

ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DI PT CENTRAL KERAMIK

Regita Puspa Pramesetri

Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama Kota Tegal.

Pembimbing I: Hetika,S.Pd,M.Si, Ak, CAAT., Pembimbing II : Anita Karunia,SE,M.Si

Korespondensi Email: Regitapuspa228@gmail.com

Abstrak

Regita Puspa Pramesetri. 2021. Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT Central Keramik. Program Studi Diploma III Akuntansi, Politeknik Harapan Bersama Tegal. Pembimbing I: Hetika, S.Pd,M.Si., Ak., CAAT; Pembimbing II : Anita Karunia, S.E.,M.Si.

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.

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 pembahsan tugas akhir penulis mengevaluasi harga pokok penjualan dengan menggunakan metode rata-rata terimbang, 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 kan digunakan oleh manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan dimasa mendatang.

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

Analysis of Cost of Goods Sold (HPP) at PT Central Keramik

Abstract

Pramesetri, Regita Puspa. 2021. *Analysis of Cost of Goods Sold (HPP) at PT Central Keramik. Study Program: Accounting Associate Degree, Harapan Bersama Politeknik. Advisor: Hetika, S.Pd, M.Si, Ak, CAAT; Co-Advisor: Anita Karunia, S.E., M.Si*

Cost of Goods Sold (HPP) is a term to describe the total direct cost expenditure by a company arising from goods or service produced, and sold in business activities within a period, generally monthly or annually. 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, Weighted Average method, Profit.*

I. PENDAHULUAN

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.

II. METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif.

Data kuantitatif menurut Suliyanto (2005:135) 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.

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

Waktu dan Tempat Penelitian

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

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). 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). 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) 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.

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) 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 seperti 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).

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.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

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.

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

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

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

$$\text{Saldo Akhir} = \text{Saldo Awal} + \text{Pembelian} - \text{Penjualan}$$

HPP per Unit penjualan 01 Maret 2021:

$$\text{HPP per Unit} = (\text{Rp } 25.500.000 + 0) : (150 + 0)$$

$$\text{HPP per Unit} = \text{Rp } 25.500.000 : 150$$

$$\text{Rp } 170.000/\text{dus}$$

Total Harga Pokok Penjualan terjual :

$$\text{Rp } 170.000 \times 5 = \text{Rp } 850.000$$

Saldo Akhir :

$$\text{Rp } 25.500.000 + 0 - \text{Rp } 850.000$$

$$\text{Rp } 24.650.000$$

tgl	Saldo awal Qty/Rp	Sell In Qty/Rp/ HPP	Sell Out Qty/Rp/ HPP	Saldo akhir Qty/Rp
1	150/ 25.000		5/170/ 850	145/ 24.650
2	145/ 24.650		8/170/ 1.360	137/ 23.290
4	137/ 23.290		17/170/ 2.890	120/ 20.400
5	120/ 20.400	200/180/ 36.000	20/176/ 3.525	300/ 52.875
6	300/ 52.875		84/176/ 14.805	216/ 38.070
12	216/ 38.070		53/176/ 9.341	163/ 28.728
23	163/ 28.728		4/176/ 705	159/ 28.023
24	159/ 28.023		18/176/ 3.172	141/ 24.851
25	141/ 24.851		10/176/ 1.760	131/ 23.080
29	131/ 23.088		9/176/ 1.586	122/ 21.502

	total	200	36.000	228,39.997
--	-------	-----	--------	------------

Rangkuman transaksi dengan metode HPP rata-rata tertimbang periode 1-31 Maret 2021.

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.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

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

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 tertimbang agar lebih memudahkan perhitungan jika terjadinya perubahan jumlah persediaan barang, baik karna pembelian maupun kerena adanya penjualan yang dilakukan.

V. UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada semua pihak yang berperan dalam penelitian ini, sehingga penelitian ini dapat dituangkan dalam bentuk tulisan.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Suliyanto. (2005). *Metode Riset Bisnis*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Manajemen*. Alfabeta. Bandung.

- Riyanto, Yatim. (2010). *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Penerbit SIC. Surabaya..
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Alfabeta. Bandung.
- Moleong, Lexi J. (2009). *Metode Penelitian Kualitatif*. Remaja Rosda Karya. Bandung.

