

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan

Perhitungan harga pokok penjualan sangat penting bagi bisnis. Karena, jika menghitung harga pokok penjualan terlalu tinggi maka akan menghasilkan harga jual yang terlalu tinggi sehingga sulit untuk menjangkau daya beli konsumen. Menurunnya permintaan barang dan jasa dari konsumen, jika tidak diimbangi dengan kemampuan dibidang pemasaran maka akan mengakibatkan menurunnya produksi dan laba perusahaan.

Harga pokok penjualan adalah harga yang dibayarkan untuk barang tertentu yang telah dijual (fahmi, 2020). Penetapan harga barang yang dijual mencakup seluruh biaya produksi dan distribusi barang (distribusi barang di awal dan distribusi barang di akhir). Unsur-unsur tersebut akan berdampak pada harga produk yang dijual. Dua jenis data yang digunakan dalam analisis data adalah data primer dan data sekunder (Kusuma, 2020).

Harga pokok penjualan merupakan Harga barang yang dibeli dan kemudian berhasil dijual selama periode waktu tertentu dikenal sebagai harga beli (jumingan 2019).

Harga pokok penjualan dapat dirumuskan :

$$\text{Harga pokok penjualan} = \text{Persediaan Awal} + \text{pembelian bersih} - \text{persediaan akhir}$$

Perhitungan harga pokok penjualan ada beberapa komponen yang perlu diperhatikan antara lain (Impulase 2022) :

a. Persediaan awal barang

Persediaan awal adalah suatu persediaan awal periode akuntansi saat ini yang tersedia. Persediaan awal barang ditunjukkan dalam neraca percobaan atau operasi periode berjalan atau saldo tahun sebelumnya.

b. Persediaan akhir barang

Persediaan akhir adalah persediaan untuk tahun fiskal saat ini yang tersedia pada akhir periode. Saldo persediaan ini ada dalam jurnal penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

c. Pembelian bersih

Pembelian bersih adalah seluruh pembelian barang, baik tunai maupun kredit, yang dilakukan perusahaan kemudian ditambah dengan biaya transportasi pembelian tersebut dan dikurangi semua potongan pembelian dan retur penjualan.

2.1.2 Pengertian Laba

Salah satu tujuan utama perusahaan yang penting untuk dicapai adalah pencapaian laba optimum. Pencapaian laba dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep akuntansi antara lain kesinambungan

perusahaan (*going concern*) dan perluasan perusahaan, serta mengembangkan usahanya ke tingkat yang lebih tinggi atau tingkat yang lebih baik. Untuk menjamin agar usaha perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya. Masalah yang berkaitan dengan laba adalah menentukan konsep laba secara tepat untuk pelaporan keuangan sehingga angka laba merupakan angka yang bermakna (*meaningful*) baik secara intuitif maupun ekonomik bagi berbagai pemakai statemen keuangan. Pemaknaan atau pendefinisian laba mempunyai implikasi terhadap pengukuran dan penyajian laba. Karena akuntansi secara umum menganut konsep kos historis, asas akrual, dan konsep perbandingan, laba akuntansi yang sekarang dianut dimaknai sebagai selisih antara pendapatan dan biaya. Laba bruto merupakan selisih antara harga jual dan harga beli. Berikut ini beberapa teori mengenai definisi laba (Jumingan 2019)

Pengertian laba (*gain*) adalah naiknya nilai ekuitas dari transaksi yang bersifat insidental dan bukan kegiatan utama entitas dari transaksi atau kegiatan lainnya yang memengaruhi entitas selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik (*prive*) (Simamora 2020).

Sedangkan menurut Kasmir (Kasmir 2021) menyatakan bahwa pengertian laba bersih (*net profit*) merupakan laba yang telah dikurangi

dengan biaya-biaya atau beban perusahaan termasuk pajak dalam suatu periode tertentu.

Berdasarkan hasil pengertian menurut para ahli diatas, maka dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya termasuk pajak dalam periode tertentu.

2.1.3 Hubungan antara Harga Pokok Penjualan dengan Laba

Perubahan laba kotor disebabkan oleh dua faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Besar kecilnya pendapatan penjualan dipengaruhi oleh jumlah produk yang terjual dan harga jual satuan produk tersebut. Oleh karena itu, perubahan total pendapatan disebabkan oleh :

- a. Perubahan harga jual produk per unit
- b. Perubahan jumlah produk yang dijual atau yang dihasilkan (Fauziah 2020).

Laba suatu perusahaan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan perusahaan dalam menjalankan usaha. Pendapatan laba dalam perusahaan dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam setiap kegiatan usaha untuk menilai keberhasilan yang dapat dicapai. Laba biasanya mengacu kepada kelebihan pendapatan atau kelebihan biaya atas proses produksi. banyak orang yang memberkan pendapat berbeda mengenai pengertian laba itu sendiri. Agar lebih jelasnya peneliti

mencantumkan beberapa definisi laba menurut para ahli ekonomi. Pengertian laba adalah peningkatan modal (pendapatan bersih) yang dihasilkan dari kegiatan atau usaha sekunder dan seluruh transaksi atau peristiwa lain yang mempengaruhi usaha selama satu periode kecuali, yang timbul dari pendapatan atau investasi pemilik.

2.1.4 Persediaan

Persediaan merupakan aset perusahaan dalam bentuk perlengkapan atau barang yang didapat untuk mendukung kegiatan operasional pemerintah atau barang yang akan dijual kepada masyarakat dalam suatu periode. Menurut prasetyo (prasetyo 2020) mendefinisikan persediaan adalah barang yang dibeli untuk dijual kembali oleh perusahaan (barang dagangan) atau barang yang masih dalam proses produksi barang jadi lalu dijual. Tujuan adanya persediaan ialah memberikan informasi mengenai persediaan mulai dari pengajuan sampai proses penerimaan dengan prosedur yang baku, memberikan informasi mengenai alur persediaan yang ada sehingga dapat memperhitungkan tingkat pengendalian yang diperlukan (Sandiri 2019).

Salah satu aktiva lancar yang harus dikelola dengan baik adalah persediaan. Jika diterima, persediaan akan dianggap sebagai prasyarat untuk bisnis manufaktur dan distribusi. Jika produk yang identik dibeli selama satu periode waktu dengan harga per unit yang berbeda, maka akan timbul masalah dalam menentukan harga per unit yang akan digunakan untuk menentukan harga akhir dan harga per unit yang akan

digunakan untuk produk yang sudah terjual. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan suatu metode yang dapat digunakan untuk melakukan pemeriksaan persediaan. Metode persediaan dapat menggunakan metode FIFO (First In First Out), LIFO (Last In First Out), Average (Rata-rata). Selama periode inflasi, dampak penetrasi persediaan juga memiliki efek negative terhadap laba usaha (Akromida, 2024).

2.1.5 Biaya

Menurut Mursyidi (Mursyidi 2019) mendefinisikan biaya sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini atau pada saat yang akan datang. Biaya adalah sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat untuk sekarang atau untuk masa yang akan datang (Mulyadi, 2020). Besaran nilai biaya adalah konsumen yang harus dikeluarkan untuk memiliki produk baik, be it barang atau jasa, bisa dengan curangnya aset maupun bertambahnya kewajiban dalam suatu produksi (Iryanie 2019)

Perilaku biaya terhadap perubahan aktivitas perusahaan, biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan yaitu :

a. Biaya Variabel

Menurut Harahap (2020) mendefinisikan biaya variabel (*variable cost*), yaitu biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas dan volume produksi, sementara jumlah per unitnya tidak berubah.

b. Biaya Tetap

Biaya tetap (*fixed cost*) ialah biaya yang jumlahnya tidak berubah (konstan), terlepas dari perubahan tingkat aktivitas dalam kisar relevan tertentu. Jumlah biaya tetap yang tidak terpengaruh oleh perubahan tingkat aktivitas perusahaan menyebabkan biaya tetap per unit produk menjadi berubah pada tingkat aktivitas yang berbeda – beda (Harahap 2020)

c. Biaya Campuran

Biaya campuran (*mixed cost*) adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel sekaligus biaya tetap. Sebagian dari biaya campuran berubah mengikuti perubahan aktivitas secara proporsional. Sementara, sebagian yang lain tidak berubah meski tingkat aktivitasnya berubah (Harahap 2020)

2.1.6 Pengertian Apotek

Berdasarkan Peraturan Pemerintah RI yang terbaru Nomor 9 Tahun 2017 mengatakan Apotek Merupakan sarana pelayanan kefarmasian tempat dilakukan praktek kefarmasian oleh apoteker dan tenaga kefarmasian lainnya (peraturan pemerintah 2017).

Berdasarkan Peraturan Pemerintah RI No. 9 Tahun 2017 tentang tujuan didirikannya Apotek adalah sebagai berikut :

- a. Meningkatkan kualitas pelayanan kefarmasian di apotek.
- b. Memberikan perlindungan pasien dan masyarakat dalam memperoleh pelayanan kefarmasian di apotek.

- c. Menjamin kepastian hukum bagi tenaga kefarmasian dalam memberikan pelayanan kefarmasian di apotek.
- d. Menjamin kepastian hukum bagi tenaga kefarmasian dalam memberikan pelayanan kefarmasian di apotek (Peraturan pemerintah 2017).

Berdasarkan Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 35 Tahun 2014, tentang Standar Pelayanan Kefarmasian di Apotek untuk sediaan farmasi, alat kesehatan, dan bahan medis habis pakai meliputi perencanaan, pengadaan, penerimaan, pemusnahan, pengendalian, dan pencatatan dan pelaporan (peraturan pemerintah 2017). Pekerjaan kefarmasian menurut Peraturan pemerintah (PP) No. 51 Tahun 2009 yaitu pembuatan, antara lain pengendalian mutu sediaan farmasi, pengadaan obat, pengamanan obat, penyimpanan obat, dan pendistribusian obat atau pengelolaan obat, penyaluran obat, pelayanan informasi obat, bahan obat dan obat tradisional. Sediaan farmasi yang dimaksud adalah obat, bahan obat, obat tradisional, dan kosmetika. Pada dasarnya apotek harus dikelola oleh Apoteker, yang telah mengucapkan sumpah jabatan dan telah memperoleh Surat Izin Apotek (SIA) dari Dinas Kesehatan setempat.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang pernah dilakukan oleh beberapa peneliti mengenai Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Untuk Menentukan Laba Obat Pada Apotek Budi Farma Putra.

Tabel 2. 1 penelitian terdahulu

No	Nama/ Judul penelitian	Metode Analisis Data	Hasil
1	PUTRI (2023) “PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DALAM MENETAPKAN LABA OBAT DI APOTIK PUTRI ROMAS BREBES”	Deskriptif Kuantitatif	Apotek Putri Romas sudah menetapkan perhitungan harga jual sesuai dengan standar dan memiliki laba walaupun tidak stabil, namun pada perhitungan kontribusi margin Apotek Putri Romas masih mendapatkan kontribusi margin yang sedikit.
2	NOVILIANTI (Novalianti, Purwantin, dan Widyaningrum 2022) “PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK OLAHAN SALAK DI UD. CRISTAL, SLEMAN, YOGYAKARTA”	Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan, biaya produksi terbesar pada produksi dodol salak, penerimaan terbesar berasal dari keripik salak kemasan 80 gram, keuntungan terbesar yaitu pada kopi biji salak. Namun untuk produksi dodol salak mengalami kerugian, Harga jual per unit seluruh produk olahan salak sudah melebihi harga pokok penjualan per unit sehingga perusahaan sudah mendapatkan keuntungan. BEP penerimaan seluruh produk sudah berada di atas titik impas.
3	MURYANTI &	Deskriptif Kuantitatif	Penelitian

<p>SUSILO (Muryati dan Susilo 2021) “ANALISA HARGA POKOK PENJUALAN DALAM MENENTUKAN LABA PADA RUMAH MAKAN PUTRI SOLO “TAKANA JO KAMPUANG”MUARA BULIAN”</p>	<p>menunjukkan bahwa Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian mengalami kondisi keuangan yang stabil bahkan dapat mencapai hasil yang maksimal. Biaya yang telah dikeluarkan dipakai sebagai elemen perhitungan pembentukan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual sebagai dasar dalam menentukan laba usaha. Sebaiknya pimpinan Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian mempertahankan dan meningkatkan usaha dengan sebaik mungkin dan berinovasi jika ingin usaha tetap bertahan sebagai rumah makan yang maju.</p>
<p>4 ASHARUDIN (Doddy Asharudin 2018) “ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN PADA LABA DI APOTEK KIMIA FARMA NO.66 LUWUK”</p>	<p>Deskriptif Kuantitatif Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan Harga Pokok Penjualan dari tahun 2013 sampai dengan 2014 dapat diketahui Laba yang diperoleh belumlah optimal karena target penjualan</p>

5	<p>SAPUTRA (Saputra, Rosyafah, dan Susanti 2017) “ANALISA HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK MENENTUKAN PENDAPATAN LABA (STUDI KASUS RUMAH MAKAN CEPAT SAJI KFC STORE PONDOK TJANDRA SURABAYA)”</p>	Deskriptif Kuantitatif	<p>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. Diketahui bahwa perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah benar dan lebih rendah dari harga jual berpotensi dapat memperoleh keuntungan, tetapi penentuan harga jual yang dilakukan kurang tertuju karena belum dilakukannya penggolongan biaya untuk mengetahui sejumlah biaya yang akan dibebankan pada produk yang dihasilkan. Sehingga dengan adanya penelitian kali ini diharap bisa memberikan perbaikan pada perusahaan.</p>
---	--	------------------------	---

Sumber : Data Penelitian diolah, 2024.