

Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada Distributor Piring Keramik Tjantik

Ira Iriani¹, Sinta Sartika²
Sekolah tinggi Ilmu Ekonomi PGRI Sukabumi
Irairiani18@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis perhitungan harga pokok penjualan pada distributor piring keramik Tjantik pada tahun 2021. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif pada data yang merupakan variabel tunggal yang disebut harga pokok penjualan. Data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data sekunder.

Hasil analisis menunjukkan bahwa harga pokok penjualan pada bulan Agustus 2021 sebesar Rp. 45.003.000, harga pokok penjualan pada bulan September 2021 sebesar Rp. 42.365.000, harga pokok penjualan pada bulan Oktober 2021 sebesar Rp. 59.633.000, harga pokok penjualan pada bulan November 2021 sebesar Rp. 31.168.000, dan harga pokok penjualan pada bulan Desember 2021 sebesar Rp. 306.722.000.

Kata kunci : Harga Pokok Penjualan, Laporan Keuangan

ABSTRAK

This study aims to determine the analysis of calculating the cost of goods sold for Tjantik ceramic plate distributors in 2021. This research uses a quantitative research approach with a descriptive approach to data which is a single variable called cost of goods sold. The data used in this research is secondary data.

The results of the analysis show that the cost of goods sold in August 2021 is Rp. 45,003,000, the cost of goods sold in September 2021 is Rp. 42,365,000, the cost of goods sold in October 2021 is Rp. 59,633,000, the cost of goods sold in November 2021 is Rp. 31,168,000, and the cost of goods sold in December 2021 is Rp. 306,722,000.

Keywords: Cost of Goods Sold

PENDAHULUAN

Dalam kondisi persaingan usaha yang semakin ketat saat ini menuntut agar setiap perusahaan meningkatkan kegiatan usahanya disegala bidang. Hal ini untuk meningkatkan keuntungan agar dapat memperluas usahanya. untuk mencapai tujuan utama perusahaan, hampir semua perusahaan yang

ada baik dalam skala kecil ataupun besar memiliki tujuan yang sama yaitu untuk meningkatkan keuntungan agar dapat memperluas usahanya.

Harga pokok penjualan (HPP) perusahaan adalah patokan atau harga pokok yang dibebankan untuk suatu barang. Harga

patokan diperoleh dari semua biaya yang dikeluarkan sampai barang tersebut terjual.

"Harga pokok penjualan adalah harga beli (perolehan) barang yang dijual. Untuk semua perusahaan perdagangan mulai dari skala kecil hingga besar, harga pokok penjualan dapat ditemukan dengan menjumlahkan jumlah barang dagangan dalam persediaan pada awal periode dengan pembelian bersih selama periode tersebut dikurangi dengan apa yang ada di tangan pada saat akhir periode". Menurut Soemarso (2009:234)

Harga pokok penjualan (HPP) adalah istilah dalam akuntansi keuangan yang menggambarkan total biaya langsung yang dikeluarkan oleh perusahaan yang timbul dari barang dan jasa yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis.

Menurut Hery (2013:27), "Persediaan barang dagangan adalah barang dagangan yang masih tersedia sampai akhir periode akuntansi, yang disebut barang dagangan (merchandise inventory)".

Adapun Menurut Aliminsyah (2005:450), "Pembelian adalah harga beli (harga pokok penjualan) atas barang dagangan yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu. Untuk menghitung harga pokok penjualan, pertama-tama Anda menggunakan pembelian bersih, yang

dihitung sebagai pembelian barang dagangan ditambah transportasi pada pembelian (transportasi pada pembelian pengiriman barang) dikurangi pengembalian dan potongan".

Setiap perusahaan dagang harus mempertimbangkan harga pokok penjualan (HPP) ketika menentukan margin. Perusahaan akan memasukkan harga pokok penjualan dari barang yang dijual untuk mengambil keuntungan dari barang itu sendiri.

KAJIAN PUSTAKA

Perhitungan harga pokok penjualan penting bagi suatu perusahaan, karena harga pokok penjualan yang tinggi dapat menyebabkan harga jual yang tinggi, yang berarti konsumen tidak mampu membeli barang atau jasa tersebut. Hal ini mempersulit perusahaan untuk bersaing dengan produk serupa yang ditawarkan oleh perusahaan lain di pasar.

Menurut Soemarso (2009:234), harga pokok penjualan (cost of goods sold) adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual" Menurut Wiratna (2016:97), "harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Menurut Wiratna (2016:98), "Untuk

menghitung harga pokok penjualan dirumuskan sebagai berikut :

harga pokok penjualan - persediaan barang awal + pembelian bersih - persediaan barang akhir".

Adapun menurut Haryono Jusup (2010: 991) Persediaan barang dagang adalah elemen yang sangat penting dalam penentuan harga pokok penjualan pada perusahaan dagang eceran, maupun perusahaan dagang partai besar.

Menurut Juan & Ersa (2012:152) menyatakan bahwa penentuan nilai persediaan diakhir tahun buku akan berpengaruh secara langsung terhadap penentuan harga pokok penjualan selama satu tahun tersebut. Hal ini karena nilai persediaan akhir dan harga pokok penjualan didapatkan dari hasil alokasi sejumlah tetap biaya barang yang tersedia untuk dijual (yang merupakan jumlah dari persediaan awal dan pembelian tahun berjalan).

Untuk mencatat keluar masuknya persediaan barang dagang ada dua cara yang biasa di gunakan yaitu metode periodik atau fisik metode periodik disebut juga metode fisik karena jumlah real persediaan barang dagang hanya akan bisa diketahui ketika dilakukan stock opname atau perhitungan fisik yang dilakukan pada akhir periode. Dan metode perpetual metode perpetual

menggunakan kartu persediaan barang dagang untuk mencatat lalu lintas pergerakan barang dagang pada metode periodik kartu persediaan barang hanya bersifat untuk mencatat jumlah pembelian dan jumlah penjualan.

Adapun perhitungan dalam penentuan harga pokok penjualan yaitu diantaranya metode first in first out (FIFO) yaitu suatu metode untuk menetapkan harga pokok penjualan didasarkan atas asumsi bahwa harga pokok harus dibebankan pada pendapatan sesuai dengan urutan pembelian barang. Metode last in first out (LIFO) yaitu suatu metode untuk menghitung harga pokok penjualan dan persediaan akhir dari hasil melakukan stock opname pada akhir suatu periode harga pokok penjualan barang dihitung dengan menggunakan harga barang yang masuk terakhir ke gudang dan dikeluarkan terlebih dahulu. Dan metode rata - rata tertimbang suatu metode yang menghitung yang terdapat dalam penilaian persediaan yang didasari atas harga yang sama dalam periode tertentu metode rata-rata ini memiliki hubungan yang selaras dengan naik turunnya harga karena sebagai kompromi antara fifo dan lifo.

Menurut Wiratna (2016: 97), "tujuan harga pokok penjualan yaitu sebagai tolak ukur untuk menentukan harga jual dan untuk

mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Menurut Godfrey dkk, dalam Suwardjono (2011: 464) menyatakan bahwa "Laba di maknai 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 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 diambil tindakan seperlunya untuk periode - periode berikutnya.

Berdasarkan laporan keuangan Distributor Piring Keramik Tjantik peneliti melakukan penilaian dari laporan keuangan perusahaan yaitu data Harga Pokok Penjualan piring keramik selama periode 2021, dimulai dan pengambilan data stok terakhir dan stok awal pencatatan penjualan sell out dan pencatatan barang.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini menggunakan metode Ex post facto. Menurut Sugiyono

dalam Riduwan (2013: 50) penelitian Ex post facto merupakan suatu penelitian yang dilakukan untuk meneliti suatu peristiwa yang telah terjadi dan kemudian melihat ke belakang untuk mengetahui faktor-faktor yang dapat menimbulkan kejadian.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif Menurut Sugiyono (2014 :7) Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, Teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif karena data penelitian berupa angkaangka dan analisis menggunakan statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Menggunakan metode deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan objek atau hasil penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan data sekunder pada penelitian di distributor piring keramik Tjantik. Data sekunder dari penelitian ini adalah data laporan pembelian, penjualan, dan persediaan periode 2021 Distributor piring keramik Tjantik. Pengukurannya dengan memperhitungkan harga pokok penjualan =

persediaan Barang awal + pembelian bersih -
 Persediaan barang akhir Metode First in first
 out (FIFO) melalui studi kepustakaan dan
 melalui dokumentasi.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Harga Pokok Penjualan pada Distributor
 Piring Keramik TJantik Perhitungan harga pokok
 penjualan piring keramik selama periode tahun
 2021 sebagai berikut :

1) Agustus 2021

Persediaan Awal	Rp. 0
<u>Pembelian bersih</u>	<u>Rp. 59 684.000 +</u>
	Rp. 59.684.000
Persediaan Akhir.	<u>Rp. 14.681.000 -</u>
Harga pokok penjualan	Rp. 45.003.000

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui
 bahwa Harga Pokok Penjualan pada bulan
 Agustus 2021 sebesar Rp. 45.003.000

2) September 2021

Persediaan Awal	Rp.14.681.000
<u>Pembelian bersih</u>	<u>Rp.49.594.000 +</u>
	Rp.64.275.000
Persediaan Akhir	<u>Rp. 21.910.000 -</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp.42365.000

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa
 Harga Pokok Penjualan pada bulan September
 sebesar Rp.42.365.000

3) Oktober 2021

Persediaan Awal	Rp.21.910.000
<u>Pembelian bersih</u>	<u>Rp. 68.891.000 +</u>
	Rp. 90 801.000
Persediaan Akhir	<u>Rp. 31.168.000 -</u>
Harga Pokok Penjuala	Rp 59.633.000

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa
 Harga Pokok Penjualan pada bulan Oktober 2021
 sebesar Rp. 59.633.000

4) November 2021

Persediaan Awal	Rp. 31.168.000
<u>Pembelian bersih.</u>	<u>Rp. 0 +</u>
	Rp.31.168.000
Persediaan Akhir	<u>Rp.0. -</u>
Harga Pokok Penjualan.	Rp. 31.168.000

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui
 bahwa Harga Pokok Penjualan pada bulan
 November 2021 sebesar Rp.31.168.000

5) Desember 2021

Persediaan Awal	Rp. 0
<u>Pembelian bersih</u>	<u>Rp. 342.944.000 +</u>
	Rp. 342.944.000
Persediaan Akhir	<u>Rp. 36.222.000 -</u>
Harga Pokok Penjualan	Rp. 306.722.000

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa
 Harga Pokok Penjualan pada bulan September
 2021 sebesar Rp. 306.722.000

Perhitungan persediaan barang dagang awal, pembelian dan stock opname pada Distributor piring keramik Tjantik dilakukan dengan menghitung jumlah barang dikali harga satuan. Selanjutnya, perhitungan harga pokok penjualan dilakukan dengan menghitung persediaan barang awal ditambah dengan pembelian bersih yaitu pembelian dengan beban angkut kemudian dikurangi dengan persediaan barang akhir.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa harga pokok penjualan pada bulan Agustus 2021 sebesar Rp 45 003 000, harga pokok penjualan pada bulan September 2021 sebesar Rp 42365.000, harga pokok penjualan pada bulan Oktober 2021 sebesar Rp 59 633.000, harga pokok penjualan pada bulan November 2021 sebesar Rp. 31.168.000 dan harga pokok penjualan pada bulan Desember 2021 sebesar Rp. 306,722.000.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dibahas, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa hasil perhitungan menunjukkan bahwa harga pokok penjualan pada bulan Agustus 2021 sebesar Rp. 45.003.000, harga pokok penjualan pada bulan September 2021 sebesar Rp. 42.365.000, harga pokok penjualan pada bulan Oktober 2021 sebesar Rp. 59.633.000, harga pokok penjualan pada bulan November 2021 sebesar Rp.

31.168.000 dan harga pokok penjualan pada bulan Desember 2021 sebesar Rp. 306.722.000.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliminsyah. (2005). Kamus Istilah Akuntansi. Bandung Pratama
- Widya Barry. (2005). Manajemen Operasi Jakarta Salemba Empat.
- Herry, (2013) Teori Akuntansi Suatu Pengantar Jakarta: Universitas Indonesia.
- Juan (2012) Panduan Praktis Standar Akuntansi Keuangan Edisi Kedua. Jakarta: Salemba Empat.
- J. sudarsono. (2009) Pengantar Ekonomi Perusahaan. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Miyosi (2012). Cara Instan Membuat Harga Pokok Penjualan Jakarta Raja
- Grafindo. Munawir (2010). Akuntansi Laporan Keuangan Yogyakarta Liberty Yogyakarta.
- Mulyadi. (2008). Akuntansi Biaya Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Samryn (2012). Akuntansi Manajemen Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi Dan Investasi Edisi Pertama. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Soemarso, (2009). Akuntansi Suatu Pengantar. Salemba Empat.

Sunarto. (2002). Tujuan Penetapan Harga Pokok Penjualan

Suwardjono. (2011), Teori Akuntansi. Yogyakarta: BPFE

Sucipto T. (2006). Akuntansi Keuangan Bogor: Yudhistira Sugiyono. (2013). Metode Penelitian Kuantitatif. Kualitatif dan R&D, Bandung: ALFABETA.

Sugiyono, (2014). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: ALFABETA.

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: ALFABETA

Wiratna. (2016). Akuntansi Biaya. Yogyakarta Pustak Baru Press Baridwan Zaki. (2013), intermediate accounting Edisi Kedelapan Yogyakarta: BPFE Yogyakarta

Indria, W. (2018). Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual. Ejournal.bs.ac.id.