

ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP LABA RUGI (STUDI KASUS BISNIS EATLUMA)

Fanny Putri Dewi Puji Astutik, Nur Aini, Soesilawati Soema Atmadja
STIE Mahardhika Surabaya
E-mail: vanip9451@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap laba rugi pada bisnis EatLuma. Berdasarkan permasalahan yang ada, dalam menentukan harga pokok penjualan produk ini tidak hanya mengacu pada harga rata-rata pasar, karena harga bahan baku di setiap daerah berbeda-beda, apalagi pada waktu-waktu tertentu harga bahan baku bisa naik. Apabila tidak dilakukan perubahan dan inovasi pada produk, saat harga bahan baku meningkat, dengan harga pokok penjualan yang telah ditentukan dapat berdampak pada keuntungan. Padahal, setiap bisnis pasti memiliki tujuan utama yaitu mencapai profit oriented. Sebelum menentukan harga pokok penjualan, pelaku bisnis harus menganalisis terlebih dahulu, apakah harga pokok penjualan sudah ditentukan, produk yang dijual bisa mendapatkan keuntungan yang maksimal. Setelah dianalisis menggunakan analisis deskriptif, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan pada bisnis EatLuma dapat mengalami peningkatan setiap minggunya, hal ini terlihat dari data penjualan selama kurang lebih dua bulan. Dengan ini, bisnis EatLuma dapat membuktikan bahwa dengan menjaga rata-rata harga pokok penjualan dapat menembus pasar yang kompetitif.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Laba Rugi

PENDAHULUAN

Di era saat ini, perkembangan teknologi informasi sangat berkembang pesat serta jangkauannya yang begitu luas. Tentu hal tersebut juga berpengaruh terhadap gaya hidup masyarakat modern dengan mempermudah dalam melakukan

aktivitas, salah satunya adalah aktivitas jual beli dan juga mempermudah mendapatkan sesuatu secara instan. Apalagi dimasa pandemi saat ini permintaan terhadap ketersediaan makanan juga meningkat, hal tersebut mengundang para investor dalam mengembangkan suatu bisnis,

khususnya bisnis kuliner yang saat ini sedang marak-maraknya.

Di samping itu dalam menjalankan suatu bisnis maupun usaha pasti memiliki tujuan utama, tujuan utamanya yakni memaksimalkan laba dan meminimalkan kerugian. Jadi sebelum mendirikan suatu usaha para pelaku usaha pasti akan mempertimbangkan segala macam resiko untuk mencapai *profit oriented*. Agar semua itu dapat tercapai para pelaku usaha harus menetapkan rata-rata harga jual, serta mempertimbangkannya dengan biaya produksi. Agar keduanya bisa seimbang, karena keduanya memiliki peran penting sebagai faktor penentu laba.

Dengan menetapkan harga jual yang tepat dapat meningkatkan penjualan, meningkatkan permintaan, mempertahankan posisi pasar terhadap pesaing, meningkatkan laba.

Menurut *Firdaus, Wasilah dan Catur (2019)*, dalam menjalankan kegiatan manajemen agar dapat mencapai tujuan yang telah ditentukan bisa dengan sistem pengendalian. Kemudian hasil yang telah diperoleh dibandingkan, agar sesuai dengan yang diharapkan. Untuk mengetahui nilai efisiensi dalam usaha, maka perlu adanya perbandingan antara hasil yang sudah ditetapkan dengan anggaran yang sudah disusun, agar memperoleh laba

dari penjualan produk. Selain itu, para manajer dapat mengadakan tindakan perbaikan jika terdapat penyimpangan-penyimpangan yang tidak diinginkan yang timbul dari hasil perbandingan tersebut.

Dengan adanya akuntansi biaya dapat memberikan informasi mengenai biaya guna untuk membandingkan pendapatan dari berbagai tindakan yang dapat dipilih oleh manajemen. Dengan adanya informasi yang ada, pihak manajemen dapat menentukan keputusan perencanaan yang menyangkut beberapa masalah, seperti: Merancang produk baru, Meneruskan atau menghentikan produksi produk, Menerima dan mengurangi pesanan-pesanan tertentu, Membeli atau memproduksi sendiri, Menjual produk secara langsung atau memprosesnya lebih lanjut.

Bisnis EatLuma adalah salah satu bisnis rumahan atau *Homemade* yang didirikan oleh mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya, bisnis ini termasuk dalam kategori kuliner yaitu produk lumpia dengan isian wortel, kecambah, bengkoang dan ayam yang tepatnya berlokasi di Jl. Bendul Merisi Gang Besar Selatan No. 43D Surabaya. Menurut *Deri (2018)*, usaha makanan lumpia adalah salah satu bisnis yang

dikembangkan saat ini, mengingat bisnis ini masih belum banyak, bahkan dikota-kota besar pun seperti Surabaya. Hal tersebut dikarenakan harga jual per pcs-nya masih sedikit mahal, hal ini juga dipengaruhi oleh harga bahan baku yang naik turun, serta tingkat kesulitan dalam proses pembuatannya, sehingga masih belum bisa dijangkau semua kalangan. Maka dari itu perlu adanya sedikit inovasi terhadap produk lumpia tersebut, seperti mengurangi ukurannya, sehingga masih dapat menurunkan harga jualnya, agar dapat dijangkau oleh semua kalangan.

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis lumpia saat ini masih perlu dikembangkan, karena jumlahnya yang masih belum begitu banyak, hal tersebut dikarenakan tingginya harga jual pada produk lumpia yang berpengaruh terhadap jumlah permintaan. Hal ini didasari oleh masalah naik turunnya harga bahan baku dan tingkat kesulitan dalam memproduksinya.

METODE PENELITIAN

Dalam hal ini Bisnis EatLuma menggunakan metode analisis deskriptif, guna untuk mengetahui Harga Pokok Penjualan. Kemudian data-data tersebut di analisis dengan menghitung data kuantitatif dan dinyatakan dengan data

kualitatif untuk mengetahui hasil dari masalah-masalah tersebut sehingga dapat ditarik kesimpulan dari analisis yang ada.

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah hasil keseluruhan dari beban pengeluaran yang dilakukan oleh seorang pelaku usaha dalam menghasilkan produk atau jasa pada bisnis yang mereka jalankan. Dalam menghitung HPP bisa dilakukan secara keseluruhan dari aspek pengeluaran yang telah dimasukkan. Total HPP harus dimasukkan kedalam pembukuan secara keseluruhan. Dalam hal ini, HPP masuk dalam laporan laba rugi (*income statement*) sebab berpengaruh terhadap keuntungan sebuah bisnis. Itulah alasan mengapa perhitungan HPP harus dilibatkan pada laporan pengeluaran.

Penjualan ialah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari konsumen, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar konsumen dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga sehingga menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Laporan Laba Rugi dibuat untuk menghitung perolehan laba bersih yang didapat perusahaan dengan mengurangi keseluruhan total pengeluaran dari total pendapatan, tentunya hal ini sesuai

dengan yang ada pada [jurnal umum](#). selain itu perhitungan ini juga dapat digunakan untuk menunjukkan profitabilitas kepada investor serta kreditor yang memiliki kepentingan di dalam perusahaan, serta mengetahui seberapa efisien perusahaan dalam menghasilkan laba dari total pendapatan. Tentu hal ini menjadi pertimbangan dalam mengambil sebuah keputusan terkait laporan yang akan ditetapkan untuk kedepannya. Akun pendapatan dan pengeluaran bisa dibagi untuk menghitung laba kotor serta pendapatan dan kerugian dari operasional.

PEMBAHASAN

EatLuma adalah salah satu bisnis kuliner, yang mana termasuk dalam

kategori makanan ringan, EatLuma adalah salah satu bisnis rumahan atau homemade yang berlokasi di Jl. Bendul Merisi Gang Besar Selatan No. 43D Surabaya. Lumpia ini sendiri terdiri dari bahan baku utama yakni kulit lumpia lalu diisi dengan isian wortel, kecambah, bengkoang dan daging ayam. Bisnis EatLuma sendiri sudah berdiri sejak kurang lebih dua bulan yang lalu. Berdasarkan data yang sudah diperoleh dari hasil observasi dan analisa, penetapan Harga Pokok Penjualan bisnis EatLuma masih mengacu pada harga rata-rata pasar, sehingga pada waktu tertentu ketika harga bahan baku sedang mengalami fluktuasi atau naik, hal tersebut berpengaruh terhadap perolehan laba bisnis EatLuma.

Tabel 1. Gambar Produk

Gambar	Keterangan
1. 	Logo produk
2. 	Produk dan kemasan

Tabel 2. Bahan Baku

No.	Material	Quantity	Price	Jumlah
-----	----------	----------	-------	--------

1	Kulit lumpia	8 bks	12	72
2	Ayam	4 kg	28	84
3	Wortel	2 kg	10	15
4	Tauge / Kecambah	5 bks	2.5	15
5	Bawang Merah	1 ½ kg	25	37.5
6	Bawang Putih	1 kg	20	20
7	Daun Bawang	8 ikat	5	40
8	Penyedap	1 bks	20	20
9	Daun Prei	8 ikat	4	32
10	Seledri	6 ikat	4	24
11	Minyak	4 ltr	13	52
12	Saus Sambal	3 bks	5	15
13	Telur	½ kg	6	6
14	Maizena	1 bks	2.5	2.5
15	Cabe	2 kg	24	24
16	Bengkoang	2 kg	15	15
17	Garam	2 bks	2	2
18	Gula	½ kg	6	6
	Total			482

Tabel 3. Daftar Penjualan

Minggu ke-	Nama Pelanggan	Harga (Rp)	Jumlah	Total (Rp)
1	Nurul	3	5	15
	Erni	3	10	30
	Kiki	3	10	30
2	Dian	3	7	21
	Kiki	3	3	9
	Luluk	3	5	15
	Ninik	3	5	15
3	Nurul	3	2	6
	Stevanus	3	3	9
	Iga	3	8	24
	Putri	3	2	6
	Sandra	3	5	15
	Fanny	3	3	9

	Dian	3	5	15
	Luluk	3	2	6
4	Nurul	3	5	15
	Nia	3	5	15
	Putri	3	7	21
	Kiki	3	3	9
	Indah	3	3	9
	Nur aini	3	10	30
5	Dinda	3	6	18
	Stevanus	3	4	12
	Hanum	3	5	15
	Iga	3	5	15
	Kiki	3	10	30
	Nurul	3	10	30
6	Erni	3	3	9
	Fanny	3	2	6
	Kiki	3	6	18
	Indah	3	9	27
	Putri	3	10	30
	Nisa	3	15	45
	Sandra	3	5	15
7	Nisa	3	30	90
	Endah	3	10	30
	Jesika	3	5	15
	Vanyka	3	3	9
	Silvi	3	3	9
	Putri	3	9	27
	Sandra	3	10	30
8	Ikha	3	40	120
	Luluk	3	6	18
	Nisa	3	4	12
	Nurul	3	20	60
	Dinda	3	15	45
	Stevanus	3	5	15
	Total			1.164.000

Tabel 4. Daftar Pembelian

No.	Material	Quantity	Price (Rp)	Jumlah (Rp)
1	Pakacging	400	200	80
2	Stiker	4 m	2	80
3	Kantong plastik	2 bks	15	30
	Total			190

Tabel 5. Laporan Pada Aspek Pendapatan

Perhitungan Harga Jual			
Modal usaha			3500.000
Bahan Baku		428.000	
Bahan Pelengkap:			
Pakacging 400 pcs	80.000		
Gas 2 tabung	36.000		
Stiker 4 m	80.000		
Kantong plastik 2 bungkus	<u>30.000</u>		
Jumlah Bahan Pelengkap		<u>226.000</u>	
Jumlah Bahan Jadi			<u>708.000</u>
Laba Kotor			2.792.000

$$AVC = VC / Q$$

$$= \text{Rp } 708.000 / 400$$

$$= \text{Rp } 1.770$$

$$AVC = \text{Average Variable Cost}$$

$$VC = \text{Variable Costs}$$

$$Q = \text{Quantity}$$

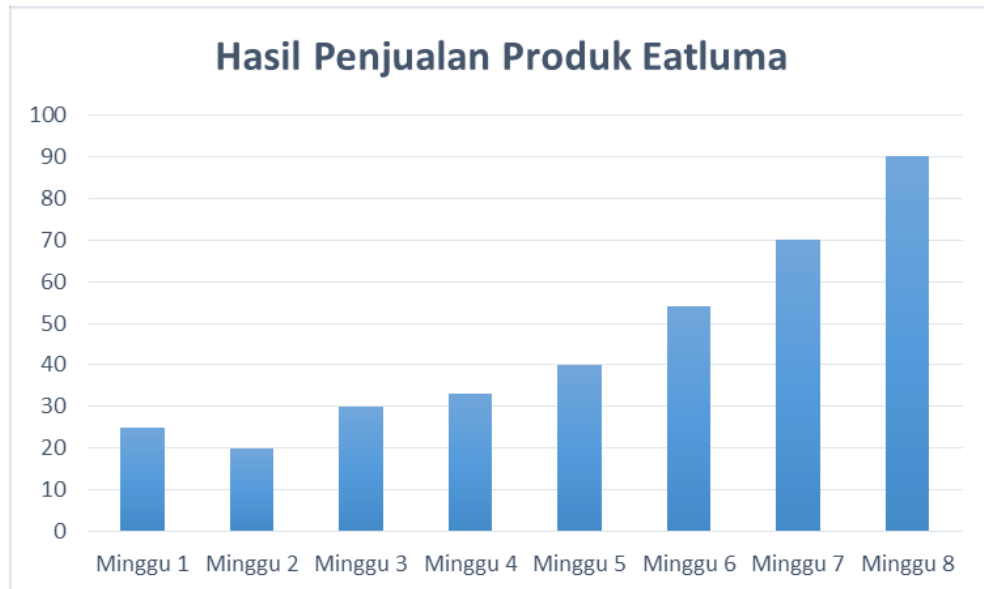
Jadi, rata-rata harga per pcs produk lumpia Eatluma adalah Rp 1.770,

Semen Harga Jual yang sudah ditetapkan per pcs adalah Rp 3.000.

Tabel 6. Laporan Laba Rugi

Analisa Laporan Laba Rugi	
Pendapatan dari penjualan	Rp 1.200.000
Biaya produksi	<u>(Rp 708.000)</u>
Laba kotor	Rp 492.000
Biaya tenaga kerja	0
Biaya listrik	<u>(Rp 50.000)</u>
Laba bersih sebelum pajak	<u>Rp 442.000</u>

Gambar 1. Diagram Penjualan



Penjualan bersih dan biaya operasional memiliki peran penting dalam menjalankan suatu bisnis, guna untuk mengukur tingkat laba yang diperoleh dari hasil penjualan.

Dari perhitungan diatas dapat terlihat bahwa selama proses penjualan yang berjalan kurang lebih dua bulan, dari minggu ke satu sampai minggu ke delapan jumlah permintaan akan produk lumpia dari EatLuma mengalami kenaikan, setelah dianalisa dari data-data sebelumnya hal tersebut dikarenakan harga jualnya yang memang tidak terlalu mahal, sehingga membuat produk lumpia ini dapat dibeli oleh semua kalangan, selain itu cita rasanya yang memang sudah sesuai dengan lidah masyarakat sekitarnya, membuat produk ini memiliki nilai tambah.

KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan diatas dapat disimpulkan bahwa penentuan harga pokok penjualan sangat berpengaruh terhadap tingkat laba yang diperoleh. Setelah dilakukan analisa dan diobservasi dengan menggunakan analisis deskriptif dapat ditarik kesimpulan bahwa pada penjualan lumpia EatLuma bulan pertama sampai bulan kedua tingkat permintaannya selalu mengalami kenaikan dari minggu ke minggu, hal tersebut dikarenakan tingkat harga jualnya yang tidak terlalu mahal, sehingga dapat dibeli oleh semua kalangan. Meskipun harga bahan baku pengolahannya tidak selalu stabil, terkadang juga mengalami fluktuasi atau naik turun, nyatanya bisnis EatLuma dapat mempertahankan harga jual dengan mengedepankan cita rasa produk lumpianya.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas, saran yang dapat diberikan terhadap bisnis EatLuma ini yang pertama adalah harus sering memantau kondisi pasar, karena harga jual memang tidak selalu tetap, jadi pelaku usaha dapat mengetahui kapan harga jual mengalami kenaikan, dan bisnis ini harus tetap dapat mempertahankan cita rasa dari produknya, jangan hanya mementingkan laba karena kepuasan konsumen paling utama. Harga tidak perlu mahal, asal konsumen puas dan ingin beli lagi dikemudian hari, sesekali konsumen yang sering beli produk dari Eatluma harus diberikan timbal balik berupa diskon atau potongan harga, agar konsumen merasa senang.

DAFTAR PUSTAKA

- Devi, M, 2018, proposal usaha makanan "lumpia kering", [http://dededev20s.blogspot.com/2018/11/proposal-usaha-makanan-lumpia kering.html?m=1](http://dededev20s.blogspot.com/2018/11/proposal-usaha-makanan-lumpia-kering.html?m=1), diakses tgl 22 november 2020.
- Fery, A, 2019, Pengertian Harga Pokok Penjualan Dalam Sebuah Bisnis, <https://www.paper.id/blog/tips-dan-nasihat-umkm/pengertian-harga-pokok-penjualan/>, diakses tgl 18 november 2019
- Firdaus, A, Wasilah, A, dan Catur, S., (2019). Akuntansi Biaya, Ed.4, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, 2017, UU Nomer 20 Tahun 2008 tentang UMKM www.depkop.go.id [05 mei 2017]
- Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Novia, W, U, 2019, Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan Perusahaan Dagang, <https://www.jurnal.id/id/blog/menghitung-harga-pokok-penjualan/>, diakses tgl 22 november 2020.
- Nuraini, 2014, Respon Kadar Gula Darah Terhadap Konsumsi Lumpia Semarang Basah Dan Goreng, <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jkm/article/view/6380>, diakses tgl 22 november 2020.
- Raharjo, Sahid, 2013, Metode Pengumpulan Dan Penelitian, [https://www.konsistensi.com/2013/04/metode-](https://www.konsistensi.com/2013/04/metode-pengumpulan-dan-penelitian/)

pengumpulan-data-
penelitian.html?m=l, diakses tgl
19 November 2020

Sambis , S, 2020, Pengertian Penjualan
– Jenis, Tujuan, Faktor, Pasar,
Para Ahli,
[https://www.gurupendidikan.co.
id/pengertian-penjualan/](https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-penjualan/),
diakses tgl 22 november 2020.

Sugi, P, 2018, Mengenal Fungsi,
Tujuan, dan Contoh Laporan
Laba Rugi,
[https://cpssoft.com/blog/akuntan
si/fungsi-dan-contoh-laporan-
laba-rugi/](https://cpssoft.com/blog/akuntansi/fungsi-dan-contoh-laporan-laba-rugi/), diakses tgl 18
november 2020.