

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN
(HPP) DI PT CENTRAL KERAMIK**

TUGAS AKHIR



OLEH :

REGITA PUSPA PRAMESETRI

NIM 18031155

**PROGRAM STUDI DIII AKUNTANSI
POLITEKNIK HARAPAN BERSAMA
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir yang berjudul:

ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN(HPP) DI PT CENTRAL
KERAMIK

Oleh mahasiswa:

Nama : Regita Puspa Pramestri

NIM : 18031155

Telah diperiksa dan dikoreksi dengan baik dan cermat. Pembimbing menyetujui mahasiswa tersebut untuk menempuh ujian Tugas Akhir.

Tegal, 29 Juli 2021

Pembimbing I,

Pembimbing II,



Hetika,S.Pd,M.Si, Ak, CAAT

NIPY. 12.013.166

Anita Karunia,SE,M.Si

NIPY. 09.015.240

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir yang berjudul:

ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN(HPP) DI PT CENTRAL
KERAMIK

Oleh mahasiswa:

Nama : Regita Puspa Pramestri

NIM : 18031155

Program Studi : Akuntansi

Jenjang : Diploma III

Dinyatakan lulus setelah dipertahankan di depan Tim Penguji Tugas Akhir Program
Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.

Tegal, 29 Juli 2021

1. Hetika,S.Pd,M.Si, Ak, CAAT
Pembimbing 1
2. Anita Karunia,SE,M.Si
Pembimbing 2
3. Bahri Kamal, SE, MM
Penguji 1
4. Krisdiyawati, SE, M. Ak
Penguji 2



Mengetahui,
Ketua Program Studi,



Yeni Priatna Sari, SE, M.Si, Ak, CA

NIPY. 09.011.062

HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis dalam bentuk Tugas Akhir ini yang berjudul “**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN(HPP) DI PT CENTRAL KERAMIK**” beserta isinya adalah benar-benar hasil karya saya sendiri. Dalam penulisan Tugas Akhir ini saya tidak melakukan penjiplakan atau mengutip dengan cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam kode etik ilmiah.

Demikian pernyataan ini untuk dapat dijadikan pedoman bagi yang berkepentingan dan saya siap menanggung segala resiko atau sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dalam karya tulis saya atau adanya klaim terhadap keaslian karya tulis saya.

Tegal, 29 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Regita Puspa Pramestri
NIM 18031155

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai mahasiswa Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Regita Puspa Pramesetri

NIM : 18031155

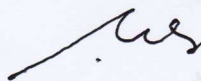
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya menyetujui memberikan kepada Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama, Hak Bebas Royalty Non-Eksklusif (*Non-Exclusive Royalty Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul “ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN(HPP) DI PT CENTRAL KERAMIK”.

Dengan Hak Bebas Royalty Non-Eksklusif, Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama berhak menyimpan, mengalih mediakan atau formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), mendistribusikannya dan menampilkan di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta, dengan menetapkan prinsip-prinsip, etika dan aturan hukum yang berlaku tentang penggunaan informasi, saya bersedia untuk menanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Program Studi DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama atas segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran hak cipta atau plagiarisme dalam karya ilmiah ini.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Tegal, 29 Juli 2021

Yang membuat pernyataan,



Regita Puspa Pramesetri
NIM 18031155

HALAMAN MOTTO

Belajarlal selagi yang lain sedang tidur,
Bekerjalal selagi yang lain sedang bermalas-malasan,
Bersiap-siaplah selagi yang lain sedang bermain, dan
Bermimpilah selagi yang lain sedang berharap.

(William Arthur Ward)

Mungkin kita perlu belajar
pada sebuah pohon.

Ia merelakan. Ia belajar mengikhlaskan atas setiap lembar
daunnya yang gugur, ranting yang patah, pun bunga-bunga
yang mengering.

Ia belajar berdamai, sebab ia paham bahwa kehilangan
dan pengorbanan lahhal yang membuatnya terus tumbuh.

(Regita)

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, dengan kerendahan hati kuucapkan rasa syukurku kepada Allah SWT, atas segala Rahmat, Hidayah, serta Inayah-Nya Tugas Akhir ini aku persembahkan untuk:

1. Ayahanda tercinta Pirnoto dan Ibundaku Indah Megawati yang selalu aku cinta dan sayangi. Terima kasih atas doa dan kasih sayang yang telah diberikan kepada penulis sehingga bisa meraih pendidikan tinggi.
2. Adikku tersayang Sabina, yang memberikan semangat dan dorongan yang tiada henti-hentinya kepada penulis.
3. Sahabat-sahabat dan teman-teman, yang senantiasa memberikan banyak masukan dan saran untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
4. Saudara-saudaraku yang selalu mendoakan dan selalu support penulis.
5. Almamaterku tercinta, Politeknik Harapan Bersama Tegal.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, penulis mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, hidayah, dan inayahnya-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini adalah “Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT Central Keramik”. Penyusunan Tugas Akhir untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat kelulusan pada Politeknik Harapan Bersama Tegal Program studi Akuntansi.

Penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan waktu, pengetahuan, dan biaya sehingga tanpa bantuan dan bimbingan dari semua pihak tidaklah mungkin berhasil dengan baik. Oleh karena itu, Pada Kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang telah memberikan banyak dukungan yang luar biasa setiap harinya, dalam bentuk do’a maupun materi dalam membantu penyusunan skripsi ini dan dalam studi yang saya tempuh. Kemudian tidaklah berlebihan apabila penulis menghaturkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Nizar Suhendra, S.E., M.P.P., selaku Direktur Politeknik Harapan Bersama Tegal.
2. Ibu Yeni Priatna Sari, S.E., M.Si., Ak., C.A., selaku Kepala Program Studi Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Tegal.
3. Ibu Hetika, S.Pd, M.Si, Ak, CAAT., sebagai Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
4. Ibu Anita Karunia, SE, M.Si., sebagai Dosen Pembimbing II yang telah banyak memberikan arahan, bimbingan, dan petunjuk hingga terselesaikannya penyusunan Tugas Akhir ini.
5. Ibu Viorentia Stevania Selaku Owner PT. Central Keramik yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.

6. Seluruh karyawan PT Central Keramik, yang telah memberikan bantuan selama melakukan penelitian.
7. Kedua orang tua saya dan adik-adik saya yang telah memberikan banyak dukungan yang luar biasa setiap harinya dalam bentuk doa maupun materi dalam penyusunan membantu menyusun susunan Tugas Akhir ini dan studi yang saya tempuh.
8. Sahabat-sahabat,saudara serta teman-teman kampus, bermain yang telah memberikan dorongan semangat dan turut membantu dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari sempurna, masih banyak kekurangan dan kelemahan disana-sini. Oleh karena itu, penulis memohon maaf atas segala kekurangan dan kelemahan yang ada. Akhirnya, penulis sangat berharap Tugas Akhir ini bermanfaat bagi para pembaca serta pemerhati masalah akuntansi pada umumnya.

Tegal, 29 Juli 2021

Regita Puspa Pramesetri
NIM 18031155

ABSTRAK

Regita Puspa Pramesetri. 2021. “Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT Central Keramik”. Program studi D-III Akutansi, Politeknik Harapan Bersama Tegal. Pembimbing I: Hetika,S.Pd,M.Si, Ak, CAAT., Pembimbing II : Anita Karunia,SE,M.Si

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT Central Keramik, dengan menggunakan metode HPP Rata-rata Tertimbang (*Weigthed Average*). Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan variabel yang digunakan adalah harga pokok penjualan barang di PT Central Keramik dengan sumber data peneliti yaitu berupa data primer dan sekunder. Penulis menggunakan teknik wawancara dan dokumentasi yaitu pengumpulan data. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka, penggunaan harga pokok penjualan (HPP) dengan metode rata-rata tertimbang mempunyai peran penting dalam keputusan manajemen untuk menentukan harga jual suatu produk. Berdasarkan hasil dan pembahasan tugas akhir penulis mengevaluasi harga pokok penjualan dengan menggunakan metode rata-rata tertimbang, setelah dilakukan evaluasi harga pokok penjualan menimbulkan pengaruh terhadap laba yang didapatkan oleh perusahaan tersebut. Sehingga akan berpengaruh juga terhadap arus kas operasi dimasa mendatang yang akan digunakan oleh manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan dimasa mendatang.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Metode Rata-Rata Tertimbang, Laba

ABSTRACT

Pramesetri, Regita Puspa. 2021. *"Analysis of Cost of Goods Sold (HPP) at PT Central Keramik". D-III Accounting Study Program, Harapan Bersama Polytechnic, Tegal. Supervisor I: Hetika,S.Pd,M.Si, Ak, CAAT., Supervisor II: Anita Karunia,SE,M.Si*

The purpose of this study was to determine the calculation of Cost of Goods Sold (HPP) at PT Central Keramik, using the Weighted Average HPP method. This research method uses a descriptive approach with the variable used is the cost of goods sold at PT Central Keramik with research data sources in the form of primary and secondary data. The author uses interview and documentation techniques, namely data collection. Based on the results of research and discussion, the use of cost of goods sold (HPP) with the weighted average method has an important role in management decisions to determine the selling price of a product. Based on the results and discussion of the final project, the author evaluates the cost of goods sold using the weighted average method, after evaluating the cost of goods sold has an effect on the profits earned by the company. So that it will also affect the operating cash flow in the future which will be used by the company's management in making decisions in the future.

Keywords: Cost of Goods Sold, Sold, Weighted Average method, Profit

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
HALAMAN MOTTO	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
1.5 Batasan Masalah.....	5
1.6 Kerangka Berpikir	5
1.7 Sistematika Penulisan	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Harga Pokok Penjualan (HPP).....	11
2.2 Persediaan dalam Harga Pokok Penjualan.....	12
2.3 Tujuan Penentuan Harga Pokok Penjualan.....	15
2.4 Metode Penentuan Harga serta Tujuan dalam Penetapan Harga Jual.....	16

2.5	Pengertian Laba.....	19
2.6	Hubungan Harga Pokok Penjualan dengan Laba.....	21
2.7	Penelitian Terdahulu.....	25
BAB III METODE PENELITIAN.....		29
3.1	Lokasi Penelitian.....	29
3.2	Waktu Penelitian.....	29
3.3	Jenis Data.....	29
3.4	Sumber Data	30
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.6	Metode Analisis Data.....	32
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....		35
4.1	Hasil Penelitian.....	35
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....		39
5.1	Kesimpulan.....	39
5.2	Saran	39
DAFTAR PUSTAKA.....		41
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....		43

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	25
Tabel 3.1 Daftar Transaksi Granit Tipe Top Gress HK 6200.....	36
Tabel 3.2 Daftar Transaksi dengan Metode HPP Rata-Rata Tertimbang.....	37
Tabel 3.3 Rangkuman Transaksi Dengan Metode Rata-Rata Tertimbang.....	38

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Kerangka Berpikir Penelitian.....	7

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Bukti Surat Pengiriman (<i>Delivery Order</i>).....	43
Lampiran 2 Bukti Surat Pengantar/Jalan Barang.....	44
Lampiran 3 Bukti Surat Order Barang (<i>purchasing order</i>).....	45

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Kondisi persaingan dalam usaha bisnis yang semakin ketat di jaman ini mengharuskan setiap usaha bisnis untuk meningkatkan kegiatan usahanya dalam setiap bidang. Hal ini dimaksudkan supaya tujuan utama dari usaha bisnis tersebut dapat tercapai, dimana hampir setiap usaha bisnis yang ada, baik dalam skala kecil maupun besar memiliki tujuan yang sama, yaitu meningkatkan laba sebaik mungkin yang diupayakan untuk perluasan dari usaha tersebut. Sehubungan dengan tujuan dari usaha bisnis tersebut yang dihubungkan dengan persaingan usaha yang semakin ketat, maka banyak sekali usaha-usaha bisnis yang mulai melakukan peningkatan-peningkatan dalam setiap aspek bidang usaha, baik yang berhubungan dengan produk atau jasa yang dihasilkan ataupun didalam internal usaha tersebut. Kebijakan ini sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang tepat dengan laba yang ingin diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan tersebut dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi produk sejenis. Hal ini tentunya tidak terlepas dari tujuan didirikannya perusahaan yaitu agar modal yang ditanamkan dapat terus berkembang atau dengan kata lain mendapatkan Penentuan harga jual yang salah bisa berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi continuitas usaha perusahaan tersebut seperti kerugian terus menerus.

Satu hal yang perlu diperhatikan adalah bagaimana perusahaan secara cermat dan tepat menentukan harga karena persaingan harga yang ketat

menentukan eksistensi perseroan. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok penjualan dapat mengakibatkan harga jual pada suatu perusahaan menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Kedua kemungkinan tersebut dapat mengakibatkan keadaan yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, karena dengan harga jual yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan akan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada dipasar, sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan kecil. Kedua hal tersebut dapat diatasi dengan penentuan harga pokok produksi dan harga jual yang tepat.

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah istilah pada akuntansi keuangan yang digunakan untuk menggambarkan total pengeluaran biaya langsung oleh perusahaan yang timbul dari barang dan atau jasa yang diproduksi, dan dijual dalam kegiatan bisnis dalam satu periode umumnya bulanan dan tahunan. Penghitungan nilai HPP ini termasuk biaya langsung yang mempengaruhi barang jadi atau jasa yang dijual, lengkapnya adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*, tetapi tidak termasuk biaya tidak langsung biaya seperti penjualan, iklan, riset, dan pengembangan.

Pada kegiatan penelitian ini, penulis mendapatkan kesempatan untuk melakukan penelitian di PT Central Keramik yang beralamat di jl. Garuda desa Babakan rt.04 rw.01 kabupaten Tegal. perusahaan ini bergerak di bidang ritel bahan bangunan dan perlengkapan rumah yang berfokus pada bahan bangunan yaitu keramik dan granit. PT Central Keramik merupakan perluasan dari PT

Central logam yang bergerak di bidang yang sama. Usaha ini merupakan usaha keluarga yang didirikan pada tahun 2013 oleh bapak Buihyung. Kini usaha tersebut diteruskan oleh anaknya ibu Viora Stevania.

Setiap perusahaan dagang pasti mempertimbangkan Harga Pokok Penjualan (HPP) atau *cost of good sold*. Perusahaan pasti menyertakan harga pokok penjualan dari setiap barang yang di jual untuk mengambil keuntungan (surplus) dari barang itu sendiri. Harga pokok penjualan diatur oleh perusahaan agar sesuai dengan target pasar. Jika sebuah perusahaan dagang salah memperhitungkan mengenai harga pokok penjualan, maka perusahaan itu akan mengalami kerugian (devisit).

Agar dapat mencapai tujuan dari target setiap perusahaan maka diperlukan salah satu metode akuntansi, yaitu dengan menggunakan sistem metode Harga Pokok Penjualan (HPP), yang bertujuan untuk meminimalisir adanya angka kerugian pada perusahaan dagang dan menjadi lebih terstruktur dengan adanya metode akuntansi ini. Kendalanya adalah, tidak semua perusahaan khususnya usaha kecil dapat menggunakan metode akuntansi yang sesuai, atau bahkan tidak menggunakan metode akuntansi sama sekali. Untuk itulah pada penelitian ini penulis akan menganalisis metode bagi PT Central Keramik.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT Central Keramik.**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut : Bagaimana analisis metode Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT Central Keramik?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk menganalisis metode Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan metode Rata-rata Tertimbang di PT Central Keramik.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara praktis maupun teoritis. Adapun manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Menambah pengetahuan, wawasan, pengalaman, kemampuan, dan keterampilan di bidang akuntansi sebelum memasuki dunia kerja. sebagai salah satu syarat akademis yang wajib dipenuhi dalam kuliah DIII Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.

2. Bagi Perusahaan (PT Cenral Keramik)

Terjalin hubungan kerja sama antara perusahaan dengan Politeknik Harapan Bersama. Penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) yang tepat bagi PT central keramik untuk mendapatkan hasil perhitungan harga pokok penjualan yang akurat sehingga dapat menetapkan harga jual yang wajar.

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama

- a. Memberikan pengalaman kerja kepada mahasiswa tentang sistem kerja di instansi pemerintah atas swasta, serta melatih mahasiswa agar mampu beradaptasi dengan dunia kerja.
- b. Menambah koleksi referensi kepustakaan di perpustakaan Politeknik Harapan Bersama khususnya terkait dengan pencatatan (Harga Pokok Penjualan), dan dapat dijadikan acuan dan bahan rujukan bagi penelitian sejenis selanjutnya dimasa yang akan datang.

1.5 Batasan Penelitian

Permasalahan yang akan dibatasi dalam penyusunan penelitian ini yaitu:

1. Penelitian ini membahas mengenai masalah yang di alami PT Central Keramik yakni menentukan metode harga pokok penjualan di PT Central Keramik.
2. Batasan masalah berfokus pada analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT. Central Keramik.
3. jenis metode Harga Hokok Penjualan (HPP) yang di gunakan adalah metode Rata-Rata Tertimbang.

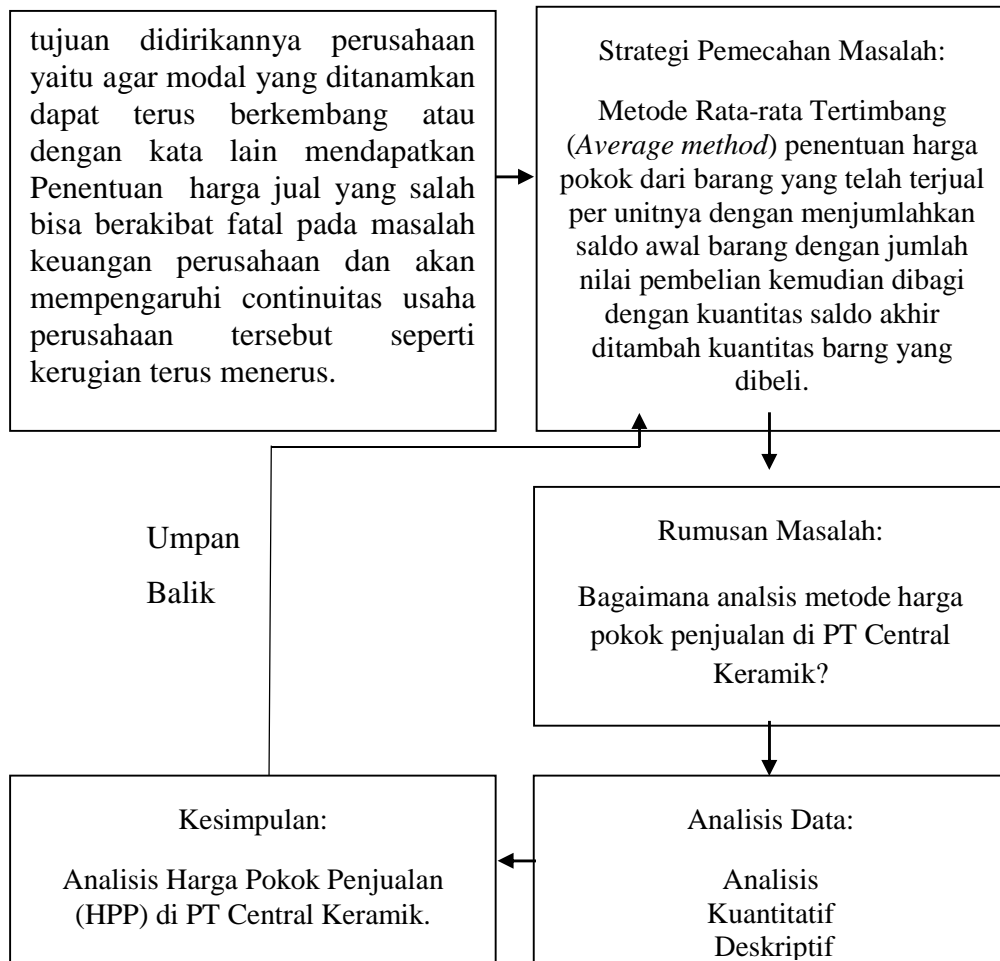
1.6 Kerangka Berpikir

Kerangka berfikir adalah suatu argumentasi dalam menemukan unsur-unsur teoritis yang akan berubah kedalam defenisi operasional yang dapat menggambarkan rangkaian variabel yang sedang diteliti. Berdasarkan laporan keuangan PT. Central Keramik peneliti melakukan penilaian dari laporan

keuangan perusahaan yaitu data Harga Pokok Penjualan granit selama 1 tahun terakhir, dimulai dari pengambilan data setok terakhir dan setok awal granit, mencatat penjualan (*sell out*) yang sedang berjalan dan mencatat barang masuk (*sell in*). Untuk pengambilan data penjualan dan barang masuk yaitu dengan mencatat bukti transaksi penjualan dan barang masuk berupa faktur, memo, kwitansi, bon dan lain-lain.

Berdasarkan penjelasan tersebut di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berpikir penelitian sebagai berikut:

Tabel 1.1 Kerangka Berpikir Penelitian



1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan tugas akhir ini dibuat sistematika penulisan agar mudah dipahami dan memberikan gambaran secara umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah:

1. Bagian Awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA), halaman

pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman motto, kata pengantar, intisari/ abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, dan daftar lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian Isi

Bagian isi terdiri dari lima bab, yang memuat pendahuluan, tinjauan pustaka, metode penelitian, hasil dan pembahasan, kesimpulan dan saran, dan daftar pustaka yang menjadi rujukan dalam penelitian. Untuk lebih jelaskan disajikan point-point dalam masing-masing bab, sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tentang pengertian akuntansi, sistem akuntansi pengeluaran kas, pengertian kas, pengertian kas kecil, tujuan kas kecil, prosedur penanganan kas kecil, pembentukan dana kas kecil, sistem dana kas kecil, pengisian kembali dana kas kecil, penelitian terdahulu dan kerangka berpikir.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan alamat penelitian), waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan tinjauan umum PT Central Keramik, seperti sejarah singkat, profil perusahaan, struktur organisasi perusahaan, tugas dan wewenang/*job description*, laporan hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian dan saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap dan informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan, antara lain Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian dari Tempat

Penelitian, Kartu Konsultasi, Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Setiap karya ilmiah pasti memiliki tinjauan pustaka, begitu pula dengan tugas akhir ini. Tinjauan pustaka atau istilah lainnya kerangka konseptual merupakan salah satu bagian penting yang memberikan justifikasi dan mendukung metodologi, hasil, dan simpulan penelitian ini. Tinjauan pustaka pada penelitian ini berisi mengenai teori-teori terhadap judul tugas akhir yang ingin peneliti lakukan.

2.1 Harga Pokok Penjualan (HPP)

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 setidak-tidaknya 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.

Mulyadi (2008)^[1]. harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang di jual atau harga perolehan dari barang yang di jual, adapun manfaat dari harga pokok penjualan yaitu:

- a. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.

- b. Untuk mengetahui laba yang di inginkan 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 di peroleh kerugian.

Adapun perhitungan dalam penentuan harga pokok penjualan ada 3, diantaranya:

- a. Metode FIFO

Metode FIFO (*first in first out*) merupakan suatu metode untuk menetapkan harga pokok penjualan didasarkan atas asumsi bahwa harga pokok harus dibebankan pada pendaptan sesuai dengan urutan pembelian barang tersebut. Jadi, persediaan yang di anggap berasal dari pembelian barang paling akhir.

Pengaruh dari metode FIFO yaitu dapat menghasilkan laba kotor yang tinggi meskipun terjadi inflasi atau harga-harga terus menanjak. Alasannya ialah harga pokok dari barang yang dijual dianggap sesuai dengan urutan pembelianya, dan harga pokok pembelian barang paling awal lebih rendah dibandingkan dengan harga pokok barang dari pembelian yang paling akhir. Tetapi, sebagai manfaat dari adanya laba kotor yang besar itu hilang karena perhitungan harga pokok penjualan secara kontinu harus dipenuhi kembali dengan harga yang terus semakin tinggi. Namun, apabila terjadi deflasi atau harga-harga terus menurun maka akan menghasilkan jumlah laba kotor rendah.

- b. Metode LIFO

Metode LIFO (*last in first out*) merupakan suatu metode untuk menghitung harga pokok penjualan dan persediaan akhir dari hasil melakukan stok okname pada ajhir suatu periode. Harga pokok penjualan barang dihitung dengan menggunakan harga barang yang masuk terakhir ke gudang dan dikeluarkan terlebih dahulu. Dengan demikian barang masih ada yang belum terjual adalah barang dari persediaan awalnya.

Pengaruh dari penggunaan metode LIFO yaitu dapat menghasilkan jumlah yang lebih kecil untuk perdediaan pada akhir periode, jumlah harga pokok penjualan yang lebih tinggi dan jumlah laba kotoryang lebih rendah dibandingkan metode lainnya. Apabila terjadi deflasi atau haraga terus menurun maka akan menghasilkan jumlah laba kotor yang tinggi.

c. Metode Rata-rata Tertimbang

Menurut Kieso (2007)^[4], metode rata-rata merupakan suatu metode yang menghitung yang terdapat dalam penilaian persediaan yang didasari atas harga rata-rata yang sama dalam periode tertentu. Metode rata-rata ini memiliki hubungan yang selaran dengan naik turunnya harga karena sebagai kompromi antara FIFO dan LIFO.

Dari beberapa definisi di atas maka dapat dikatakan bahwa harga pokok penjualan merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan ketika membuat suatu produk yang nantinya akan dijual dan untuk menentukan harga jual produk yang akan dijual di pasaran dengan mengharapkan mendapatkan

keuntungan, sedangkan kondisi harga jual dapat berubah-ubah dapat naik dan dapat pula turun sesuai dengan kondisi harga pasar.

2.2 Persediaan dalam Harga Pokok Penjualan

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).

Menurut Juan & Ersa (2012: 152)^[9] 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).

1. Sistem persediaan periodik. Dalam sistem persediaan periodik (*periodic inventory system-berkala*), nilai persediaan akhir ditentukan melalui pemeriksaan stok fisik (*physical stock-take*).

Harga pokok penjualan = Nilai persediaan awal + Biaya barang yang dibeli/dibuat – Nilai persediaan akhir.

2. Sistem persediaan perpetual. Dalam sistem perpetual (*perpetual inventory system*), biaya persediaan akhir dan harga pokok penjualan selama tahun berjalan dapat ditentukan secara langsung dari catatan

akuntansi. Namun, jika ada ketidakcocokan antara biaya persediaan pada catatan akuntansi dan nilai persediaan yang ditentukan melalui pemeriksaan stok fisik, maka jumlah persediaan pada catatan akuntansi harus disesuaikan. Harga pokok penjualan pada catatan akuntansi juga harus disesuaikan. Biaya persediaan ditentukan melalui dua proses:

- a. Menentukan biaya pembelian/pembuatan barang (biaya persediaan atau *inventoriable cost*).
- b. Mengalokasikan jumlah nilai persediaan awal dan biaya pembelian/pembuatan barang ke biaya persediaan akhir dan harga pokok penjualan, dengan menggunakan rumus biaya. Biaya persediaan meliputi semua biaya pembelian, biaya konversi, dan biaya lain yang timbul hingga persediaan berada dalam kondisi dan tempat yang siap dijual atau dipakai. (*present location and condition*)

2.3 Tujuan Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP)

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)^[6] 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 marjin 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.

2.4 Metode Penentuan Harga serta Tujuan dalam Penetapan Harga Jual

Harga merupakan suatu hal penting, dimana harga merupakan komponen besar dari kepuasan konsumen. Nilai produk adalah apa yang dirasakan konsumen, jadi pembeli menetapkan nilai produk dari suatu produk. Dari sudut pandang produsen, harga tentu saja mempunyai peranan yang sangat penting, dimana harga ditentukan oleh berapa besar pendapatan yang ingin mereka peroleh. Banyaknya jumlah produk sangat dipengaruhi oleh harga jual produk yang dijual baik bagi produsen maupun konsumen.

Sedangkan harga jual adalah nilai yang dibebankan kepada pembeli atau pemakai barang atau jasa. Dalam hal ini, harga jual merupakan suatu yang dapat digunakan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa

serta pelayanannya. Adapun tujuan pokok penentuan harga jual adalah mencapai target penjualan, memaksimalkan laba, meningkatkan penjualan dan mempertahankan atau memperluas pangsa pasar, dan menstabilkan harga.

Perusahaan-perusahaan mengubah strategi pemasarannya dengan meletakkan kepuasan konsumen sebagai prioritas utama dan esensial dalam mengarahkan kegiatankegiatan bisnis mereka. Perusahaan harus mampu menghasilkan produk dan jasa yang bermutu dengan harga yang sesuai dengan sumber daya yang telah dikorbankan untuk tetap dapat bertahan di pangsa pasar. Perusahaan-perusahaan berlomba untuk menghasilkan produk atau jasa yang bermutu dengan harga yang terjangkau dengan demikian akan terjadi persaingan yang sehat dan sangat kompetitif. Menurut Mulyadi (1991 : 197)^[7] menyatakan bahwa Ada empat metode penentuan harga jual, yaitu:

1. Penentuan harga jual normal (*Normal Pricing*). Metode penentuan harga jual normal seringkali disebut dengan istilah *cost-plus pricing*, yaitu penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan diatas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk.
2. Penentuan Harga Jual dalam *Cost-type Contract (Cost-type Contract Pricing)*. *Cost-type Contract* adalah kontrak pembuatan produk dan yang pihak pembeli setuju membeli produk atau jasa pada harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan oleh produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari total biaya yang sesungguhnya.

3. Penentuan Harga Jual Pesanan Khusus (*Special order Pricing*). Pesanan khusus merupakan pesanan yang diterima oleh perusahaan diluar pesanan regular perusahaan.
4. Penentuan harga jual produk yang dihasilkan perusahaan yang diatur dengan peraturan pemerintah.

Produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas seperti listrik, air, telepon, dan telegraf, transportasi dan jasa pos diatur dengan peraturan pemerintah. Harga jual produk dan jasa tersebut ditentukan berdasarkan biaya penuh masa yang akan datang ditambah dengan laba yang diharapkan. Harga yang ditentukan untuk sebuah produk akan mempengaruhi pendapatan perusahaan dan pada akhirnya tingkat laba.

Menurut Widyawati (2013 : 195)^[8] menyatakan bahwa perusahaan menentukan harga jual produknya dengan tiga dasar pertimbangan yaitu biaya produksi, suplai perusahaan dan harga persaingan. Pertama. Penentuan harga berdasarkan biaya produksi. Pada strategi ini perusahaan menentukan harga untuk sebuah produk dengan mengestimasi biaya per unit untuk memproduksi produk tersebut dan menambahkan suatu kenaikan. Jika metode ini digunakan perusahaan harus mencatat semua biaya yang melengkapi produksi sebuah produk dan diupayakan agar harga tersebut dapat menutupi semua biaya tersebut. Bagi produk atau jasa harga harus cukup rendah agar dapat mencapai volume tingkat penjualan yang tinggi sehingga biaya produksi mengalami penurunan. Kedua. Penentuan harga berdasarkan suplai persediaan. Pada umumnya perusahaan cenderung menurunkan harga jika mereka harus mengurangi persediaan. Ketiga.

Penentuan harga berdasarkan harga pesaing. Penentuan harga berdasarkan harga pesaing dibagi atas tiga yaitu:

1. Penentuan harga penetrasi, dimana perusahaan menentukan harga yang lebih rendah dari harga pesaing agar dapat menembus pasar.
2. Penentuan harga *defensive*, dimana perusahaan menurunkan harga produk untuk mempertahankan pangsa pasarnya.
3. Penentuan harga *prestise*, ditentukan dengan tujuan untuk memberikan kesan terbaik bagi produk perusahaan. Diharapkan manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat dalam menetapkan harga jual produk atau jasa perusahaan mereka. Melalui strategi penetapan harga dapat membentuk citra perusahaan, persepsi yang sering berlaku bahwa harga yang mahal mencerminkan kualitas yang tinggi.

2.5 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 ketingkat yang lebih tinggi atau ketingkat 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.

Menurut Juan & Wahyuni (2012: 11)^[9] 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)^[10] menyatakan bahwa “Laba semu (*phantom profits*) merupakan laba perhitungan biaya serapan yang sementara, disebabkan oleh lebih banyak memproduksi persediaan dari pada menjualnya”.

Menurut Godfrey dkk., dalam Suwardjono (2011: 464)^[11] menyatakan bahwa “Laba dimaknai 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)^[11] 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.

2.6 Hubungan Harga Pokok Penjualan Dengan Laba

Menurut Munawir (2010: 216)^[12] menyatakan bahwa Perubahan dalam laba kotor perlu dianalisa untuk mengetahui sebabsebab 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:

1. Perubahan harga jual per satuan produk.
2. Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual/dihasilkan.

Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual/dihasilkan tersebut, oleh karena itu perubahan laba yang disebabkan oleh adanya perubahan harga pokok penjualan dapat disebabkan oleh:

1. Perubahan harga pokok rata-rata per satuan;
2. Perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual.

Perubahan harga baik itu merupakan penurunan dan kenaikan yang disebabkan oleh faktor harga jual tidak dapat digunakan sebagai pengukur kegiatan bagian penjualan, karena hal ini dapat disebabkan oleh faktor ekstern perusahaan. Perubahan harga jual ditentukan oleh keadaan pasar yang sulit dikendalikan oleh perusahaan, lain halnya dengan perubahan kuantitas produk yang dijual. Suatu perubahan laba yang disebabkan oleh adanya perubahan kuantitas atau volume barang yang dijual mempunyai hubungan langsung dengan kegiatan bagian penjualan. Kenaikan laba karena adanya kenaikan volume yang dijual berarti bagian penjualan bekerja lebih aktif (dengan anggapan bahwa biaya pemasaran tetap maka perubahan laba yang disebabkan oleh kenaikan volume penjualan berarti perusahaan semakin efisien dalam operasinya).

Penurunan laba kotor yang disebabkan oleh naiknya harga pokok penjualan menunjukkan bagian produksi telah bekerja tidak efisien. Kenaikan ini kemungkinan disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak

dapat dikendalikan oleh perusahaan , atau mungkin disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya in efisiensi atau pemborosan-pemborosan.

Menurut Munawir (2010: 218)^[12] menyatakan bahwa perubahan laba bruto pada dasarnya disebabkan oleh 4 faktor, yaitu:

Perubahan harga jual (*Sales Price Variance*), yaitu adanya perubahan antara harga jual yang sesungguhnya dengan harga jual yang dibudgetkan atau harga jual tahun sebelumnya. Perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga jual dapat ditentukan dengan rumus:

(Harga jual menurut realisasi atau yang sesungguhnya - harga jual budget atau tahun sebelumnya) x kuantitas produk yang sesungguhnya dijual tahun ini atau:

$$(H_{j2} - H_{j1}) K_2$$

H_{j2} = harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya

H_{j1} = harga jual per satuan produk yang sesungguhnya

K_2 = kuantitas atau volume produk yang sesungguhnya dijual tahun ini

Apabila $(H_{j2} - H_{j1})$ menunjukkan/menghasilkan angka positif berarti ada kenaikan harga yang berarti menunjukkan keadaan yang menguntungkan, sebaliknya bila negatif berarti ada penurunan harga jual dan menunjukkan keadaan yang merugikan.

Kuantitas produk yang dijual (*Sales Volume Variance*), yaitu adanya perbedaan antara kuantitas produk yang direncanakan/tahun sebelumnya dengan kuantitas produk yang sesungguhnya dijual (direalisasi). perubahan laba

kotor yang disebabkan oleh perubahan kuantitas/volume produk yang dijual dapat ditentukan dengan rumus :

$$(K_2 - K_1) H_{j1}$$

K_2 = Kuantitas penjualan yang sesungguhnya direalisasikan tahun ini.

K_1 = Kuantitas penjualan yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya .

H_{j1} = Harga jual per satuan produk yang dibudgetkan atau tahun sebelumnya sebagai standar.

Bila ($K_2 - K_1$) menghasilkan angka positif menunjukkan bahwa kuantitas produk yang sesungguhnya dijual lebih besar dari pada yang direncanakan, hal ini menunjukkan keadaan yang menguntungkan atau bagian penjualan bekerja lebih baik, sebaliknya bila menghasilkan angka negatif berarti penjualan turun dan menunjukkan keadaan yang merugikan. Perubahan harga pokok penjualan per satuan produk (*Cost Price Variance*), yaitu adanya perbedaan antara harga pokok penjualan per satuan produk (*Unit Cost*) menurut budget /tahun sebelumnya dengan harga pokok yang sesungguhnya. Untuk menentukan besarnya perubahan laba kotor yang disebabkan adanya perubahan harga pokok penjualan per satuan produk dapat ditentukan dengan rumus:

$$(HPP_2 - HPP_1) K_2$$

HPP_2 = Harga pokok penjualan yang sesungguhnya

HPP_1 = Harga pokok penjualan menurut budget/tahun sebelumnya

K_2 = kuantitas produk yang sesungguhnya dijual

Apabila ($HPP_2 - HPP_1$) menghasilkan angka positif berarti HPP mengalami kenaikan, kenaikan dalam sektor biaya menunjukkan keadaan yang merugikan, sebaliknya bila hasil negatif berarti biaya mengalami penurunan yang berarti pula menunjukkan keadaan yang menguntungkan. Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (*Cost Volume Variance*), yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas /volume yang dijual atau diproduksi. Rumus untuk menentukan besarnya perubahan laba bruto karena perubahan kuantitas harga pokok penjualan adalah:

(Kuantitas yang sesungguhnya - kuantitas menurut budget atau tahun sebelumnya) x harga pokok menurut budget atau tahun sebelumnya

$$(K_2 - K_1) HPP_1$$

K_2 = kuantitas produk yang sesungguhnya dijual/dihasilkan.

K_1 = kuantitas produk menurut budget/tahun Sebelumnya

HPP_1 = harga pokok penjualan per satuan barang menurut budget.

Apabila ($K_2 - K_1$) menghasilkan angka positif berarti kuantitas yang dijual/produksi bertambah (mengalami kenaikan), apabila kuantitas bertambah maka harga pokok penjualan akan mengalami kenaikan pula dan bertambahnya harga pokok penjualan menunjukkan keadaan yang tidak menguntungkan (merugikan). Sebaliknya bila hasilnya negatif berarti ada penurunan biaya dan menunjukkan keadaan yang menguntungkan.

2.7 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama dan Judul Penelitian	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1.	Indria Widyastuti, Dewi Mita (2018) ^[13] “Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan untuk Menentukan Harga Jual”	(1).Metode penelitian yaitu : deskriptif kualitatif	(1).Dalam proses perhitungan biaya bahan baku terdapat pihak yang berkaitan yaitu : <i>staff purchasing, Staff Accounting, Manager Produks</i> (2).Metode perhitungan bahan baku yaitu: FIFO (3).Perhitungan biaya bahan baku yaitu : Perhitungan untuk pemakaian material wire dilakukan dengan cara mengalikan harga wire per kilo gramnya dengan 1000 pcs produk.
2.	Siswadi Sululing dan Doddy Asharudin (2016) ^[14] “Analisis Harga Pokok Penjualan pada Laba di Apotek Kimia Farma No. 66 Luwuk”	(1). Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis deskriptif kualitatif yaitu untuk mengetahui analisis penentuan harga pokok penjualan. (2) metode yang digunakan adalah HPP, BTUD, LABA KOTOR, LABA BERSIH.	(1). Berdasarkan data pada Tabel 1, menunjukkan bahwa persediaan akhir Kimia Farma Apotek No. 66 Luwuk pada tahun 2013 sampai dengan 2014 mengalami fluktuaktif, demikian pula dengan pembelian bersih juga berfluktuaktif. (2) Dari Tabel 2, menunjukkan bahwa Harga pokok penjualan Kimia Farma Apotek No. 66 Luwuk pada tahun 2013 sampai dengan 2014 mengalami fluktuaktif. (3) Dari perhitungan tersebut di atas, dapat diketahui bahwa harga pokok penjualan pada Kimia Farma Apotek No. 66 Luwuk semester kedua tahun 2013 sebesar Rp.

			1.044.704.000
3.	Nini Astuti, Iskandar, Sabran (2018) ^[15] “Analisis Harga Pokok Penjualan pada Toko Kumala Elektrik.”	(1) Alat analisis data yang digunakan untuk mengetahui harga pokok penjualan pada Toko Elektronik Sinar Kumala di Tenggarong dengan menggunakan data persediaan dan penjualan serta pembelian kembali barang yang dibuat.	(1) Modal Kerja rata-rata yang dihasilkan pada tahun 2015 adalah sebesar Rp. 794.080.000. dan modal kerja rata-rata pada tahun 2016 adalah sebesar Rp.1,335.274.875 (2) Kecepatan perputaran modal kerja yang dihasilkan pada Toko Bangunan Sukarame pada tahun 2015 adalah sebanyak 1.75 kali dan tahun 2016 adalah sebanyak 1.24 kali atau lebih lambat sebesar 0,51 kali (3) Kebutuhan modal kerja yang diperlukan Pada Toko Bangunan Sukarame pada tahun 2015 perharinya adalah sebesar Rp.6.775.604 dan kebutuhan modal kerja tahun 2016
4.	Gunawan, Selamat Kurnia & Muhammad Siddik Hasibuan (2016) ^[16] . “ Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan Terbaik untuk UMKM.”	(1) Sampel-sampel dari UKM jamu Sari Akar.	Dari gambar 3 adalah tampilan form untuk memasukan segala jenis alat untuk melakukan proses produksi. Semua alat yang akan di proses akan dimasukan kedalam sistem untuk dapat membuat kalkulasi perhitungan dan didapat nilai penyusutan dari suatu alat tersebut, nilai penyusutan ini dibuat karean ada bahan yang tidak habis sekali pakai. Estimasi nilai penyusutan ini sebesar 10% sampai.

5.	Inka Febriana Safitri, Dian Nirmala Dewi, Irawan (2018) ^[17] . “Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan PT Grahaloka Healthcare.”	(1) pengelolaan dan analisis data yang digunakan yaitu deskriptif kuantitatif.	(1) Jumlah harga pokok penjualan PT Grahaloka Healthcare adalah pada bulan Juni 2018 adalah Rp1.388.051.057 (2) Metode pencatatan yang digunakan oleh perusahaan adalah metode perpetual, yaitu harga pokok penjualan dicatat setiap terjadi transaksi penjualan dengan nominal yang diperoleh dari kartu stok (3) Pencatatan biaya Ongkos angkut pembelian barang dangang maupun ongkos angkut penjualan yang dicatat didalam akun biaya pake (4) Harga pokok penjualan PT Grahaloka Healthcare menggunakan pencatatan metode perpetual.
----	--	--	--

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2015:3)^[18]. Tujuan adanya metode penelitian ini untuk memberikan gambaran kepada peneliti tentang bagaimana penelitian dilakukan, sehingga permasalahan dapat diselesaikan.

3.1 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini bertempat pada PT Central Keramik yang beralamat di jl. Garuda desa Babakan rt.04 rw.01 kabupaten Tegal.

3.2 Waktu Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 5 bulan, terhitung dari bulan Januari sampai dengan Juni 2021.

3.3 Jenis Data

Jenis data dibedakan menjadi dua, yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Penelitian ini menggunakan kedua jenis data tersebut, yaitu jenis data yang berupa kualitatif dan kuantitatif.

1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang berbentuk kalimat, kata atau gambar (Sugiyono, 2015:23)^[18]. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti wawancara dengan Bapak Kepala Divisi Administrasi PT. Central Keramik.

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif menurut Suliyanto (2005:135)^[19] yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran. Data kuantitatif yang digunakan dalam penelitian ini seperti laporan keuangan harga pokok penjualan pada PT. Central Keramik mulai dari tahun 2016 sampai dengan tahun 2020.

3.4 Sumber Data

Data penelitian terdiri dari data primer dan data sekunder. Adapun sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Data Primer

Data Primer menurut Suliyanto (2005:131)^[19] adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti wawancara kepada Bapak Kepala Devisi Administrasi PT. Central Keramik, teknik yang dapat digunakan penulis untuk mengumpulkan data primer.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahannya (Harahap, 2013:16)^[20]. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara, data ini diperoleh dari catatan-catatan atau dokumen di PT Central Keramik dan juga dari studi pustaka untuk mencari teori-teori yang sesuai. Data sekunder dalam penelitian ini digunakan untuk memperkuat data primer yang didapat dan melengkapi data primer.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan secara langsung maupun tidak langsung (Riyanto, 2010:96)^[21]. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada PT Central Keramik dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

2. Wawancara

Interview atau wawancara merupakan metode pengumpulan data yang menghendaki komunikasi langsung antara penyelidik dengan subyek atau responde (Riyanto, 2010:82)^[21]. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.

3. Studi Pustaka

Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012:291)^[22] merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur-literatur ilmiah.

3.6 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah metode dengan pendekatan kuantitatif yaitu analisis deskriptif yang didasarkan pada penggambaran yang mendukung analisa tersebut. Analisis ini menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas dan natural setting yang holistik, kompleks, dan rinci yang sifatnya menjelaskan secara uraian dalam bentuk kalimat.

Teknik analisis data mempunyai prinsip yaitu untuk mengolah data dan menganalisis data yang terkumpul menjadi data yang sistematis, teratur, terstruktur, dan mempunyai makna. Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014:246-253)^[23] mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu:

1. *Data Reduction* (Reduksi Data). Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Semakin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah data akan

semakin banyak, kompleks dan rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan analisis data melalui reduksi data. Mereduksi data berarti merangkum, meneliti hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya.

2. *Data Display*. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dalam hal ini peneliti akan menyajikan data dalam bentuk teks, untuk memperjelas hasil penelitian maka dapat dibantu dengan mencantumkan table atau gambar.
3. *Conclusion Drawing/Verivication*. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal, tetapi mungkin juga tidak, karena sepeerti telah dikemukakan bahwa masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif masih bersifat sementara dan akan berkembang setelah penelitian berada di lapangan. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori.

Analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja

dengan data, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskannya apa yang dapat diceritakan orang lain. Peneliti menggunakan teori yang ada dengan kenyataan yang terjadi di lapangan guna mengambil suatu kesimpulan dari penelitian terhadap pelaksanaan teori dan praktik lapangan. Metode berfikir yang peneliti gunakan dalam merumuskan kesimpulan akhir dari tugas akhir ini yaitu dengan cara berfikir induktif. Berfikir induktif adalah cara berfikir berdasarkan fakta-fakta yang khusus dan konkrit yang ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum (Moleong, 2009:257)^[24].

Metode yang digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah metode dengan pendekatan kualitatif yaitu analisis deskriptif yang didasarkan pada penggambaran yang mendukung analisa tersebut. Analisis ini menekankan pada pemahaman mengenai masalah-masalah dalam kehidupan sosial berdasarkan kondisi realitas dan natural setting yang holistik, kompleks, dan rinci yang sifatnya menjelaskan secara uraian dalam bentuk kalimat.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Central Keramik yang beralamat di Jl. Garuda kecamatan Kramat kelurahan Kemantran kabupaten Tegal. Kegiatan dilakukan dengan waktu penelitian mulai dari bulan tanggal 1 – 31 Maret 2021. PT Central Keramik menerapkan 7 hari kerja dari hari senin sampai dengan minggu atau *full time*, karena penulis merupakan karyawan PT Central Keramik sendiri maka diijinkan bekerja dan melakukan praktik kerja lapangan, untuk jam kerja sendiri mulai dari pukul 08.00 sampai pukul 17.00. Karena penulis merupakan *Supervisor* penjualan dan pembelian barang dagang, maka untuk pengambilan data tidak terlalu sulit karena penulis yang memegang data penjualan dan pembelian itu sendiri.

PT Central Keramik, dalam perhitungan persediaan menggunakan metode Rata-rata Tertimbang (*Weighted Average*) dimana semua persediaan barang yang keluar untuk dijual dan produksi dibebani dengan harga pokok rata-rata. Nilai persediaan akhir ditentukan melalui pemeriksaan stok fisik (*physical stock-take*). Berikut ini adalah data persediaan dan pembelian PT Central keramik :

Transaksi PT.Central Keramik untuk tipe granit Top Gress HK6200 bulan Maret 2021, memiliki persediaan awal 150 dus dengan harga Rp 25.500.000.

Peneliti melakukan analisis terhadap penentuan Harga Pokok Penjualan PT Central Keramik dengan menyajikan data sebagai berikut:

Transaksi PT.Central Keramik untuk tipe granit Top Gress HK6200 bulan Maret 2021, memiliki persediaan awal 150 dus dengan harga Rp 25.500.000.

Tabel 3.1

Daftar transaksi granit tipe Top Gress HK 6200
CV. Central Keramik bulan Maret 2021

Tanggal	Transaksi	Qty/Dus	Price	Jumlah
1	Penjualan	5	200.000	1.000.000
2	Penjualan	8	200.000	1.600.000
4	Penjualan	17	200.000	3.400.000
5	Pembelian	200	180.000	36.000.000
5	Penjualan	20	210.000	4.200.000
6	Penjualan	84	210.000	17.640.000
12	Penjualan	53	210.000	11.130.000
23	Penjualan	4	200.000	800.000
24	Penjualan	18	200.000	3.600.000
25	Penjualan	10	200.000	2.000.000
29	Penjualan	9	200.000	1.800.000

	Qty/Dus	Jumlah
Total penjualan	228	46.170.000
Total pembelian	200	36.000.000

Sumber: Diperoleh dari data PT Central Keramik

Rumus HPP yang di gunakan adalah Rata-rata Tertimbang (*weighted average*)

$$\text{HPP per Unit} = (\text{Rp Saldo awal} + \text{Rp Pembelian}) : (\text{Qty saldo awal} + \text{Qty pembelian})$$

$$\text{Total HPP yang terjual} = \text{HPP per Unit} \times \text{Qty Terjual}$$

Saldo Akhir = Saldo Awal + Pembelian – Penjualan

HPP per Unit penjualan 01 Maret 2021:

HPP per Unit = (Rp 25.500.000 + 0) : (150 + 0)

HPP per Unit = Rp 25.500.000 : 150

Rp 170.000/dus

Total Harga Pokok Penjualan terjual :

Rp 170.000 x 5 = Rp 850.000

Saldo Akhir :

Rp 25.500.000 + 0 – Rp 850.000

Rp 24.650.000

Tabel di bawah ini adalah semua transaksi periode 1-31 Maret 2021, menggunakan metode HPP Rata-rata Tertimbang.

Tabel 3.2 Daftar transaksi menggunakan metode HPP rata-rata tertimbang

Tanggal	Saldo awal		pembelian			penjualan			Saldo akhir	
	Qty	Rp	Qty	Rp	Hpp/Unit	Qty	Rp	Hpp/Unit	Qty	Rp
01/03/2021	150	25.500.000				5	170.000	850.000	145	24.650.000
02/03/2021	145	24.650.000				8	170.000	1.360.000	137	23.290.000
04/03/2021	137	23.290.000				17	170.000	2.890.000	120	20.400.000
05/03/2021	120	20.400.000	200	180.000	36.000.000	20	176.250	3.525.000	300	52.875.000
06/03/2021	300	52.875.000				84	176.250	14.805.000	216	38.070.000
12/03/2021	216	38.070.000				53	176.250	9.341.250	163	28.728.750
23/03/2021	163	28.728.750				4	176.250	705.000	159	28.023.750
24/03/2021	159	28.023.750				18	176.250	3.172.500	141	24.851.250
25/03/2021	141	24.851.250				10	176.250	1.762.500	131	23.088.750
29/03/2021	131	23.088.750				9	176.250	1.586.250	122	21.502.500
	Total		200		36.000.000	228		39.997.500		

Sumber: Diperoleh dari data PT Central Keramik

Rangkuman transaksi dengan metode HPP rata-rata tertimbang periode 1-31

Maret 2021

Tabel 3.3 Rangkuman transaksi dengan metode HPP rata-rata tertimbang

keterangan	Qty/Dus	Jumlah
Saldo Awal	150	25.500.000
Pembelian	200	36.000.000
Penjualan	228	39.970.500
Saldo Akhir	122	20.740.000

Sumber: Diperoleh dari data PT Central Keramik

Dari perhitungan tersebut diatas ,dapat diketahui bahwa Harga Pokok Penjualan granit Top Gress HK 6200 di PT Central Keramik pada bulan Maret 2021 sebesar Rp 39.973.500.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis bahas pada bab sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pencatatan serta sistem akuntansi yang diterapkan oleh PT Central Keramik masih manual dan sederhana. Transaksi yang dicatat hanya yang berkaitan dengan penerimaan kas dari penjualan dan pengeluaran kas atas biaya-biaya yang terjadi tanpa mencatat terutama Harga Pokok Penjualan.
2. Harga Pokok Penjualan hanya menggunakan sistem persentase dari harga pokok pembelian tanpa menggunakan metode akuntansi.
3. Laba yang dihasilkan dari PT Central Keramik tergolong sudah cukup besar mengingat sistem marketing yang masih minim. Jadi dapat dikatakan bagian operasional dapat menekan biaya dengan baik.
4. Tingkat penentuan harga pada PT Central Keramik sudah baik karena selalu mendapatkan laba yang cukup besar atas penjualan yang terjadi

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas saran yang dapat penulis berikan kepada PT Central Keramik adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya PT Central Kermik agar segera menggunakan sistem komputerisasi sehingga mempermudah proses penjualan dan pembelian suatu barang, agar

lebih efisien dalam mengelola data, meminimalisir kehilangan data, mempermudah dalam melakukan transaksi dan lebih terstruktur.

2. Untuk memaksimalkan laba sebaiknya PT Central Keramik menggunakan sistem akuntansi terutama untuk menentukan Harga Pokok Penjualan dengan metode rata-rata terimbang agar lebih memudahkan perhitungan jika terjadinya perubahan jumlah persediaan barang, baik karna pembelian maupun karena adanya penjualan yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdullah, M. (2014). *Manajemen dan Evaluasi Kinerja Karyawan*. Aswaja Pressindo. Yogyakarta.
- [2] Sinaga, Vincentius Andy Candra. (2019). Pelaksanaan Tugas dan Fungsi Dinas Tenaga Kerja Pekanbaru di Kota Pekanbaru Tahun 2017-2018. *JOM FISIP, Vol. 6, Edisi II Juli-Desember 2019:1-15*.
- [3] Mulyadi. (2008). *Perhitungan Harga Pokok Produksi*, Makalah STIE Pandu Madania. Bogor. Ony, W., Anggadini, S. D., & Firdaus, D. W. (2012). *Akuntansi Biaya*, Penerbit Graha Ilmu. Yogyakarta
- [4] E. Kieso, Donal , Jerry J. Weygandt dan Teery D. Warfield., 2007. *Intermediate Accounting*. Edisi 12 : Oleh Erlangga.
- [5] Yusuf, Haryono AL. 2007. *Dasar-dasar Akuntansi 1*. Jilid 1 Edisi kelima. Yogyakarta. STIE YKPN.
- [6] 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.
- [7] Mulyadi. (1992) *Akuntansi Biaya*, edisi 5 Cetakan. Penerbit STIE YKPN Yogyakarta
- [8] Widyawati. (2013) *Akuntansi Biaya*. Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- [9] Juan Ng Eng dan Tri Wahyuni Ersa. (2012) *Standar Akuntansi Keuangan edisi II*. (Terjemahan Oleh Biro Bahasa Alkemis). Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- [10] Rainbow, Cecily A. Dan Michael R. Kinney. (2011) *Akuntansi Biaya : Dasar dan Pengembangan edisi VII*. (Terjemahan oleh Hilman Rahmat). Jakarta Selatan : Salemba Empat.
- [11] Suwardjono. (2013) *Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan edisi III*. Yogyakarta: BPFE..
- [12] Munawir, S. (2010) *Analisa Laporan Keuangan edisi IV*. Yogyakarta : Liberty.
- [13] Indria Widyastuti, Dewi Mita (2018) “*Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan untuk Menentukan Harga Jual*”. *Jurnal Moneter*, Program Studi Akuntansi, Universitas AMK BSI Jakarta. Vol. V No.1 April 2018.
- [14] Sululing, S., & Asharudin, D. (2016). *Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba di Apotik Kimia Farma No.66 Luwuk*. *Jurnal Ekonomi*, 21(1), 23–42.

- [15] Astuti Nini, Iskandar, Sabran (2018) “*Analisis Harga Pokok Penjualan pada Toko Kumala Elektrik.*” *Jurnal Ekonomi*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Kutai Kartanegara. Vol 18 No.1 Juni 2018..
- [16] Gunawan, dkk. (2016). “ Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan Terbaik untuk UMKM.” *Jurnal Teknovasi*, Program Studi Teknik Komputer Universitas Politeknik LP3I Medan. Vol. 03 No.2 2016, 10-16 ISSN: 2355-701X.
- [17] Febriana, S. i. dkk (2018). “*Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan*” PT Grahaloka Healthcare.”
- [18] Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta. Bandung.
- [19] Suliyanto. (2005). *Metode Riset Bisnis. Penerbit Andi*. Yogyakarta.
- [20] Harahap, Sofyan Syafri, (2013). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Rajawali Pers. Jakarta.
- [21] Riyanto, Yatim. (2010). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Penerbit SIC. Surabaya..
- [22] Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi Dilengkapi R & D*. Alfabeta. Bandung.
- [23] Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Alfabeta. Bandung.
- [24] Moleong, Lexi J. (2009). *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosda Karya. Bandung.

Lampiran 1

BUKTI PENERIMAAN BARANG (DELIVERY ORDER)

PT MULIAKERAMIK INDAHRAJA
 Head Office : Alkum Mulia, L18, Jl. HR. Rasuna Said Kav. B 10-11, Setia Budi, Jakarta Selatan 12910 - DKI Jakarta, Indonesia
 Factory : Kompleks Mulia Industri, Jl. Raya Tegul Gede, Lemahabang, Cikarang - Bekasi 17550, Telp. 8935709, Fax. 8935709

DELIVERY ORDER - LOCAL

Sold To Party: **EKA GUNAYAMA MANDIRI** Ship To Party: 1215874
 QQ 1100025
PT AKURINDO WIJAYA AGUNG
 DESA KEMANTAN, 085290858016
 KRANAT, TEGAL - 52181

No./Date DO : 3170163305 / 29.07.2021
 No./Date CPO : 3533/AWJT/21 / 29.07.2021
 Vessel : Truck fronton/8967300
 Transporter :

No.	No. SO	CODE	DESCRIPTION OF GOODS	BATCH	SIZE	GRADE	UNIT	QTY
1	2170208075	SI-9A-PURE09AC3800	PURE WHITE	0000315	40X40; 9mm	3	BOX	960
2	2170208075	SK-8A-003707ACPA99	ARTIC WHITE	L-22115	30X30; 8mm	P/COK	BOX	1.188

Trucking : TRITUNGGA MAHESA JAYA

NOTE : 08132926660 WIDAGDO

PT. MULIA INDUSTRI
TELAH DITIMBANG
KELUAR

Total Quantity : 2.148 BOX - 18.878 PC - 2.148 M2 - 24 PAL - 31.608.300 KG Shipment No: 6032526170

Warehouse Driver Security Customer (Stempel & ttd)

Nama : Tudi Indrasasana Nama : AAN Nama : Nama :
 Tgl : 29.07.2021/16:11:46 Tgl : Tgl : Tgl :

1/6 Customer GANIS.1-1

PT. CONCORD INDUSTRY

delivery Order

Cust ID: (KGB) PT. KREASI GRAHA BANGUNAN ✓
 Addr: PO-CRZ/2021/VII/026 ✓
 Tel: ✓
 Fax: ✓
 address: RUKO BOULEVARD ARCADE KAWASAN INDUSTRI, JLMETRO 1 BLOK CC3-D NO.18 PASIRSARI CIKARANG SELA ✓

Date: 2021/07/25
 RefC: 21072509
 Page: 1

Sales: RIDUWAN
 Proj ID: CENTRAL LOGAM JAYA ✓
 Currency: IDR

No	Item NO.	Item/Spec	Gwn	Qty	Unit	Price	Amount	Remark
1	K52H001 57N1 ✓	STAIN BROWN ✓	0000	210.00	M2	✓	✓	✓
2	K52H002 62N1 ✓	STAIN GREY ✓	0000	244.00	M2	✓	✓	✓
3	K55H015 56N1 ✓	MOSCOW GREY ✓	0000	240.00	M2	✓	✓	✓
4	K55H016 58N1 ✓	MOSCOW CREAM ✓	0000	160.00	M2	✓	✓	✓
5	K55H017 61N1 ✓	MOSCOW BROWN ✓	0000	160.00	M2	✓	✓	✓
6	K52H016 58N1 ✓	RENNO GRIS ✓	0000	288.00	M2	✓	✓	✓
7	K52H009 62N1 ✓	ROCKSTONE BROWN ✓	0000	96.00	M2	✓	✓	✓
8	K52H017 61N1 ✓	CASSANO BASIC GREY ✓	0000	96.00	M2	✓	✓	✓
<Blank>								

Qty Total: 1,494.00
 Total: 25157
 Tax: ✓
 Sub Total: ✓
 Plus: ✓
 Total Amount: ✓

Date: 2021/07/25
 Qty Total: 1,494.00
 Acc Date: 2021/07/25
 Pre-payment Date: 2021/07/25

Notes: PO: PO-CRZ/2021/VII/026 SHIP TO: CENTRAL LOGAM ✓

Prepared by: Approval by: Security by: Shipper by: Receiver by:

