bosowa yang telah memberikan Ilmu dan Pendidikannya kepada penulis sehingga wawasan penulis bisa bertambah. Beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa, terima kasih atas bantuannya dalam pengurusan Administrasi.
7. Direktur Utama beserta segenap Karyawan dan Karyawati CV. Saiful di kab. Pangkep yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian serta membantu penulis dalam memberikan informasi yang terkait judul penelitian ini.
8. Kakak Irdianti Saraswati Asmi,S.E yang selalu memberikan dukungan dan motivasi yang penuh kepada penulis.
9. Kerabat terdekatku Fitrianasari, S.E, Ashar, S.M, Fitriani, S.E, dan Andi Irna, S.AK, yang selalu memberikan solusi kepada penulis dan saling membantu disaat kesusahaan.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Apabila terdapat kesalahan-kesalahan dalam skripsi ini, sepenuhnya menjadi tanggung jawab peneliti bukan

para pemberi bantuan. Kritik dan saran yang membangun akan lebih menyempurnakan skripsi ini. Semoga kebaikan yang telah diberikan oleh semua pihak mendapatkan pahala di sisi Allah SWT, Amiin ya rabbal alamin.

**Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh**

Makassar,.....

SRI FAUZIAH





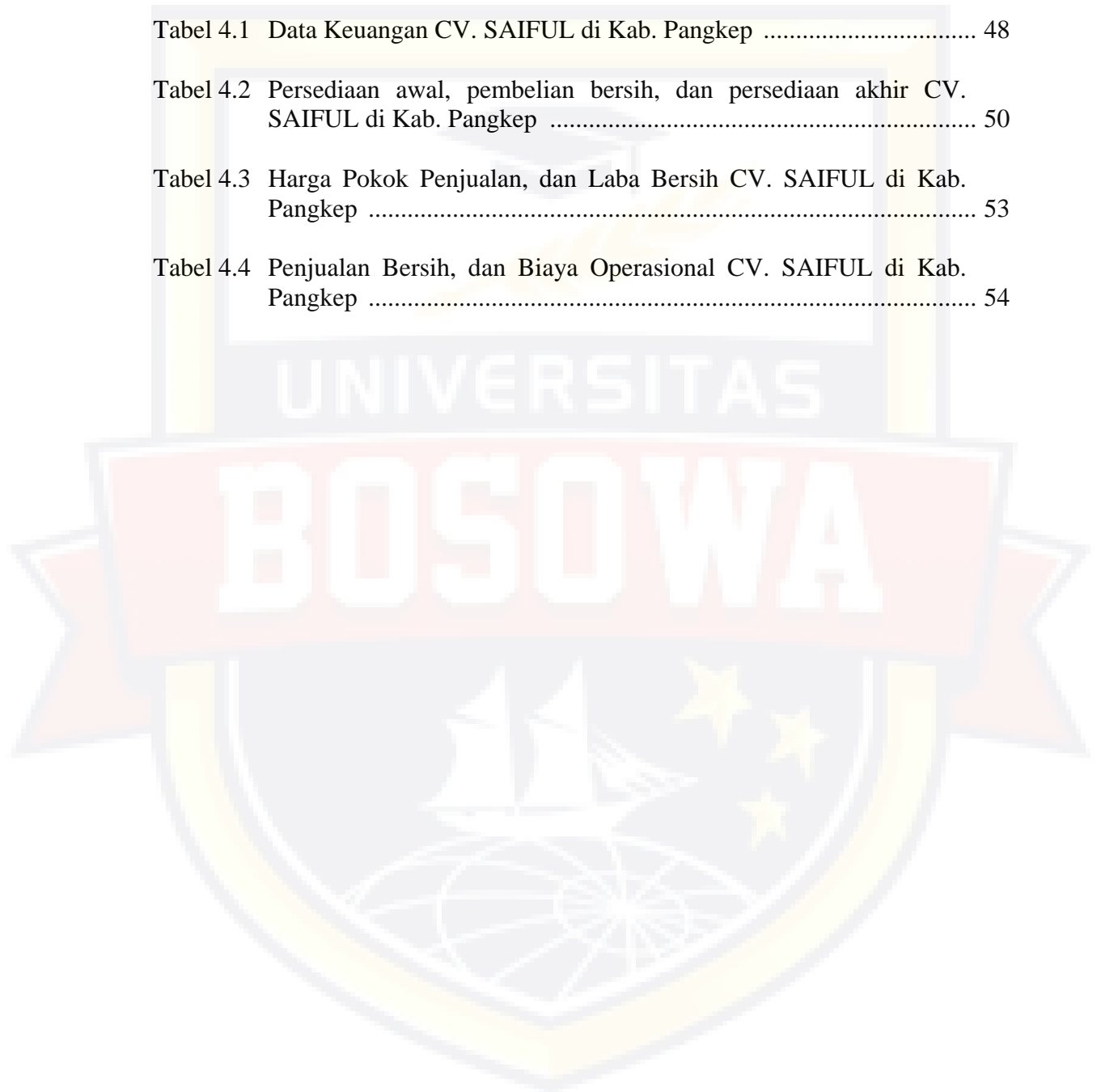
## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>PENYATAAN KEORSINILAN</b> .....	iii
<b>ABSTRAK</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vi
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	5
1.3 Tujuan Penelitian .....	5
1.4 Manfaat Penelitian .....	5
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	7
2.1 Akuntansi Manajemen .....	7
2.1.1 Pengertian dan Peranan Akuntansi Biaya .....	9
2.1.2 Jenis-Jenis Biaya .....	10
2.1.3 Pengertian Harga Pokok Penjualan.....	15
2.1.4 Elemen Harga Pokok Penjualan.....	19
2.1.5 Tujuan Penetapan Harga Jual.....	22
2.1.6 Pengertian Laba.....	23
2.1.7 Metode Penentuan Harga Pokok.....	24

2.1.8 Hubungan Harga Pokok Penjualan Dengan Laba.....	25
2.1.9 Hasil Penelitian Terdahulu.....	26
2.2 Kerangka Pikir .....	37
2.3 Hipotesis.....	39
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>40</b>
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	40
3.2 Jenis dan Sumber Data .....	40
3.3 Sumber Data.....	40
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	41
3.5 Metode Analisis Data.....	42
3.6 Defenisi Operasional .....	43
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>44</b>
4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....	44
4.1.1 Sejarah Perusahaan .....	44
4.1.2 Struktur organisasi.....	46
4.1.3 Visi dan Misi Perumda Tirta .....	48
4.2 Deskripsi Data .....	49
4.3 Analisis Data dan Pembahasan .....	50
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>56</b>
5.1 Kesimpulan.....	56
5.2 Saran.....	56
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>59</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	26
Tabel 4.1 Data Keuangan CV. SAIFUL di Kab. Pangkep .....	48
Tabel 4.2 Persediaan awal, pembelian bersih, dan persediaan akhir CV. SAIFUL di Kab. Pangkep .....	50
Tabel 4.3 Harga Pokok Penjualan, dan Laba Bersih CV. SAIFUL di Kab. Pangkep .....	53
Tabel 4.4 Penjualan Bersih, dan Biaya Operasional CV. SAIFUL di Kab. Pangkep .....	54



# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada ilmu ekonomi, inflasi ialah suatu proses meningkatnya harga-harga secara umum dan terus menerus (berkelanjutan) yang tentu saja bersangkut paut sama sistem pasar yang bisa dikarenakan dari bermacam hal. Inflasi sendiri ialah masalah yang mengganjal perekonomian setiap negara. Perubahan yang terus mengalami peningkatan bisa menyodorkan halangan untuk pertumbuhan ekonomi kepada pihak dengan meningkatnya hal baik tersebut. Pembahasan tentang peningkatan harga yang terjadi secara terus menerus dan biasanya dialami oleh negara yang masih berkembang seperti dengan indonesia yang condong memiliki struktur ekonomi yang masih agraris. Kehampaan goncangan di dalam negeri akan mengakibatkan naik turunnya harga pada pasar domestic serta berakhir seperti naik turunnya harga pada pasar domestic serta berakhir seperti naik turunnya harga ekonomi pada negara yang masih berkembang lainnya.

Seperti indikator ekonomi makro, perubahan naik turunnya harga bukan hanya dipengaruhi oleh kinerja pasar barang, namun akan mempengaruhi secara langsung pasar uang serta pasar modal. Salah satu kunci untuk menentukan laju inflasi yaitu dinamika pasar. Bagi Negara berkembang seperti Indonesia, pasar produk makanan (pangan) merupakan salah satu pasar barang yang memegang peran kunci dalam penentuan laju inflasi. Secara garis besar pangan sendiri yaitu keinginan dasar utama pada manusia yang wajib dipenuhi setiap waktu. Hak buat

memperoleh pangan ialah salah satu hak asasi manusia, sebagaimana tersebut dalam pasal 27 UUD 1945 maupun dalam Deklarasi Roma (1996).

Pertimbangan tersebut mendasari terbitnya UU No.7/1996 tentang pangan. Sebagai kebutuhan dasar dan salah satu hak asasi manusia, pangan mempunyai arti dan peran yang sangat penting bagi kehidupan suatu bangsa. Ketersediaan pangan yang lebih kecil dibandingkan kebutuhannya dapat menciptakan ketidakstabilan ekonomi. Berbagai gejolak sosial dan politik dapat juga terjadi jika ketahanan pangan terganggu. Kondisi pangan yang kritis ini bahkan dapat membahayakan stabilitas ekonomi dan stabilitas Nasional. Di Indonesia, pangan sering diidentikan dengan beras karena jenis pangan ini merupakan makanan pokok utama. Pengalaman telah membuktikan kepada kita bahwa gangguan pada ketahanan pangan seperti meroketnya kenaikan harga beras pada waktu krisis 1997/1998, yang berkembang menjadi krisis multi dimensi, telah memicu kerawanan sosial yang membahayakan stabilitas ekonomi dan stabilitas Nasional.

Berbekal pengalaman tentulah perlunya kehati-hatian dalam menentukan harga pokok penjualan, dikarenakan harga pokok perhitungan penjualan yang terlalu tinggi bakal menyebabkan harga jual yang tinggi pula, sehingga tidak akan terjangkau untuk daya beli konsumen atau setidaknya bakal mengurangi permintaan akan barang atau jasa, hal tersebut tentu saja dapat berdampak untuk penurunan permintaan.

Di Indonesia sendiri, beras memiliki persenan sekitar 45 persen dalam memenuhi konsumsi bagi masyarakat Indonesia. Hal ini bisa dikatakan relatif merata keseluruhan Indonesia. Dalam mengendalikan laju inflasi maka aspek yang

harus diperhatikan yaitu pengendalian harga pangan terutama beras. Selain itu, dalam komponen pengeluaran konsumsi masyarakat Indonesia, beras mempunyai bobot yang paling tinggi. Dengan demikian, dalam mengendalikan laju inflasi di Indonesia, salah satu aspek yang patut mendapat perhatian yaitu pengendalian terhadap harga kelompok pangan terutama beras.

Hal tersebut dikemukakan beras juga ialah sumber utama pemenuhan gizi yang meliputi kalori, protein, lemak dan vitamin. Oleh karena itu keberadaannya sangat diperlukan untuk memenuhi kebutuhan pangan masyarakat sehari-hari. Ditengah maraknya persaingan beras nasional yang harganya semakin hari semakin meningkat, keberadaan beras lokal secara otomatis diperlukan sebagai alternatif pemenuhan kebutuhan masyarakat kecil yang memiliki pendapatan lebih rendah.

Selain itu adapun jumlah strategis beras pula dikarenakan beras yaitu makanan pokok sangat penting. Industri perberasan mempunyai pengaruh yang besar dalam bidang ekonomi (dalam hal penyerapan tenaga kerja, pertumbuhan sama dinamika ekonomi perdesaan, sebagai wage good), lingkungan (menjaga tata guna air serta kebersihan udara) dan sosial politik (sebagai perekat bangsa, mewujudkan ketertiban dan keamanan).

Strategisnya komoditas beras, sehingga beras senantiasa menjadi perhatian pemerintah, khususnya menyangkut kebijakan peningkatan produksi, distribusi, pemasaran, perdagangan inter-nasional, dan stabilitas harga di pasar domestik. Dalam menanggulangi masalah ini, pemerintah telah mengeluarkan beberapa instrumen kebijakan jangka pendek yang pada intinya dimaksudkan untuk

mencegah terjadinya gejolak harga. Kebijakan tersebut antara lain adalah; Pertama penetapan harga pembelian pemerintah (HPP) untuk padi/beras; dan Kedua pengenaan tarif, kuota, dan pengaturan waktu impor serta operasi pasar untuk komoditas tersebut.

Dalam upaya mewujudkan stabilitas harga gabah dan beras, salah satu instrumen kebijakan harga yang diterapkan pemerintah melakukan kebijakan harga dasar dan harga maksimum. Esensi dari penerapan HPP bertujuan untuk memberikan insentif bagi petani padi dengan cara memberikan jaminan harga di atas harga keseimbangan, terutama pada saat panen raya. Kebijakan Harga Pembelian Pemerintah (HPP) untuk gabah dan beras melalui Inpres No. 5 Tahun 2015 tentang Kebijakan Pengadaan Gabah/Beras dan Penyaluran Beras oleh Pemerintah. Kebijakan HPP gabah/beras telah mempertimbangkan perbedaan HPP gabah/beras menurut bentuknya, yaitu GKP, GKG dan beras (BKP 2015).

Melalui kebijakan HPP pemerintah mengharapkan produksi padi dapat ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan pasokan dalam negeri, terciptanya stabilitas harga gabah dan beras di pasaran, serta meningkatkan pendapatan petani padi.

Salah satu provinsi di Indonesia yang memiliki potensi besar terhadap sumbasi pasokan pangan dalam negeri adalah Sulawesi selatan, Sebagai salah satu produsen utama beras di Indonesia, Provinsi Sulawesi Selatan dapat dijadikan sebagai salah satu barometer terhadap ekonomi perberasan di Indonesia. Hal tersebut dapat dilihat dari rata-rata kontribusi Provinsi Sulawesi Selatan terhadap total produksi nasional selama 2011-2015 sebesar 7,22%, dan angka yang sama

untuk kontribusi luas, rata-rata sementara untuk produktivitas berada di atas nasional BPS (2011-2015).

Melihat kontribusi sulawesi selatan terhadap sumbangsi bahan pangan nasional yang cukup besar maka peneliti dalam hal ini tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Analisis harga pokok penjualan beras terhadap kemampuan laba pada CV. Saiful Kab. Pangkep”**.

### **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas maka rumusan masalah yang ditetapkan pada penelitian ini adalah apakah penentuan harga pokok penjualan beras berpengaruh positif terhadap kemampuan laba pada CV. Saiful Kab. Pangkep.

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan penjelasan rumusan masalah diatas maka dalam hal ini penelitipun menetapkan tujuan yang ingin dicapai pada penelitian ini. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan beras terhadap kemampuan laba pada CV. Saiful Kab. Pangkep.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian diharapkan meberikan manfaat serta tambahan wawasan bagi penulis, pihak dari perusahaan sendiri, dan pembaca. Adapun manfaat pada penelitian ini sebagai berikut :



1. Bagi peneliti, dapat menambah wawasan dan pengalaman yang sangat dibutuhkan dalam dunia kerja dan dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan dibidang manajemen keuangan.
2. Bagi pihak perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi, pertimbangan dan pengambilan keputusan bagi pimpinan perusahaan dan untuk membantu masalah kebijaksanaan perusahaan dalam mengelolah keuangan perusahaan guna untuk kemajuan perusahaan yang akan datang.
3. Bagi pembaca, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan acuan atau tolak ukur dalam melaksanakan usahanya agar berjalan dengan lancar.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Akutansi Manajemen

Menurut Dewi Utari (2014:1), Manajemen keuangan adalah merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan, dan mengendalikan pencarian dana dengan biaya yang serendah-rendahnya dan menggunakannya secara efektif dan efisien untuk kegiatan operasi organisasi.

Menurut Agus Sartono (2015:6), Manajemen Keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana yang baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan untuk pembiayaan investasi atau pembelajaran secara efisien. Tujuan utama manajemen keuangan adalah untuk memaksimalkan nilai yang dimiliki perusahaan atau memberikan nilai tambah terhadap aset yang dimiliki oleh pemegang saham. Sedangkan fungsi utama manajemen keuangan adalah sebagai berikut:

1. *Planning* atau Perencanaan Keuangan, meliputi Perencanaan Arus Kas dan Rugi Laba.
2. *Budgeting* atau Anggaran, perencanaan penerimaan dan pengalokasian anggaran biaya secara efisien dan memaksimalkan dana yang dimiliki.
3. *Controlling* atau Pengendalian Keuangan, melakukan evaluasi serta perbaikan atas keuangan dan sistem keuangan perusahaan.

4. *Auditing* atau Pemeriksaan Keuangan, melakukan audit internal atas keuangan perusahaan yang ada agar sesuai dengan kaidah standar akuntansi dan tidak terjadi penyimpangan.

5. *Reporting* atau Pelaporan Keuangan, menyediakan laporan informasi tentang kondisi keuangan perusahaan dan analisa rasio laporan keuangan.

Warindrani (2006:2) menyatakan Akuntansi Manajemen merupakan proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, pencatatan, interpretasi, dan pelaporan kejadian-kejadian ekonomi suatu badan usaha yang dimaksudkan agar manajemen atau pegawai yang diberi wewenang dapat menjalankan fungsi perencanaan, pengendalian dan pengambilan keputusan.

Akuntansi manajemen menurut Blocher, Stout, and Cokins (2013: 5) adalah suatu profesi yang melibatkan pengambilan keputusan manajemen, menyusun perencanaan dan sistem manajemen kinerja, serta menyediakan keahlian dalam pelaporan keuangan dan pengendalian untuk membantu manajemen dalam memformulasikan dan mengimplementasikan suatu strategi organisasi. Sedangkan Firmansyah (2014: 7) menyebutkan bahwa bidang akuntansi manajemen meliputi penyusunan kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

1. Merancang sistem pengumpulan data
2. Menyediakan data yang relevan dengan keputusan manajemen yang akan diambil
3. Membantu manajemen dalam menentukan pilihan atau alternatif tindakan
4. Membantu manajemen dalam menentukan alternatif yang terbaik untuk memecahkan masalah

5. Membantu manajemen dalam merencanakan kegiatan di masa yang akan datang Informasi akuntansi manajemen dapat berupa informasi kualitatif dan kuantitatif.

Informasi kuantitatif terbagi atas informasi kuantitatif keuangan dan non keuangan. Informasi akuntansi manajemen terutama digunakan oleh pimpinan perusahaan dalam menunjang pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen, khususnya fungsi perencanaan dan pengawasan. Tiga jenis informasi akuntansi manajemen yaitu akuntansi penuh (*full accounting*) yang menghasilkan informasi akuntansi penuh, akuntansi diferensial (*differential accounting*) yang menghasilkan informasi akuntansi diferensial, akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*) yang menghasilkan informasi akuntansi pertanggungjawaban (Suratinoyo, 2013).

### **2.1.1 Pengertian Dan Peranan Akutansi Biaya**

#### **A. Pengertian Akutansi Biaya**

Mursyidi (2010:10) mengemukakan Akuntansi Biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan pelaporan biaya pabrikan dan penjualan produk dan jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadap hasil-hasilnya. Pengertian ini memberikan panduan, yaitu bahwa Akuntansi Biaya merupakan bagian dari akuntansi keuangan yang mempunyai objek biaya, dan akuntansi manajemen. Akuntansi biaya menurut Mulyadi (2010 : 7) yaitu Proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya.

## **B. Peranan Akuntansi Biaya**

Peranan akuntansi biaya sendiri adalah menyajikan informasi biaya untuk perhitungan harga pokok produksi, menyajikan informasi biaya untuk membantu manajemen dalam perencanaan dan pengendalian data, serta menyajikan informasi biaya untuk pengambilan suatu keputusan. Sedangkan untuk tujuan dari akuntansi biaya adalah penentuan HPP, menyediakan informasi biaya untuk kepentingan manajemen, alat perencanaan, pengendalian biaya, memperkenalkan berbagai metode, pengambilan keputusan khusus, menghitung laba perusahaan pada periode tertentu, menghitung dan menganalisis terjadinya ketidakefektifan dan ketidakefisienan Firmansyah (2014: 13).

### **2.1.2 Jenis-Jenis Biaya**

Berdasarkan pola perilaku biaya, biaya dapat dibedakan menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya campuran semi (Hery, 2015: 566). Biaya tetap merupakan bagian dari total biaya yang tidak berubah meskipun output berubah dalam rentang yang relevan. Biaya variabel merupakan perubahan pada total biaya yang dikaitkan dengan setiap perubahan pada jumlah penggerak biaya. Sedangkan biaya campuran digunakan untuk mengacu pada total biaya yang meliputi komponen biaya tetap maupun variabel (Blocher, Stout, and Cokins 2013: 114).

Menurut Firmansyah, (2014: 31) jenis-jenis biaya terdiri dari :

1. Biaya produksi dan non produksi. Biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi bahan jadi. Biaya produksi digolongkan menjadi biaya produksi langsung, dan biaya produksi tidak langsung. Biaya non produksi adalah biaya yang terjadi atau yang

dikeluarkan untuk bahan pelengkap atau pembantu, seperti biaya administrasi umum dan biaya penjualan atau biaya pemasaran.

2. Biaya bahan baku (*raw material cost*) adalah biaya untuk bahan-bahan yang dapat dengan mudah dan langsung diidentifikasi dengan barang jadi atau bahan utama yang digunakan dengan proses produksi dan menjadi bagian utama dari produk jadi yang dihasilkan.
3. Biaya tenaga kerja adalah imbalan yang diberikan oleh perusahaan kepada tenaga kerja yang dapat dinilai dengan satuan uang atas pengorbanan yang diberikannya untuk kegiatan produksi.
4. Biaya *overhead* pabrik (BOP) adalah biaya-biaya pabrik, selain bahan baku dan tenaga kerja langsung.
5. Biaya pemasaran adalah biaya yang dibebankan di dalam penjualan suatu barang atau jasa dari keluarnya barang dari gudang sampai ke tangan pembeli. Biaya pemasaran dapat digolongkan menjadi biaya untuk mendapatkan pesanan (*order-getting costs*), dan biaya untuk memenuhi pesanan (*order-filling costs*), yaitu semua biaya yang dikeluarkan untuk mengusahakan supaya produk sampai ke tangan pembeli dan biaya-biaya untuk mengumpulkan piutang dari pembeli.
6. Biaya administrasi dan umum, merupakan biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan pengaturan atau koordinasi kegiatan produksi atau biaya-biaya untuk kegiatan umum perusahaan.
7. Biaya variabel, semi, dan tetap. Biaya variabel adalah biaya yang secara total cenderung berubah-ubah secara proporsional sesuai dengan

perubahan volume produksi sedangkan per unitnya cenderung tetap konstan. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah dan tidak seimbang dengan perubahan volume kegiatan. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah jumlahnya meskipun jumlah produksi berubah.

#### **A. Biaya Bahan Baku**

Biaya bahan baku adalah bahanyang merupakan unsur paling pokok dalam proses produksi, dan dapat langsung dibebankan kepada harga pokok barang yang diproduksi. Menurut Mulyadi (2012: 275) menjelaskan pengertian bahan baku adalah sebagai berikut:

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor, atau dari pengolahan sendiri. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli bahan baku saja, tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan, dan biaya-biaya perolehan lain.

#### **B. Biaya Tenaga Kerja**

Tenaga kerja adalah usaha fisik atau mental yang digunakan dalam membuat suatu produk. Biaya tenaga kerja merupakan salah satu konversi biaya untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi. Biaya tenaga kerja yang termasuk dalam perhitungan biaya produksi digolongkan kedalam biaya tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung.

Menurut Mursyidi (2010:213) mengatakan bahwa Biaya tenaga kerja dapat digolongkan menjadi dua, yaitu (1) biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*), dan (2) biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*). Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses produksi, misalnya tukang dan pekerja pabrik. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung merupakan biaya tenaga kerja yang tidak langsung berhubungan dengan produksi, misalnya gaji direktur produksi, pengawas, dan administrasi produksi.

Sedangkan menurut Bustami dan Nurlela (2010:12), “Biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengkonversi baha baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai”.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut makan dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja langsung merupakan faktor penting berupa sumber daya manusia yang mempengaruhi proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi pada suatu proses produksi dan biaya tenaga kerja merupakan upah yang diberikan kepada tenaga kerja dari usaha tersebut.

### **C. Biaya *Overhead* Pabrik**

Biaya *overhead* pabrik adalah unsur biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan selama proses produksi. Biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang paling kompleks dan tidak dapat didefinisikan pada produk jadi, maka pengumpulan biaya *overhead* pabrik baru dapat diketahui setelah barang pesanan selesai diproduksi.



Biaya *overhead* pabrik menurut Mulyadi (2012: 194) adalah biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang dikelompokkan menjadi beberapa golongan berikut:

- a. Biaya bahan penolong
- b. Biaya reparasi dan pemeliharaan
- c. Biaya tenaga kerja tidak langsung
- d. Biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap
- e. Biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu
- f. Biaya overhead lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang.

Menurut Mursyidi (2010: 221) Adalah Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*) disebut *factory burden*, *manufacturing expense*, *manufacturing overhead*, *factory expense*, dan *indirect manufacturing cost*, merupakan biaya yang terjadi atau dibebankan dalam suatu proses produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung.

Sedangkan menurut Bustami dan Nurlela (2010: 13) Biaya *overhead* dapat dikelompokkan menjadi beberapa elemen, yakni:

- a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong) adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Contoh: amplas, polakertas, oli dan minyak pelumas, paku, sekrup dan mur, staples, asesorispakaian, vanili, garam, pelembut, pewarna.
- b. Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi dapat ditelusuri kepada

produk selesai. Contoh: gaji satpam pabrik, gaji pengawas pabrik, pekerja bagian pemeliharaan, penyimpanan dokumen pabrik, gaji operator telepon pabrik, pegawai pabrik, pegawai bagian gudang pabrik, gaji resepsionis pabrik, dan pegawai yang menangani barang.

- c. Biaya tenaga kerja langsung lainnya adalah biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri kepada produk selesai. Contoh: pajak bumi dan bangunan pabrik, listrik pabrik, air, dan telepon pabrik, sewa pabrik, asuransi pabrik, penyusutan pabrik, peralatan pabrik, pemeliharaan mesin pabrik, gaji akuntan pabrik, reparasi mesin dan peralatan pabrik.

### **2.1.3 Pengertian Harga Pokok Penjualan**

Perhitungan harga pokok penjualan sangatlah penting bagi perusahaan, karena perhitungan harga pokok penjualan yang terlalu tinggi akan menyebabkan harga jual yang tinggi pula, sehingga tidak akan terjangkau oleh daya beli konsumen atau setidaknya akan mengurangi permintaan akan barang atau jasa. Penurunan permintaan barang atau jasa dari konsumen bila tidak diimbangi oleh kemampuan dari bagian pemasaran untuk mencari pelanggan baru akan mengakibatkan produksi dan laba perusahaan menurun karena harga pokok penjualan meningkat akibat dari biaya tetap.

Menurut Supriyono dalam Macpal dkk., (2014 : 1497). Menyatakan bahwa “Harga perolehan atau harga pokok adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam bentuk kas yang dibayarkan, atau nilai aktiva lainnya yang diserahkan

dikorbankan, atau nilai jasa yang diserahkan/dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal”. Menurut Purba dalam Widayawati (2013 : 194) menyatakan bahwa “Harga jual adalah sejumlah nilai yang ditukar oleh konsumen dengan manfaat dan memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

Kegiatan perusahaan dagang ialah memperjual belikan barang dagangan. Hasil penjualan yang diterima oleh perusahaan dagang dicatat dalam akun penjualan. Dan hasil penjualan barang dagangan tersebut mempunyai harga pokok sebagai nilai beli barang yang telah dijual, yang sering disebut sebagai harga pokok penjualan (HPP). Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual dan barang dagangan lain yang telah laku dijual dalam satu periode. Harga pokok penjualan merupakan semua biaya yang muncul dalam rangka menghasilkan suatu produk hingga produk tersebut siap dijual. Harga pokok penjualan dikenal dengan nama singkatnya “ HPP” adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi, yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba rugi maka harus dilakukan perhitungan HPP yang akan terjadi dalam periode berjalan. Perhitungan HPP yang tepat dan akurat mempengaruhi nilai laba yang didapatkan perusahaan yang semakin akurat.

”Suwardjono (2013 : 233) menyatakan pendapat yang berbeda yaitu, “makna harga pokok penjualan sebenarnya adalah harga dari pokok penjualan

yang bermakna barang yang terjual. Namun, pokok tiba-tiba berubah fungsinya menjadi penjelas harga sehingga timbul harga pokok. Jadi, harga pokok merupakan istilah yang sangat rancu karena diturunkan dari istilah yang rancu lagi yaitu harga pokok penjualan. Istilah beban pokok penjualan makin rancu lagi. Beban pokok penjualan berarti pengurangan pokok penjualan. Ini berarti biaya administrasi dan penjualan dipandang tidak pokok dan ini bertentangan dengan praktik bisnis modern saat ini. Mungkin saja harga pokok penjualan dipakai sebagai padan kata *cost of sales*. Akan tetapi, *cost of sales* memberi kesan sebagai semua kos dalam rangka mendatangkan penjualan”.

#### A. Unsur pembentuk HPP

Dalam perhitungan HPP, ada beberapa unsur pembentuk HPP yang perlu di pahami. Unsur-unsur tersebut antara lain persediaan awal, persediaan akhir, pembelian bersih barang dagangan dan biaya-biaya selama proses produksi.

- a. Persediaan awal barang dagangan
- b. Persediaan akhir barang dagangan (end inventory)
- c. Pembelian bersih
- d. Biaya bahan baku
- e. Biaya tenaga kerja langsung
- f. Baiya overhead

## B. Rumus untuk menghitung harga pokok penjualan

Untuk menghitung harga pokok penjualan harus diperhatikan terlebih dahulu unsur-unsur yang berhubungan dengan harga pokok penjualan.

Unsur-unsur itu antara lain :

- a. Persediaan awal barang dagangan
- b. Pembelian
- c. Biaya angkut pembelian
- d. Retur pembelian dan pengurangan harga
- e. Potongan pembelian

## C. Manfaat dari harga pokok penjualan

Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan yaitu :

- a. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual
- b. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian

#### 2.1.4 Elemen Harga Pokok Penjualan

Struktur dasar harga pokok penjualan terdiri dari tiga elemen besar saja yaitu meliputi, Persediaan (inventory), Tenaga Kerja Langsung (Direct Labor Cost), dan Overhead Cost.

##### A. Persediaan (inventory)

Dalam perusahaan dagang, elemen persediaan hanya terdiri dari persediaan barang jadi saja atau yang di kenal inventory. Sedangkan perusahaan munafaktur persediaannya terdiri dari persediaan bahanb aku (Raw materials), persediaan barang dalam proses (WIP= Work In Process), persediaan barang jadi (inventory). Elemen persediaan yang dimaksudkan dalam hal ini ada adalah besarnya persediaan terjual maka perlu mengetahui unsur-unsur persediaan antara lain:

##### 1. Persediaan Awal

Persediaan awal merupakan persediaan yang tersedia pada awal suatu periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal perusahaan terdapat pada neraca asaldo periode berjalan atau pada neraca awal perusahaan atau laporan neraca tahunan sebelumnya. Artinya persediaan tersebut telah ada sebelum aktivitas periode ini dimulai.

## 2. Pembelian

Pembelian yang dimaksud adalah cost yang terjadi, sehingga besarnya nilai pembelian yang diakui hanya sebesar cost yang timbul saja, diwujudkan dengan pengeluaran kas atau pengakuan utang dagang. Sehingga nilai pembelian yang diakui adalah sebesar nilai bersihnya (net purchase) saja. Hal ini perlu ditegaskan karena dalam praktek bisnis, sering kali perusahaan sebagai pembeli, baik itu pembelian barang jadi (untuk perusahaan dagang) maupun pembelian bahan baku (perusahaan manufaktur) memperoleh potongan harga (discount), bisa juga terjadi pengembalian barang kepada pihak penjual (return). Artinya untuk memperoleh pembelian bersih (net purchase), perusahaan dalam melakukan pembelian baik secara tunai maupun secara kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian serta dikurangi dengan potongan pembelian (discount) dan retur pembelian yang terjadi.

## 3. Persediaan akhir

Persediaan akhir merupakan persediaan pada akhir suatu periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan akhir perusahaan akan diketahui dari data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

#### 4. Persediaan tersedia

Persediaan tersedia untuk dijual Harga pokok pembelian dari seluruh barang yang dibeli selama periode, ditambah dengan harga pokok persediaan yang ada pada awal periode (persediaan awal) merupakan jumlah harga pokok dari seluruh barang yang tersedia untuk dijual selama periode. Jumlah ini disebut harga pokok barang yang tersedia dijual.

#### B. Tenaga kerja langsung (Direct Labor Cost)

Tenaga kerja langsung adalah upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja yang langsung terlibat pada proses pengolahan barang dagangan. Dikatakan Direct Labor Cost hanya jika besarnya upah yang dibayarkan tergantung pada jumlah output product yang dihasilkan. Yang termasuk kelompok tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dibayar berdasarkan upah satuan atau upah harian/jam. Dalam hal ini tenaga kerja dibayar dengan upah satuan, tentu dengan jelas bisa kita lihat bahwa upah tenaga kerja tersebut dapat dibebankan langsung pada product yang dihasilkan. Jika upah yang dibayarkan berdasarkan jumlah jam kerja, maka biasanya perusahaan telah menentukan jumlah (satuan) yang harus dihasilkan untuk tenggang waktu tertentu (per jam atau per hari). Sehingga pada akhir perhitungan, dapat diketahui berapa direct labor cost untuk akumulasi product labor cost sulit untuk bisa di alokasikan dengan semestinya. Sehingga direct labor cost hanya bisa kita temukan pada perusahaan-perusahaan manufaktur atau pertambangan.



### C. Overhead Cost

Adalah cost yang timbul selain dari kedua elemen diatas, yang biasanya disebut dengan indirect cost, jenis tentu saja bervariasi, tergantung jenis usaha, skala usaha dan jenis sumber daya yang dipakai oleh perusahaan. Yang sering ditemui pada usaha manufaktur atau dagangan adalah:

1. Sewa (Rental Cost)
2. Penyusutan Mesin dan Peralatan (Depreciation on Machineries & Equipment)
3. Penyusutan bangunan pabrik (Factory's Building Depreciation)
4. Pengemasan (Packaging/Bottling & Labor Cost-nya)
5. Gudang (warehousing Cost)
6. Sample produksi (Pre-Production Sampling)
7. Ongkos kirim (Inbound & Outbound deliveries)

#### **2.1.5 Tujuan Penetapan Harga Jual**

Tujuan dalam penetapan harga jual adalah untuk meningkatkan penjualan, memperbaiki dan mempertahankan *market share*, memperhatikan permintaan, mengusahakan mengembalikan investasi dengan pencapaian laba secara maksimal dan menentukan laba-rugi periodik (*income determination*), yaitu melalui proses mempertemukan harga pokok barang dijual dengan hasil penjualan dalam satu periode akuntansi. Perusahaan ingin menetapkan harga jual yang dapat menutupi

sebuah biaya untuk produksi, distribusi, penjualan produk dan memberikan laba yang wajar bagi usaha dan risikonya. Widyawati (2013 : 197) menyatakan bahwa ada beberapa tujuan penetapan harga yaitu: (1) Untuk mendukung strategi bauran pemasaran secara keseluruhan; (2) Mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan menetapkan harga yang kompetitif; (3) Mempertahankan perusahaan dari margin keuntungan yang didapat perusahaan akan digunakan untuk biaya operasional perusahaan; (4) Menggapai ROI perusahaan pasti menginginkan balik modal dari investasi yang ditanam pada perusahaan; (5) Menguasai pangsa pasar dengan menetapkan harga lebih rendah dibandingkan produk pesaing;(6) Mempertahankan status ketika perusahaan memiliki pasar tersendiri.

### **2.1.5 Pengertian Laba**

Menurut Juan & Wahyuni (2012: 11) menyatakan bahwa “Penghasilan neto (laba) sering kali digunakan sebagai ukuran kinerja. Definisi penghasilan (*income*) meliputi pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gains*). Pendapatan timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda, seperti penjualan, penghasilan jasa, bunga, deviden, royalti, dan sewa. Keuntungan mencerminkan pos lainnya, misalnya keuntungan atas penjualan aset tetap”.

Menurut Rainbow & Kinney (2011: 113) menyatakan bahwa “Laba semu (*phantomprofits*) merupakan laba perhitungan biaya serapan yang sementara, disebabkan oleh lebih banyak memproduksi persediaan dari pada menjualnya”.

Menurut Godfrey dkk., dalam Suwardjono (2011: 464) menyatakan bahwa “Labadimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan

jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (kos total yang melekat kegiatan produksi dan penyerahan barang/ jasa)".

Menurut Paton & Littleton dalam Suwardjono (2011: 464) menyatakan bahwa "Laba adalah kenaikan aset dalam suatu periode akibat kegiatan produktif yang dapat dibagi atau didistribusi kepada kreditor, pemerintah, pemegang saham (dalam bentuk bunga, pajak, deviden) tanpa mempengaruhi keutuhan ekuitas pemegang saham semula". Selain *income*, dikenal pula *earnings* yang juga disebut laba. *Earnings* lebih bermakna sebagai laba yang diakumulasi selama beberapa periode walaupun *earnings* juga digunakan untuk menunjuk laba periode seperti *earnings per share*. Dalam statemen laba-rugi, *income* lebih umum digunakan karena tidak lebih luas cakupannya (lebih komprehensif). Dan lebih formal dari pada *earnings*. *Earnings* hanyalah jumlah antara sebelum diperoleh laba bersih/komprehensif.

#### **2.1.6 Metode Penentuan Harga Pokok**

Penentuan harga pokok adalah pembebanan unsur biaya produksi terhadap produk yang dihasilkan dari suatu proses, artinya penentuan biaya yang melekat pada produk jadi dan persediaan barang dalam proses. Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi terdapat dua pendekatan, yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing* (Supriyono, 2017).

1. *Metode Full Costing* Dalam metode *full costing*, harga pokok produksi dihitung dengan menjumlahkan semua unsure biaya produksi, baik yang berperilaku tetap (*fixed cost*) maupun yang berperilaku variable (*variable cost*).

2. *Metode Variabel Costing* Dalam penetapan metode ini, perhitungan harga pokoknya hanya memperhitungkan biaya produksi variabel saja. Dimana biasanya hanya digunakan untuk kepentingan perencanaan laba dan pengambilan keputusan jangka pendek.

### **2.1.7 Hubungan Harga Pokok Penjualan Dengan Laba**

Menurut Munawir (2010: 216) menyatakan bahwa 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.

Pada dasarnya perubahan laba kotor itu disebabkan oleh dua faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya hasil penjualan dipengaruhi oleh kuantitas atau volume produk yang dapat dijual dan harga jual per satuan produk tersebut. Oleh karna itu perubahan laba kotor karena adanya perubahan hasil penjualan disebabkan adanya: (a) Perubahan harga jual per satuan produk; (b) Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual/dihasilkan.

### **2.1.8 Jenis Laba dan Faktor Yang Mempengaruhi Laba**

Bellinda Macpal dkk. (2014: 1) menyatakan bahwa ada beberapa definisi umum penggunaan laba adalah sebagai berikut: (1) Laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi (EBITDA) sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual dan semua biaya, kecuali untuk bunga, mortisasi, penyusutan dan pajak; (2) Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT), atau laba

operasi, sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual dan semua biaya kecuali untuk bunga dan pajak. Ini adalah surplus yang dihasilkan oleh operasi; (3) Laba sebelum pajak (EBT) atau laba bersih sebelum pajak, sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual dan semua biaya kecuali untuk pajak. Hal ini juga dikenal sebagai pra-pajak penghasilan book (PTBI), pendapatan operasional bersih sebelum pajak, atau hanya pendapatan sebelum pajak; (4) Laba kotor sama dengan biaya dikurangi pendapatan penjualan barang yang dijual (HPP), sehingga menghilangkan hanya bagian dari biaya yang dapat ditelusuri langsung ke produksi atau pembelian barang.

### 2.1.9 Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

#### Penelitian Terdahulu

No	JUDUL PENELITIAN	NAMA PENELITI	HASIL PENELITIAN
1.	ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN PADA LABA DI APOTIK KIMIA FARMA No. 66 LUWUK	Siswadi Sululing dan Doddy Asharudin <i>JAMIN, Volume 1, Nomor 1</i>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan Harga Pokok Penjualan dari tahun 2013 sampai dengan 2014 dapat diketahui Laba yang

		<p><i>Februari 2019 E- ISSN: 2684-8309</i></p>	<p>diperoleh belumlah optimal karena target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya belum tercapai. Penurunan laba yang terjadi disebabkan menurunnya penjualan resep kredit serta biaya operasional yang tidak mengalami perbedaan yang cukup berarti.</p>
2.	<p>ANALISA HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN PENDAPATAN LABA (STUDI KASUS RUMAH MAKAN CEPAT SAJI KFC STORE PONDOK TJANDRA SURABAYA)</p>	<p>Hermawan Saputra,Siti Rosyafah, Widya Susanti Jurnal Ekonomi/Volum e XXI, No.01, Maret 2016: 23- 42</p>	<p>Berdasarkan uraian hasil penelitian yang diperoleh peneliti dari KFC store Pondok Tjandra Surabaya, maka ditarik kesimpulan sebagai berikut: 1. Pengklasifikasian biaya atau penggolongan biaya, biaya produksi dan biaya non produksi seperti yang telah dijelaskan pada bab</p>

			<p>sebelumnya guna mengetahui jumlah biaya-biaya pada setiap akun biaya yang terjadi untuk dibebankan pada bahan produksi, agar jumlah yang dikenakan pada produk atau harga jual produk akurat atau harga jual tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi yang mengakibatkan kerugian atau pendapatan laba tidak sesuai yang ditargetkan atau lebih tinggi dari harga pasar menyebabkan pelanggan kabur.</p> <p>2. Pada perhitungan KFC store Pondok Tjandra Surabaya hanya menghitung biaya bahan baku saja dan menambahkan keuntungan sebesar 30%</p>
--	--	--	--

			<p>tanpa menambahkan biaya komersil sesuai penggolongan biaya yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, biaya produksi dan non produksi. Seinggamenyebabkan harga jual terlalu rendah.</p> <p>3. Kerusakan bahan, pemakaian bahan penolong yang berlebihan tidak sesuai S.O.P, penggunaan listrik, telepon, dan PAM berlebih juga pemasakan ayam yang tidak sesuai kondisi lapangan mengakibatkan timbulnya biaya yang besar yang berdampak pada pendapatan laba perusahaan.</p> <p>4. Bahwa hasil dari perhitungan harga pokok</p>
--	--	--	--



			<p>penjualan yang membutuhkan unsur-unsur persediaan pada bab sebelumnya, mendapatkan angka yang lebih kecil dari harga jual produk setelah dilakukannya pengklasifikasian. Maka masih didapatkan keuntungan bagi perusahaan.</p>
3.	<p>PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA PENJUALAN</p>	<p>Dina Satriani1, Vina Vijaya Kusuma Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi) Vol. 4 No. 2, 2020 P-ISSN;</p>	<p>Berdasarkan dari penelitian yang telah penulis lakukan dapat diuraikan permasalahan permasalahan yang ada pada Donat Madu sehingga dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:</p> <p>a. Proses perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan yang ada pada Industri</p>

			<p>makanan donat madu yakni: Perhitungan harga pokok produksi yaitu dengan cara menghitung persediaan bahan baku awal ditambah dengan total biaya pabrik (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya <i>overhead</i> pabrik) dan dikurangi persediaan bahan baku akhir. Harga pokok produksi untuk tahun periode 2018. Dan untuk menentukan harga pokok penjualan dibutuhkan perhitungan harga pokok produksi ditambah dengan persediaan produk jadi awal. Dan dari hasil penjumlahan tersebut dikurangi dengan persediaan produk jadi akhir. Harga pokok</p>
--	--	--	--

			<p>penjualan pada Industri makanan donat untuk tahun periode 2018.</p> <p>b. Dampak Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan terhadap laba perusahaan. Berdasarkan hasil dari proses perhitungan laba operasi perusahaan untuk tahun periode 2018 donat regular menghasilkan laba operasi sebesar Rp.688.229.064 dengan harga pokok penjualan sebesar Rp. 469.760.936 dan donat hias menghasilkan laba operasi sebesar Rp.120.388.901 dengan harga pokok penjualan sebesar Rp. 44.001.009 yang artinya bahwa donat regular memiliki volume penjualan</p>
--	--	--	--

			<p>yang cukup besar dari donat hias, salah satu alasan yang mendasari keuntungan yang cukup besar adalah donat reguler lebih banyak digemari oleh masyarakat kaena variannya yang cukup banyak dengan harganya yang terjangkau. <i>Income</i> yang didapat dari donat hias tidak sebanyak donat regular, karena jenis ini sifatnya melalui proses order terlebih dahulu. Besarnya pengaruh total biaya yang dikeluarkan selama proses produksi makanan donat serta proses perhitungan harga pokok penjualan yang akan berpengaruh terhadap harga jual sehingga akan mempengaruhi penjualan</p>
--	--	--	--

			<p>makanan donat yang akan berdampak pada laba perusahaan. Hal ini berarti jika semakin tinggi penjualan maka semakin besar pula laba yang diperoleh, dan sebaliknya jika semakin rendah tingkat penjualan maka semakin kecil laba yang akan dihasilkan.</p>
4.	<p>ANALISIS PERHITUNGAN HPP MENENTUKAN HARGA PENJUALAN YANG TERBAIK UNTUK UKM</p>	<p>Gunawan Selamat, Kurnia, Dan Muhammad Siddik Hasibuan</p> <p>Jurnal Teknovasi Volume 03, Nomor 2, 2016, 10-16</p> <p>ISSN : 2355-701X</p>	<p>Berdasarkan uraian dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka penulis mengambil kesimpulan, antara lain Sistem sebagai indikator untuk mengetahui harga pokok suatu produk. Sistem yang dibuat berdasarkan metode full costing dimana dalam metode ini menghitung seluruh biaya penuh dalam</p>

			<p>pembuatan produk. Dengan adanya sistem, penentuan harga pokok produksi menjadi stabil, tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah. Sistem mempermudah cara kerja sehingga pemanfaatan waktu dilakukan secara efisien. Sistem mendukung kualitas sumber daya manusia dalam perkembangan teknologi, informasi dan komunikasi</p>
5.	<p>ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN BARANG PRODUKSI PADA JEPARA MEUBEL DI KOTA BITUNG</p>	<p>Bellinda Macpal, Jenny Morasa, dan Victorina Tirayoh Jurnal EMBA Vol.2 No.3 September 2014,</p>	<p>melalui dua tahap. Tahap pertama biaya di telusuri ke aktivitas yang menimbulkan biaya dan kemudian tahap kedua membebaskan biaya aktivitas ke produk. Perhitungan tarif jasa rawat inap dengan menggunakan metode</p>

			<p>ABC di ketahui besarnya tarif untuk <i>costing</i> Kelas VVIP Rp.463.997, Kelas VIP Rp. 466.395,44, Kelas I Rp.441.095, Kelas II Rp.437.478,24 dan Kelas III Rp.446.598,25.</p> <p>Hasil perhitungan tarif rawat inap dengan menggunakan <i>activity based costing</i> sistem, apabila di bandingkan dengan tarif rawat inap yang di gunakan oleh rumah sakit saat ini terlihat bahwa untuk Kelas VVIP dan Kelas VIP memberikan hasil yang lebih kecil, sedangkan Kelas I, Kelas II dan Kelas III memberikan hasil yang lebih besar.</p> <p>Perbedaan tarif yang terjadi di sebabkan karena</p>
--	--	--	--

			<p>pembebanan biaya <i>cost driver</i> pada masing-masing produk. <i>Activity based costing</i> sistem telah mampu mengalokasikan biaya aktivitas ke setiap kamar secara tepat berdasarkan konsumsi masing-masing aktivitas.</p>
--	--	--	--

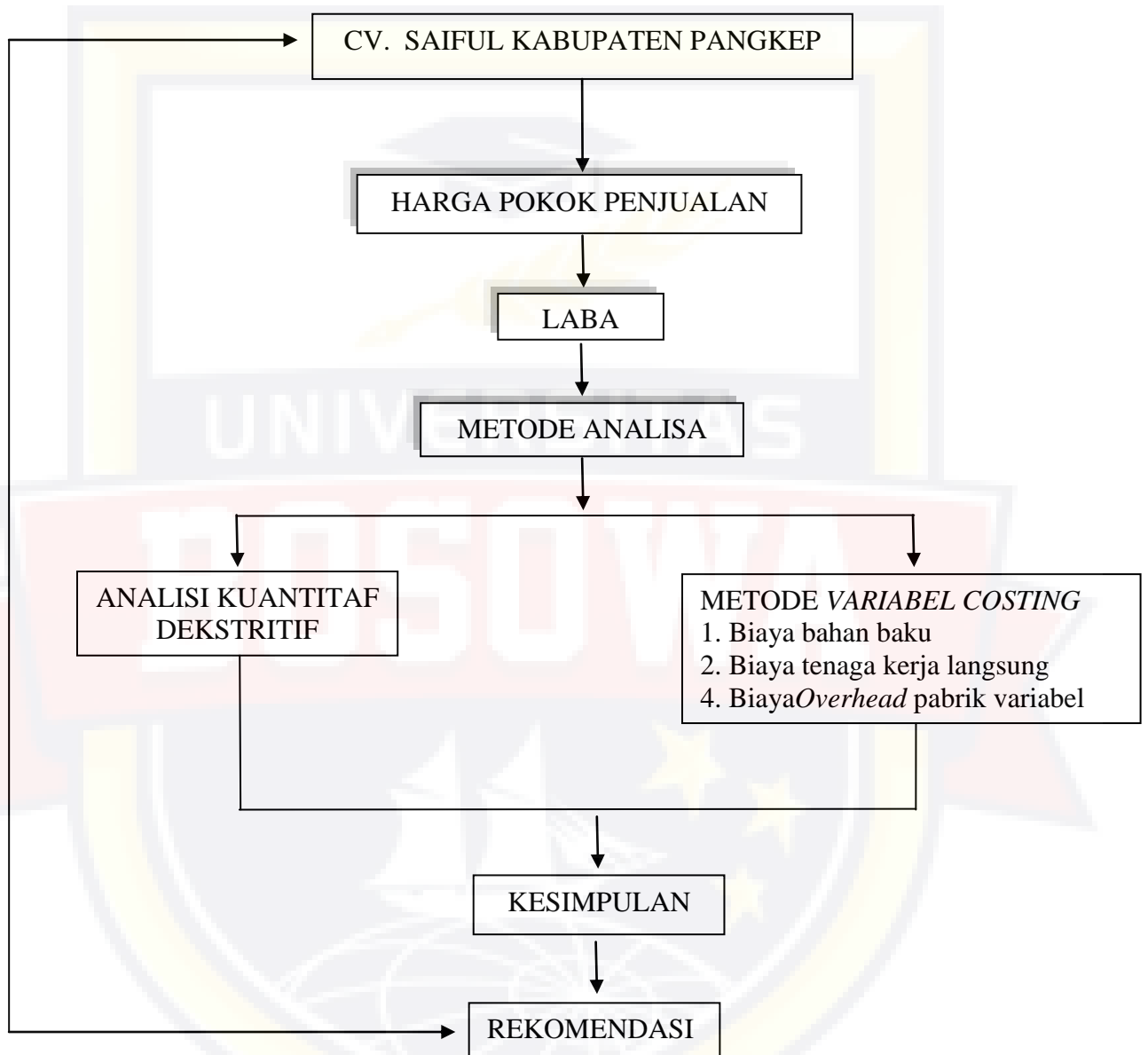
## 2.2 Kerangka Pikir

Dalam penelitian ini kerangka pikir yang dimiliki oleh CV. Saiful Kabupaten Pangkep merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang pelayanan pemenuhan kebutuhan masyarakat akan beras yang beralamatkan di jalan Kabupaten Pangkep yang didasarkan pada laporan harga pokok penjualan dan laba rugi. Tujuannya adalah untuk mengetahui harga pokok penjualan terhadap kemampuan laba pada perusahaan. Metode analisis yang dilakukan adalah metode analisis kuantitatif. Analisis dilakukan untuk melihat pengaruh penentuan harga pokok penjualan terhadap kemampuan laba, selanjutnya data diolah sehingga menghasilkan kesimpulan dan saran yang dapat menjadi bahan masukan di CV. Saiful Kabupaten Pangkep.



Gambar 2.1

Kerangka Pikir



### 2.3 Hipotesis

Berdasarkan penjelasan di atas serta beberapa hasil penelitian terhadulu, maka penelitian dalam menyimpulkan hipotesis sementara pada penelitian ini, adalah bahwa Harga pokok penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada CV. Saiful di Kabupaten Pangkep.



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan langsung di Koperasi CV. SAIFUL di Kabupaten Pangkep yang bergerak bidang distributor beras yang beralokasikan Jl. Mangilu dalam kelurahan mangilu kecamatan Bungoro.

#### **3.2 Jenis dan Sumber Data**

Jenis data yang dikumpulkan dan digunakan dalam penelitian yaitu:

1. **Data Kuantitatif**

Jenis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah kuantitatif. Data kuantitatif adalah data yang dapat diukur secara langsung, yang berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka. Data kuantitatif pada penelitian disini adalah data yang diperoleh dari CV. SAIFUL berupa laporan keuangan yang terdiri dari laporan perhitungan laba/rugi dan neraca tahun.

2. **Data Kualitatif**

Data kualitatif adalah data yang tidak dapat dihitung dengan satuan hitung seperti gambaran umum CV SAIFUL, struktur organisasi dan sejarah singkat CV. SAIFUL.

#### **3.3 Sumber data**

1. **Data primer**, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya dengan mengadakan wawancara langsung dengan Pemilik CV SAIFUL

Kabupaten Pangkep. Dalam penelitian ini data primer yang dimaksud adalah berupa sejarah.

2. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi, sudah dikumpulkan dan di olah oleh pihak lain. Adapaun data sekunder yang digunakan ada hubungannya dengan penelitian ini berupa struktur, laporan neraca dan laporan laba rugi

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Adapun Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

#### **A. Metode penelitian keputusan (*Library Research*)**

Yakni melalui pengumpulan literatur-literatur yang relevan dengan permasalahan yang dikaji untuk mendapatkan kejelasan dalam upaya penyusunan landasan teori yang sangat berguna dalam pembahasan selanjutnya. Literatur-literatur tersebut dapat berupa buku, laporan, artikel, atau majalah dan lain lain yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian ini.

#### **B. Metode penelitian lapangan (*Field Research*)**

Yakni memaparkan dan menggambarkan keadaan serta fenomena yang lebih jelas mengenai situasi yang terjadi maka jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif. Penelitian ini juga bisa dikatakan sebagai penelitian sosiologis yaitu suatu penelitian yang cermat dilakukan dengan jalan langsung dan terjun kelapangan. Data-data yang diperlukan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui 3 cara yaitu :

1. Observasi

Pengumpulan data yang digunakan dengan pengamatan secara langsung pada objek yang diteliti.

2. Wawancara

Pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan kepada pimpinan dan karyawan perusahaan untuk memperoleh keterangan tentang data yang diperlukan dalam hal ini Pemilik CV. Saiful di Kabupaten Pangkep.

3. Dokumentasi

Mengambil dari dokumen-dokumen yang ada pada perusahaan beberapa laporan keuangan yang terdiri dari neraca dan laporan laba rugi.

4. Studi Kepustakaan

Teknik pengumpulan data yang bersumber dari buku-buku pelajaran atau literature yang terdapat mengenai teori-teori dan informasi yang berhubungan dengan penelitian yang sedang dilakukan.

### **3.5 Metode Analisis Data**

Adapun metode analisis data dalam penelitian ini yaitu:

Metode deskriptif kuantitatif adalah metode analisis yang menggunakan data berupa angka-angka dan penekanan pada pengukuran hasil yang objektif menggunakan analisis statistik.

### 3.6 Defenisi Operasional

Defensi operasional yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Harga pokok penjualan (HPP) adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi, yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan.
2. Laba diartikan sebagai keuntungan yang didapat oleh seorang investor dalam suatu kegiatan bisnisnya. Hal ini tentu telah dikurangi dengan biaya operasionalnya yang ada di suatu bisnis yang dijalankannya. Sementara itu, laba menurut ilmu akuntansi didefenisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya yang dikeluarkan pada saat produksi.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Perusahaan**

##### **4.1.1 Sejarah Perusahaan**

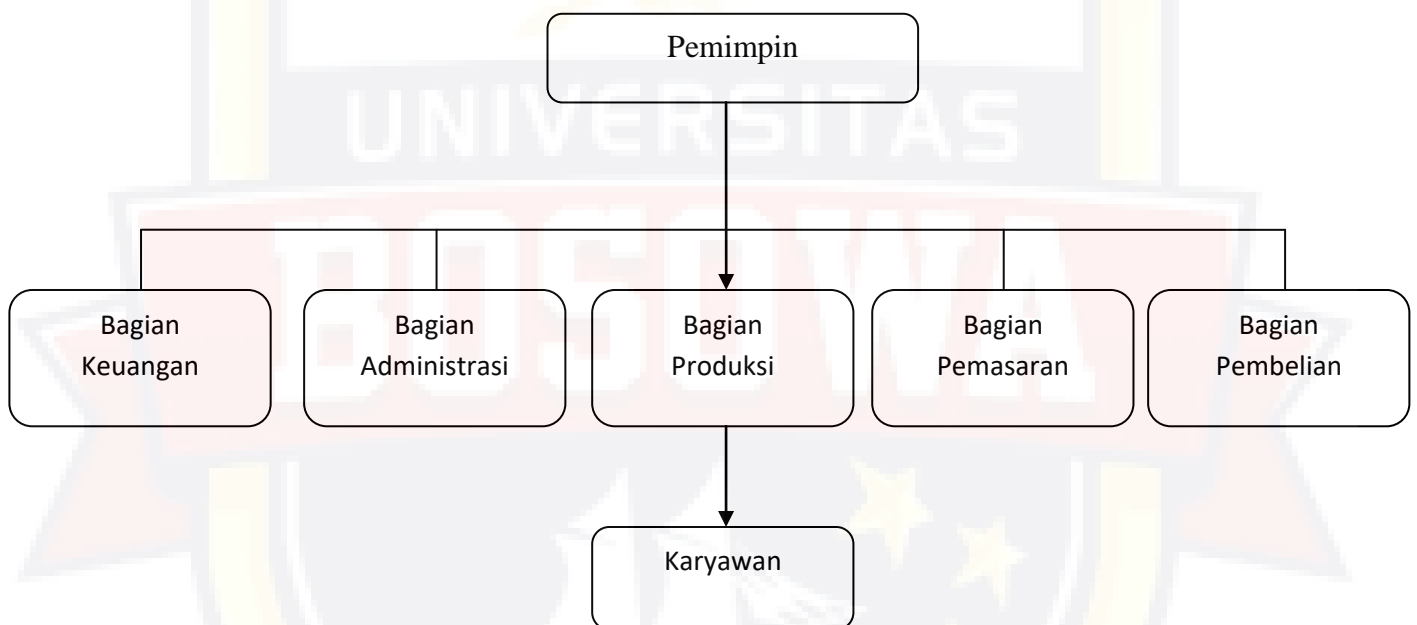
CV.SAIFUL ialah perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan atau jual beli beras yang, dimana beras adalah bahan pokok makanan utama yang tidak bisa dipisahkan dalam kehidupan masyarakat. Usaha ini mulai berjalan pada tahun 2010, dimana pada waktu itu perusahaan ini masih terbilang dalam lingkup yang kecil dengan target pemasaran yang tentunya masih sempit. Di awal didirikannya CV.SAIFUL, perusahaan ini belum menggunakan alat produksi modern dan didalam prosedur produksinya masih terbilang tradisional mengakibatkan proses produksi beras menjadi lambat. Dengan bertambahnya zaman yang makin berkembang serta konsumen yang makin meningkat, mendorong pemilik perusahaan untuk meningkatkan produksi beras yang akan dijual kepada para konsumen dan memenuhi permintaan pasar. CV.SAIFUL memiliki perkembangan yang terbilang pesat, dikarenakan pemilik usaha lebih menekankan pada proses peningkatan modal usaha yang dipergunakan sebagai pengembangan usaha tersebut. CV.SAIFUL memulai langkah pertama dalam meningkatkan modal usahanya dengan cara menambah peralatan produksinya dengan alat produksi modern untuk mencapai proses produksi yang semakin baik agar permintaan pasar yang semakin meningkat dapat terpenuhi dengan maksimal. Langkah yang diambil pemilik CV.SAIFUL tersebut dirasa sangat tepat, karena usaha

CV.SAIFUL tersebut mengalami peningkatan yang cukup signifikan baik dalam hal produksi maupun penjualannya. Dapat dilihat dari waktu ke waktu CV.SAIFUL mengalami peningkatan yang cukup baik dalam penjualan ataupun produksinya. Dilihat dari peluang usaha yang terus meningkat, perusahaan lalu membangun pabrik baru serta menjadikan warga disekitar perusahaan sebagai pekerja dan perusahaan menggunakan sistem upah perhari bertujuan untuk lebih memajukan usaha yang dimiliki serta dapat memenuhi permintaan pasar yang kian hari semakin meningkat. Didirikannya usaha ini bertujuan untuk memperoleh laba serta untuk peningkatan taraf hidup pemilik. CV.SAIFUL bertempat di Desa Mangilu, Kecamatan Bungoro, Pangkep. Selain untuk peningkatan taraf hidup pemilik usaha, CV.SAIFUL juga secara tidak langsung dapat mengurangi angka pengangguran disekitar berdirinya usaha tersebut. Peningkatan CV.SAIFUL ini tidaklah mudah dicapai, dalam prosesnya pasti terdapat tantangan serta hambatan. Tantangan serta hambatan yang paling sulit dihadapi oleh CV.SAIFUL ialah masih kurangnya ketersediaan bahan pokok utama yaitu beras. Dalam menghadapi masalah ini, pemilik usaha mengambil keputusan untuk menimbun beras yang telah dihasilkan dan menyimpannya di dalam gudang pabrik serta terus menjaga kualitas beras yang telah ditimbun. Tujuan dari penimbunan beras ini ialah untuk mengurangi kerugian yang muncul akibat adanya fluktuatif nilai tukar rupiah terhadap dollar. Masalah akan kurangnya bahan baku pokok bukanlah satu-satunya masalah yang dihadapi oleh usaha dagang ini, disisi lain persaingan pasar yang semakin meningkat juga termasuk permasalahan yang dihadapi oleh usaha dagang CV.SAIFUL, dimana semakin banyak produk baru yang lebih berkualitas,



menjadikan CV.SAIFUL harus selalu lebih meningkatkan kualitas produk yang dimilikinya serta lebih berinovasi agar produk yang dihasilkannya lebih menarik minat para pelanggannya. Inovasi yang telah dilakukan oleh CV.SAIFUL ialah dengan selalu menjaga mutu atau kualitas produknya, serta kuantitas produk beras tersebut, agar tetap menjaga kepuasan para pelanggan beras CV.SAIFUL

#### 4.1.2 Struktur Organisasi CV SAIFUL



Adapun rincian tugas dari masing-masing fungsi atau bagian tersebut adalah sebagai berikut :

##### 1. Pemimpin

- a. Melakukan pengawasan serta mengkoordinir terhadap bagian-bagian yang ada dalam perusahaan.
- b. Merencanakan dan menetapkan garis kebijaksanaan perusahaan pada umumnya.

c. Wewenang dan tanggung jawab pemimpin adalah menjadi penguasa tertinggi di perusahaan.

d. Menjalankan kegiatan usaha dalam arti yang luas, khususnya menyangkut perkembangan perusahaan.

## 2. Bagian keuangan

a. Melaksanakan administrasi keuangan

b. Melaporkan kondisi keuangan

c. Mengendalikan bidang keuangan dari perusahaan

d. Menerima dan mengeluarkan uang perusahaan

e. Membantu pemimpin dalam menyusun anggaran perusahaan dan melakukan evaluasi

f. Melakukan koordinasi dengan bagian-bagian lainnya dalam hubungan dengan keuangan perusahaan

g. Membantu pemimpin dibidang keuangan pada umumnya

## 1. Bagian administrasi

a. Mengendalikan perusahaan di bidang administrasi

b. Membantu pemimpin di bidang administrasi

c. Membantu pemimpin dalam menentukan kebijakan di bidang produksi

## 2. Bagian produksi

a. Merencanakan kebutuhan yang dibutuhkan dalam proses produksi

b. Mengkoordinir karyawan dalam melaksanakan tugas

c. Membantu pemimpin dalam menentukan kebijakan di bidang produksi

## 3. Bagian pemasaran

- a. Mendistribusikan hasil produk kelapangan
  - b. Menyusun rencana pemasaran
  - c. Membuat lay out untuk pemesanan sesuai keinginan pembeli
4. Bagian pembelian
    - a. Melakukan aktivitas pembelian sesuai dengan kebutuhan perusahaan
    - b. Membuat anggaran pembelian
    - c. Melakukan segala sesuatu yang berhubungan dengan pembelian
  5. Karyawan
    - a. Menjalin komunikasi yang baik dengan pihak intern mau pun ekstern
    - b. Menjaga stabilitas pekerjaan
    - c. Menjaga nama baik perusahaan
    - d. Meningkatkan kualitas kerja

#### **4.1.3 Visi & Misi CV SAIFUL**

CV.SAIFUL mempunyai visi yang dipakai menjadi kawasan ketika selalu melakukan kegiatan usaha yang dilakukannya. Visi usaha dagang tersebut ialah sebagai mitra pelanggan yang menyediakan produk bermutu dan terpercaya dalam kuantitas serta kualitas.

#### **Misi CV.SAIFUL**

Misi CV.SAIFUL adalah sebagai berikut:

- a. Bertindak aktif dalam memenuhi kebutuhan pangan yang bergizi buat masyarakat.
- b. Mewujudkan produk yang bermutu dan terpercaya.

c. Sebagai mitra yang berpengalaman dalam memberikan pelayanan kepada konsumen.

#### 4.2 Deskripsi Data

Penulisan mengumpulkan laporan keuangan CV.SAIFUL Kab.Pangkep untuk periode 3 (tiga) tahun terakhir, yaitu 2017-2019, untuk kemudian dianalisis guna untuk menganalisis harga pokok penjualan terhadap kemampuan laba. Data yang diperoleh antara lain.

**Tabel 4.1**  
**Data Keuangan CV.SAIFUL di kab.pangkep**

**Tahun 2017-2019**

<b>Tahun</b>	<b>Periode</b>	<b>Persediaan Awal (Rp)</b>	<b>Pembelian (Rp)</b>	<b>Persediaan Akhir (Rp)</b>	<b>Penjualan Bersih (Rp)</b>
2017	Januari – Desember	35.000.000	250.000.000	45.000.000	350.000.000
2018	Januari- Desember	.45.000.000	300.000.000	37.500.000	370.000.000
2019	Januari – Desember	37.500.000	320.000.000	42.500.000	400.000.000

Berdasarkan tabel 4.1 berisi jumlah persediaan dan pembelian yang dilakukan CV.SAIFUL selama tahun 2017-2019.

### 4.3 Analisis Data

Dari hasil analisis pengamatan dan penelitian yang dilakukan terhadap harga pokok penjualan terhadap kemampuan laba pada CV.SAIFUL di kab.pangkep pada periode penelitian tahun 2017, 2018, 2019. Diperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

**Tabel 4.2**  
**Persediaan awal, pembelian bersih, dan persediaan akhir**  
**CV.SAIFUL di kab.pangkep**

<b>Tahun</b>	<b>Periode</b>	<b>Persediaan awal (Rp)</b>	<b>Pembelian (Rp)</b>	<b>Persediaan Akhir (Rp)</b>
2017	Januari- Desember	25.000.000	250.000.000	.45.000.000
2018	Januari- Desember	.37.500.000	320.000.000	.42.500.000
2019	Januari- Desember	45.000.000	300.000.000	37.500.000

Sumber data diolah tahun 2017-2019

Berdasarkan data pada Tabel 4.2 . menunjukkan bahwa persediaan akhir pada tahun 2017 sampai dengan 2019 mengalami fluktuatif, demikian pula dengan pembelian bersih juga berfluktuatif.

$$HPP = (\text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian Bersih} - \text{Persediaan Akhir})$$

$$\text{HPP 2017} : 35.000.000 + 250.000.000$$

$$= 285.000.000$$

$$285.000.000 - 45.000.000$$

$$= 240.000.000$$

$$\text{HPP 2018} : 45.000.000 + 300.000.000$$

$$= 345.000.000$$

$$345.000.000 - 37.500.000$$

$$= 307.500.000$$

$$\text{HPP 2019} : 37.500.000 + 320.000.000$$

$$= 357.500.000$$

$$357.500.000 - 42.500.000$$

$$= 315.000.000$$

*Laba Kotor = Penjualan Bersih – Harga Pokok Penjualan*

$$\begin{aligned} \text{Laba Kotor 2017} & : 350.000.000 + 240.000.000 \\ & = 110.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba kotor 2018} & : 370.000.000 - 307.500.000 \\ & = 62.500.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba kotor 2019} & : 400.000.000 - 315.000.000 \\ & = 85.000.000 \end{aligned}$$

*Laba Bersih = Laba kotor – Beban Usaha*

$$\begin{aligned} \text{Laba bersih 2017} & : 110.000.000 - 13.140.000 \\ & = 96.860.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba bersih 2018} & : 62.500.000 - 13.140.000 \\ & = 49.360.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Laba bersih} & : 85.000.000 - 13.140.000 \\ & = 71.860.000 \end{aligned}$$

Dari hasil harga pokok penjualan dan laba bersih CV.SAIFUL Tahun 2017-2019 sebagai berikut:

**Tabel 4.3**

**Harga Pokok Penjualan, dan Laba Bersih**

**CV.SAIFUL Di Kab.Pangkep**

<b>Tahun</b>	<b>Periode</b>	<b>HPP (Rp)</b>	<b>Laba Bersih (Rp)</b>
2017	Januari – Desember	.240.000.000	.96.860.000
2018	Januari – Desember	307.500.000	48.500.000
2019	Januari – Desember	315.000.000	70.000.000

Berdasarkan tabel 4.3 dapat diketahui bahwa tahun 2017, harga pokok penjualan Rp.240.000.000 dengan tingkat laba sebesar Rp.96.860.000. Pada tahun 2018, harga pokok penjualan Rp.307.500.000 dengan tingkat laba sebesar Rp.48.500.000. Pada tahun 2019, harga pokok penjualan Rp.315.000.000 dengan tingkat laba sebesar Rp.70.000.000.

Berdasarkan hasil perhitungan harga pokok penjualan pada CV.SAIFUL dari tahun 2017 sampai dengan tahun 2019 dapat diketahui bahwa perhitungan yang dilakukan pada tahun 2017 memperoleh laba sebesar Rp.96.860.000 sedangkan pada tahun 2018 memperoleh laba sebesar Rp.48.500.000, jika dilihat terdapat selisih Rp.47.500.000 hal ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan laba yang cukup berarti sebesar 47%. Pada tahun 2019 laba yang diperoleh sebesar Rp.70.000.000 hal ini menunjukkan bahwa laba meningkat.



**Tabel 4.4**

**Penjualan Bersih , dan Biaya Operasional**

**CV.SAIFUL Di Kab.Pangkep Tahun 2017 – 2019**

<b>Tahun</b>	<b>Periode</b>	<b>Penjualan (Rp)</b>	<b>Biaya Operasional (Rp)</b>
2017	Januari – Desember	350.000.000	13.140.000
2018	Januari – Desember	370.000.000	14.000.000
2019	Januari – Desember	400.000.000	15.000.000

Berdasarkan tabel 4.4 diketahui mengalami peningkatan penjualan karna kualitas dari CV.SAIFUL sangat bagus.

Penjualan bersih dan biaya operasional yaitu komponen untuk mengoptimalkan laba pada CV.SAIFUL , sebab itu pengusaha CV.SAIFUL perlu memperhitungkan laba dengan sebaik-baiknya, karna akan berdampak langsung pada ketidak mampuan dalam mempertahankan kelangsungan hidup CV.SAIFUL.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Kesimpulan berdasarkan dari analisis Harga Pokok Penjualan yang akan disimpulkan sebagai berikut :

1. Pada perhitungan Harga Pokok Penjualan setiap tahunnya mengalami fluktuasi Karena pada tahun 2017-2018 penjualan mengalami peningkatan sedangkan pada tahun 2019 penjualan mengalami penurunan sehingga tingkat laba pun terjadi penurunan.
2. Pada perhitungan laba bersih setiap tahunnya mengalami fluktuasi karena pada tahun 2017-2019 laba bersih terjadi penurunan setiap tahun diakibatkan penjualan yang juga menurun.

#### **5.2 Saran**

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis bermaksud memberikan saran yang mudah-mudahan bermanfaat yaitu sebagai berikut :

1. Bagi peneliti selanjutnya

Adapun saran yang perlu diperhatikan bagi peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang harga pokok penjualan beras terhadap kemampuan laba agar lebih mengkaji sumber maupun referensi yang terkaid dengan harga pokok penjualan, kemampuan laba agar penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.

1. Bagi pihak perusahaan

Bagi pihak perusahaan CV. SAIFUL di Kabupaten Pangkep disarankan agar memperhatikan penjualan setiap tahun nya agar terjadi perolehan laba yang juga meningkat sehingga penjualan juga meningkat.



## DAFTAR PUSTAKA

- Arifin B. 2003. *Pembangunan Pertanian*. Universitas Lampung. Bandar Lampung.
- Nugroho PW dan MU Basuki. 2012. “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Inflasi di Indonesia Periode 2000.1-2011.4”. *Diponegoro Journal of Economics, Volume 1 No. 1*. Semarang.
- Bellinda, Macpal dkk. (2014) “Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi Pada Jepara Meubel Di Kota Bitung “. *Jurnal Emba, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado*. Vol. 2 No. 3.
- Bustami, B dan Nurlela. (2010). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Blocher, dkk, 2013. *Manajemen Biaya*. Buku 1 Edisi Kelima. Salemba Empat, Jakarta.
- [BKP] Badan Ketahanan Pangan. 2015. *Statistik ketahanan pangan 2014*. Jakarta (ID): Badan Ketahanan Pangan.
- Firmansyah, 2014. *Akuntansi Biaya itu Gampang*. Cetakan Pertama. Dunia Cerdas, Jakarta
- Hery, 2015. *Pengantar Akuntansi*. Grasindo, Jakarta.
- [Inpres] Instruksi Presiden RI Nomor 5 Tahun 2015 *tentang kebijakan pengadaan gabah/beras dan penyaluran beras oleh Pemerintah*. Jakarta (ID). Sekretariat Negara RI.
- Juan Ng Eng dan Tri Wahyuni Ersu. (2012) *Standar Akuntansi Keuangan edisi II*.(Terjemahan Oleh Biro Bahasa Alkemis). Jakarta Selatan : Salemba Empat.

Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi kelima. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Mursyidi. (2010). *Akuntansi Biaya*. Bandung: PT. Refika Aditama.

Munawir, S. (2010) *Analisa Laporan Keuangan edisi IV*. Yogyakarta : Liberty.

Rainbow, Cecily A. Dan Michael R. Kinney. (2011) *Akuntansi Biaya : Dasar dan Pengembangan edisi VII*. (Terjemahan oleh Hilman Rahmat). Jakarta Selatan:Salemba Empat.

Sartono, A. (2016). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Edisi 4*. Yogyakarta: BPFE.

Supriyono. (2014) *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: BPFE.

Supriyono, R.A, 2007, *Akuntansi Biaya, Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*, Buku 1, Edisi Kedua, Cetakan Ketigabelas, BPFE UGM, Yogyakarta.

Suratinoyo, Ayu. 2013. *Penerapan Sistem ABC Untuk Penentuan Harga Pokok Produk Pada Bangun Wenang Beverage*. Jurnal Bisnis dan Manajemen. *Jurnal EMBA*. Vol.1. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi.<http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2134/16>  
[95](#).

Suwardjono. (2013) *Teori Akuntansi: Perencanaan Pelaporan Keuangan edisi III*.Yogyakarta: BPFE.

Utari, dewi. (2014). *manajemen keuangan* . jakarta: mitra wacana media.

Warindrani, 2006, *Akuntansi Manajemen*, Edisi Pertama, Graha Ilmu, Yogyakarta.

Widyawati. (2013) “ *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penerapan Metode Mark Up Dalam Penentuan harga Jual Produk Pada Usaha Amplang Di Samarinda* “. Jurnal Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Mulawarman Samarinda. Vol. 1 No. 2 2013.

BPFE.

Widyawati. (2013) *Akuntansi Biaya*. Jakarta Selatan : Salemba Empat.

<https://jurnalmanajemen.com/metode-penelitian-kuantitatif/> diakses pada tanggal 11 September 2020

UNIVERSITAS

BOSOWA