

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Persediaan Barang Dagang

Persediaan barang dagangan adalah barang-barang yang dimiliki oleh perusahaan dan termasuk dalam akun aktiva lancar, sedangkan persediaan barang dagangan adalah barang-barang yang dimiliki perusahaan yang siap dijual dalam operasi perusahaan, dapat pula barang-barang yang akan digunakan sebagai bahan untuk membuat barang dalam bentuk lain (Agus Sartono, 2010:18)

Persediaan sebagai bagian utama dalam menjalankan kegiatan perusahaan memiliki fungsi yang mendukung aktivitas perusahaan tersebut. Fungsi dari persediaan menurut (Agus Sartono, 2010:24) antara lain :

1. Menghilangkan risiko keterlambatan datangnya barang atau bahan-bahan yang dibutuhkan oleh perusahaan
2. Menghilangkan risiko barang yang rusak
3. Mempertahankan stabilitas operasi perusahaan atau menjamin kelancaran arus produksi
4. Mencapai penggunaan mesin yang optimal
5. Memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya bagi konsumen.

Menurut (Agus Sartono, 2010:55) Pengelolaan Fisk Persediaan. Prinsip-prinsip pengendalian intern untuk persediaan meliputi:

1. Pemisahan tugas, penghitungan persediaan dilakukan oleh karyawan yang bukan bertugas mengawasi persediaan.
2. Penyelenggaraan pertanggungjawaban, masing-masing bagian dalam pengelolaan persediaan wajib menggunakan otorisasi yang otentik,
3. *Verifikasi intern* yang independen, penghitungan ulang persediaan oleh petugas yang lain dan dilakukan penandaan terhadap item barang persediaan. Penandaan hanya dilakukan sekali.
4. Prosedur pendokumentasian, menggunakan penandaan barang dengan dokumen yang sudah dinomori sebelumnya

(prenumbered)

A. Klasifikasi Persediaan

Persediaan barang dagangan dapat diklasifikasikan dalam beberapa kategori, tergantung pada jenis kegiatan Perusahaan (Krisniaji, 2011:77)

1. Perusahaan jasa

Perusahaan jasa tidak memiliki persediaan barang dagangan karena yang dijual adalah jasa bukan barang

2. Perusahaan dagang

Perusahaan dagang hanya mempunyai persediaan barang dagangan

Contoh: *Dealer* motor mempunyai persediaan barang dagangan

berupa beberapa merek motor

3. Perusahaan manufaktur/industry

Perusahaan manufaktur/industri memiliki 2 jenis persediaan yaitu

a. persediaan bahan baku

barang-barang yang dibeli atau diperoleh dari sumber lain sebagai bahan mentah untuk selanjutnya diolah menjadi produk jadi. Dalam beberapa kasus, persediaan bahan baku yang digunakan di dalam proses produksi dapat berupa suku cadang yang diperoleh dari pihak lain. Dalam hal ini, persediaan bahan baku seringkali disebut sebagai persediaan suku cadang.

b. persediaan barang dalam proses

Persediaan produk dalam proses biasanya meliputi barang-barang yang masih dalam proses "setengah jadi". Barang-barang dalam persediaan ini masih berada dalam proses pengerjaan yang memerlukan pengerjaan lebih lanjut sebelum barang itu dijual. Produk dalam proses, umumnya dinilai berdasarkan jumlah harga pokok bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik yang telah dikeluarkan atau terjadi sampai dengan tanggal tertentu, Persediaan barang setengah jadi ini meliputi tiga komponen biaya

4. Bahan baku

5. Tenaga kerja langsung, yang merupakan biaya tenaga kerja yang dipakai dalam mengolah produk

6. *Overhead* pabrikasi, yang merupakan biaya-biaya selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung

a. Persediaan barang jadi (siap untuk dijual).

Persediaan produk jadi meliputi semua barang yang telah selesai dari proses produksi dan siap untuk dijual. Seperti halnya persediaan produk dalam proses, produk jadi pada umumnya dinilai sebesar jumlah harga pokok bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik yang diperlukan untuk menghasilkan produk tersebut

b. Persediaan barang penolong

Persediaan produk jadi meliputi semua barang yang telah selesai dari proses produksi dan siap untuk dijual. Seperti halnya persediaan produk dalam proses, produk jadi pada umumnya dinilai sebesar jumlah harga pokok bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik yang diperlukan untuk menghasilkan produk tersebut

c. Persediaan barang penolong

Persediaan bahan penolong meliputi semua bahan yang dimiliki untuk keperluan produksi, namun tidak merupakan bahan baku yang membentuk produk jadi. Bahan-bahan yang dikategorikan sebagai kelompok persediaan bahan penolong antara lain minyak pelumas untuk mesin-mesin pabrik, lem, benang untuk menjilid dan buku-buku pada perusahaan percetakan.

B. Strategi Persediaan Barang Dagang

Terdapat beberapa cara yang dilakukan perusahaan untuk mengatur dan mempersiapkan persediaan barang dagang (Agus Sartono 2018:105) yaitu:

1. *Lot Size Inventory (Bath Stock)*

Lot size inventory adalah pengadaan persediaan barang dagang dalam jumlah besar melebihi perkiraan kebutuhan yang ada pada saat ini. Hal ini dilakukan untuk memanfaatkan potongan harga dan ongkos pengiriman persediaan barang dagang. Biasanya supplier memberikan potongan harga dan ongkos pengiriman per unit menjadi lebih murah apabila pembelian barang dilakukan dalam jumlah yang besar.

2. *Fluctuation Stock (Stok Fluktuasi)*

Fluctuation stock adalah pembelian persediaan barang untuk menghadapi kemungkinan terjadi fluktuasi permintaan dari pelanggan yang sulit diperkirakan. Pengadaan ini lebih bersifat berjaga-jaga terhadap permintaan konsumen yang tiba-tiba melonjak secara drastis dan tidak terprediksi sebelumnya. Ketika permintaan meningkat namun stok persediaan tidak mencukupi, maka itu adalah kerugian bagi perusahaan.

3. *Anticipation Stock (Persediaan Antisipasi)*

Anticipation stock adalah pembelian persediaan barang untuk menghadapi lonjakan permintaan dari konsumen yang bisa diramalkan atau telah diperkirakan. Biasanya pedagang menggunakan perkiraan dari pola konsumsi masyarakat sepanjang tahun yang umum terjadi. Misalnya sebulan atau dua bulan sebelum hari raya Idul Fitri, pedagang pakaian umumnya telah membeli persediaan dalam jumlah besar karena sudah bisa diprediksi bahwa mendekati Lebaran permintaan pakaian akan melonjak secara drastis. Maka pedagang akan menyetok pakaian untuk berjaga-jaga agar tidak kekurangan barang.

4. *Persediaan Konsinyasi*

Barang konsinyasi adalah persediaan yang ditempatkan atau dititipkan ditempat lain untuk dijual. Bisa ditempatkan di tempat agen, cabang, atau mitra usaha. Dalam bahasa yang lebih singkat: Titip barang untuk dijual. Konsinyasi adalah salah satu strategi penjualan yang banyak dilakukan dan tempat yang dititipi barang akan mendapatkan komisi apabila barang tersebut laku terjual.

C. Pengakuan, Pengukuran, Dan Penilaian Persediaan Barang Dagang

1. Pengakuan Persediaan

Menurut Kieso, Weygandt, and Warfield (2011: 412), menyatakan bahwa pengakuan persediaan terbagi atas dua kondisi, pertama pengakuan persediaan saat terjadi transaksi pembelian dimana secara legal (sah) barang telah menjadi milik perusahaan. Kedua persediaan diakui saat diperoleh (*acquisition*) berdasarkan kesepakatan perjanjian kedua belah pihak (penjual dan pembeli), misalnya barang dalam perjalanan.

- a. Perjanjian FOB *Shipping Point* menyatakan bahwa kepemilikan barang akan berpindah dari pembeli ke penjual saat barang berada dititik pengiriman (pelabuhan, atau masih digudang penjual). Sehingga, biaya pengiriman adalah tanggung jawab pembeli.
- b. Perjanjian FOB *Destination* menyatakan bahwa kepemilikan barang berpindah dari penjual ke pembeli saat barang tiba digudang pembeli. Sehingga, biaya pengiriman adalah tanggung jawab penjual (*supplier*)

Menurut Weygandt, Kimmel, and Kieso (2013:266), bahwa "*To determine ownership goods, two question must be answered : Do all the goods included in the count belong to company? Does the company own any goods that were not included the count*". Persediaan barang yang dapat diakui oleh perusahaan adalah persediaan barang yang telah menjadi hak milik perusahaan dan tercatat dalam pembukuan perusahaan maupun barang yang menjadi hak milik perusahaan tetapi belum tercatat dalam pembukuan perusahaan.

Menurut Stice, Kousen, dan Stice (2004: 659), menurut aturan yang umum barang-barang yang diakui sebagai persediaan dari suatu usaha adalah yang memegang kepemilikannya secara hukum. Ketika aturan pengalihan hak tidak diketahui, maka laporan seharusnya memasukkan pengungkapan yang tepat untuk praktek yang khusus yang diikuti oleh faktor-faktor yang mendukung praktek tersebut

Jadi, berdasarkan pendapat para pakar di atas dapat disimpulkan bahwa pengakuan persediaan menjadi hak milik perusahaan pada sat terjadinya transaksi jual-beli tau karena adanya perjanjian perpindahan kepemilikan (*acquisition right*) antara kedua belah pihak.

2. Pengukuran Persediaan

Pendekatan mencatat nilai persediaan menurut Kieso, et al (2011: 409), Stice, et al (2004:656), Weygant, et al (2013:269) terbagi dua, yaitu:

- a. Sistem Pencatatan Persediaan Perpektual (*Perpetual System*)

"A perpetual inventory system continuously track changes in the inventory account."

Dalam sistem pencatatan persediaan perpektual (sempurna) setiap perubahan kuantiti nilai persediaan terus menerus diikuti artinya setiap terjadi penambahan (pembelian) akan menambah nilai persedian dan setiap pengurangan persediaan (penjualan) akan mengurangi nilai persediaan. Perubahan ini secara langsung mempengaruhi nilai persediaan yang dicatat

dalam akun persediaan. Metode pencatatan persediaan perpetual adalah metode yang mencatat/menjurnal persediaan barang dagang apabila terdapat transaksi yang berhubungan dengan persediaan. Jadi, apabila terdapat transaksi yang menyebabkan jumlah persediaan berubah, maka rekening persediaan juga akan turut dicatat. Sistem pencatatan perpetual selalu membuat catatan setiap terjadinya mutasi persediaan (pembelian, penjualan, ataupun retur). Contoh jurnal transaksi pembelian dan penjualan metode perpetual.

Jurnal transaksi pembelian persediaan

Persediaan	Rp xxx	
Kas		Rp xxx

Jurnal transaksi penjualan

Kas	Rp xxx	
Penjualan		Rp xxx
Harga pokok penjualan	Rp xxx	
Persediaan		Rp xxx

b. Sistem Pencatatan Persediaan Periodik/Fisk (*Periodic System*)

"Under a periodic inventory system, a company determines the quantity of inventory on hand only periodically, as the name implies." Dengan sistem pencatatan persediaan periodik penentuan kuantiti dan nilai persediaan dicatat secara periodik, misalnya satu bulan sekali atau satu period akuntansi. Pada saat transaksi perolehan persediaan di debit rekening pembelian. Pada saat pengurangan persediaan karena penjualan, dikredit rekening penjualan. Metode pencatatan ini juga mengharuskan perhitungan barang secara fisik di gudang untuk mengetahui jumlah persediaan barang. Ketika terjadi sebuah transaksi yang berhubungan dengan persediaan, maka persediaan tidak langsung dicatat/dijurnal. Hanya transaksinya yang dijurnal. Misalnya transaksi pembelian atau penjualan, maka yang dicatat adalah transaksi pembelian atau penjualan tersebut. Walaupun jumlah persediaan di gudang bertambah atau berkurang, pos persediaan tidak perlu dicatat.

Contoh jurnal pembelian atau penjualan pada metode fisik akan terlihat seperti ini.

Jurnal transaksi pembelian persediaan

Pembelian	Rp xxx	
Kas		Rp xxx

Jurnal transaksi penjualan

Kas	Rp xxx	
Penjualan		Rp xxx

Pada akhir periode akuntansi dengan menggunakan sistem pencatatan periodik harus melakukan pengecekan fisik terhadap persediaan (*stock opname of inventories*) dengan cara mengukur dan menghitung berapa jumlah barang yang ada di gudang. Sistem pencatatan ini pada akhir periode dibutuhkan ayat jurnal penyesuaian sebagai berikut:

Persediaan awal

Persediaan	Rp xxx	
Ikhtisar rugi laba		Rp xxx

Persediaan akhir

Persediaan	Rp xxx	
Ikhtisar rugi laba		Rp xxx

3. Penilaian persediaan

Dibagi dibawah ini menurut (Musthafa 2017:88)

a. Metode FIFO

Metode ini menyatakan bahwa persediaan dengan nilai perolehan awal (pertama) masuk akan dijual (digunakan) terlebih dahulu, sehingga persediaan akhir dinilai dengan nilai perolehan persediaan yang terakhir masuk (dibeli). Metode ini cenderung menghasilkan persediaan yang

nilainya tinggi dan berdampak pada nilai aktiva perusahaan yang dibeli.

b. Metode LIFO

Metode ini menyatakan bahwa persediaan dengan nilai perolehan terakhir masuk akan dijual (digunakan) terlebih dahulu, sehingga persediaan akhir dinilai dan dilaporkan berdasarkan nilai perolehan persediaan yang awal (pertama) masuk atau dibeli. Metode ini cenderung menghasilkan nilai persediaan akhir yang rendah dan berdampak pada nilai aktiva perusahaan yang rendah, dalam IFS tidak diperkenankan lagi.

c. Metode Rata-rata (*Average*)

Dengan menggunakan metode ini nilai persediaan akhir akan menghasilkan nilai antara nilai persediaan metode FIFO dan nilai persediaan LIFO. Metode ini juga akan berdampak pada nilai harga pokok penjualan dan laba kotor. Metode biaya rata-rata tertimbang didasarkan pada asumsi bahwa seluruh barang tercampur, sehingga mustahil untuk menentukan barang mana yang terjual dan barang mana yang tertahan di persediaan. Harga persediaan ditetapkan berdasarkan harga rata-rata yang dibayarkan untuk barang tersebut, yang ditimbang menurut jumlah yang dibeli.

d. Metode Identifikasi Khusus

Metode identifikasi khusus akan mengidentifikasi tiap-tiap barang terjual dengan nilai persediaan dari barang terjual tersebut. Umumnya digunakan perusahaan yang transaksi relatif sedikit tapi dengan nilai transaksi yang cukup besar, misalnya perusahaan perhiasan, dealer mobil, dan sebagainya.

2.1.2. *Stock Opname*

Stock opname dapat diartikan sebagai aktivitas menghitung stok barang di gudang sebelum dipasarkan atau dijual. Aktivitas ini harus dilakukan dengan teliti dan juga cermat. Agar tidak terjadi kesalahan pencatatan dan juga penghitungan akibat adanya barang yang terlewat. Aktivitas ini memang cukup menguras waktu juga tenaga jika dilakukan secara manual. Terlebih jika persediaan produk dalam gudang banyak dan beragam. Namun seiring dengan perkembangan teknologi, para pengusaha retail mulai memberlakukan barcode pada setiap produknya dan menggunakan [aplikasi stok](#)

[barang](#) untuk mengelolanya. Dengan begitu kesalahan penghitungan maupun pencatatan bisa diminimalkan. Proses *stock opname* juga bisa berjalan lebih cepat dan efektif (Wiratna, 2015:69)

1. Apa Pentingnya *Stock Opname* untuk Dilakukan?

Kegiatan ini penting dilakukan, untuk memastikan kesesuaian jumlah stok pada [software gudang](#) yang digunakan untuk pembukuan dengan stok barang di gudang. Apabila ditemukan adanya stok lebih di gudang, biasanya akan dilakukan pengecekan ulang. Hal itu bisa saja terjadi akibat adanya kesalahan dalam [metode pencatatan persediaan di gudang](#) atau ada transaksi yang belum dicatat dan terlewatkan. Sementara ketika ditemukan kekurangan barang pada stok gudang, maka biasanya dilakukan penyusunan jurnal penyesuaian atas kekurangan barang. Namun ada juga perusahaan yang memberlakukan kebijakan, dengan membebankan kekurangan tersebut pada pihak yang menjalankan *stock opname*.

2. Tujuan Dilaksanakannya *Stock Opname*

Menurut (Wiratna, 2015:102) *Stock opname* dilaksanakan dengan berbagai tujuan. Adapun beberapa tujuan *stock opname* tersebut adalah:

- a. Memastikan bahwa pencatatan dalam pembukuan perusahaan sudah benar. Dengan begitu dapat difungsikan sebagai SPI (Sistem Pengendalian Intern).
- b. Meminimalkan adanya selisih antara data pada pembukuan dalam [buku stok barang](#) sesungguhnya di gudang.
- c. Mengetahui jumlah aktiva, utang, piutang dan juga kas perusahaan.

Tidak semua perusahaan melakukan aktivitas ini untuk mengecek stok persediaan barang di gudang dan juga kas perusahaan. Seperti perusahaan manufaktur misalnya, mereka melakukannya untuk memeriksa persediaan bahan baku produksi, bahan penolong, barang setengah jadi dan jadi.

Siapa yang melakukan *stock opname*? Biasanya, petugas audit yang bukan termasuk tim pencatat persediaan yang melaksanakan kegiatan ini. Hal ini dilakukan untuk memastikan keakuratan data yang dihasilkan.

3. Periode Pelaksanaan *Stock Opname*

Umumnya, waktu pelaksanaan *stock opname* adalah akhir tahun, per tiga bulan, per enam bulan, atau bisa juga akhir bulan tergantung kebijakan masing-masing perusahaan. Penyesuaian periode pelaksanaan bisa didasarkan pada kebutuhan atau tujuannya dan juga kemampuan perusahaan itu sendiri untuk melaksanakannya. Ada beberapa perusahaan yang secara rutin melaksanakan kegiatan ini pada awal bulan. Hal ini dilakukan agar risiko terjadinya selisih dapat dihindarkan. Sekalipun terjadi selisih, dengan adanya *stock opname* maka selisih bisa segera ditemukan dan dicari apa yang menyebabkan. Bahkan ada juga yang melakukannya dalam periode harian. Biasanya dilakukan di toko-toko yang menjual barang fast moving dengan *life cycle* yang pendek.

Umumnya produk yang dimaksud yaitu makanan dan juga minuman. Tak jarang juga perusahaan menjalankan *inventory checking* ini dengan alasan adanya event tertentu maupun peristiwa yang tidak terduga. Seperti ketika *traffic* penjualan melonjak tajam karena promo lebaran, promo tahun baru ataupun HARBOLNAS. Bisa juga ketika terjadi *force majeure*, sehingga harus diadakan verifikasi stok dalam hal ini. Meski harus melalui proses yang cukup panjang dan rumit, akan tetapi para pelaku usaha penting melakukan hal ini. Agar usaha memiliki catatan juga [laporan keuangan](#) yang rapi, terperinci juga valid. Sebab hal itu berpengaruh pada pengembangan usaha kedepannya.

4. Berbagai Manfaat Diadakannya *Stock Opname*

Jangan malas melakukan *stock opname* pada usaha Anda. Ada banyak manfaat yang bisa Anda dapat dari kegiatan ini, beberapa diantaranya seperti:

- a. Menghindari adanya penyimpangan ataupun penyalahgunaan barang yang mengakibatkan stok lebih maupun kurang.
- b. Dapat dengan cepat mengidentifikasi hilang atau kurangnya stok barang, sehingga dapat segera dicarikan solusi agar tidak terjadi kekosongan persediaan.
- c. Dapat dijadikan bahan evaluasi serta tolak ukur perkembangan usaha dari tahun-tahun sebelumnya hingga saat ini, berikut rencana kedepannya.

- d. Memudahkan proses monitoring dan pengelolaan arus barang yang masuk dan keluar dengan data yang bisa dipertanggungjawabkan.
- e. Mempermudah mengawasi kondisi barang persediaan dalam gudang agar senantiasa dalam keadaan layak jual dan tidak sampai terjadi kekosongan.

5. Langkah-langkah Pelaksanaan *Stock Opname*

Dalam prosesnya, ada beberapa tahapan yang harus Anda lakukan agar proses inventory checking atau rekam stok ini berjalan dengan sebagaimana mestinya (Ginting, 2011:201)

Apa saja langkah-langkah atau tahapannya? Berikut ini penjelasan lengkapnya.

a. Tahap/Langkah Awal

Anda harus melakukan tahap ini setidaknya satu minggu sebelum pelaksanaan. Komunikasi dengan tim persediaan gudang juga harus ditingkatkan.

Beberapa hal penting yang perlu dipersiapkan pada tahap ini, antara lain:

- 1) Memberikan label atau tanda pada barang yang sudah dihitung dan dilakukan oleh tim Gudang
- 2) Penataan stok barang sesuai kode atau barcode yang tertera.
- 3) Memastikan seluruh stok sudah dilengkapi kode, tanda ataupun barcode untuk memudahkan penghitungannya.
- 4) Memberikan label tidak dihitung pada barang yang tidak perlu dihitung dan dilakukan oleh pihak gudang.

b. Tahap/Langkah Persiapan

Tahap ini umumnya dilakukan ketika proses stock opname kurang satu hari saja. Adapun persiapan yang harus dilakukan diantaranya:

- 1) Mengadakan briefing yang diikuti oleh semua pihak yang terlibat dalam proses rekam stok ini. Pastikan mereka memahami apa tugas dan tanggung jawabnya.
- 2) Melengkapi input data mutasi barang hingga jam tutup operasional oleh tim gudang.
- 3) Memastikan tidak ada lagi proses input mutasi barang di atas jam tutup H-1 jelang inventory checking.

c. Tahap/Langkah Pelaksanaan

Dalam pelaksanaannya, berikut ini hal-hal penting yang harus Anda lakukan.

- 1) Memastikan bahwa keseluruhan transaksi sudah diinput ke dalam masing-masing program
- 2) Buat *print out* dari hasil input tersebut, lalu berikan pada pihak *accounting* juga audit sebagai acuan rekam stok. Pihak atau tim gudang tidak boleh mendapat *print out* dari program ini
- 3) Proses rekam stok bisa dilakukan, jangan lupa tandai barang yang sudah melalui proses pengecekan dan penghitungan.
- 4) Semua lembar *print out* yang sudah terisi penuh hasil rekam stok segera di input ke dalam untuk diketahui perbedaannya dengan versi program.
- 5) Melakukan pengecekan ulang untuk mengidentifikasi adanya kesalahan hitung maupun selisih
- 6) Usai semua proses dijalankan, hasil rekam stok diberikan kepada pihak *accounting* untuk kemudian dilakukan penyesuaian persediaan ke dalam program.

Itulah rincian penjelasan mengenai *stock opname* yang perlu Anda pahami terlebih jika seorang pelaku usaha.

Pastikan untuk tidak melewatkan proses ini dalam usaha Anda, agar arus keuangan juga barang persediaan dapat dikelola dengan baik dan tertata.

2.1.3. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan atau HPP adalah keseluruhan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa untuk dijual selama satu periode tertentu. Setiap pemilik bisnis atau usaha penting sekali untuk mengetahui cara menghitung harga pokok penjualan. Karena dari Harga Pokok Penjualan, pemilik bisnis akan mengetahui besaran laba rugi yang dihasilkan dalam usaha mereka (Danang Sunyoto, 2014:89)

Harga pokok penjualan (HPP) juga dapat digunakan dalam menentukan harga jual produk berdasarkan keseluruhan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa.

Jika suatu perusahaan atau bisnis tidak tahu sama sekali mengenai HPP, maka perusahaan tersebut akan kesulitan untuk mengetahui kinerja perusahaan dan mereka juga berpotensi mengalami kerugian. Maka dari itu Harga Pokok Penjualan merupakan salah satu komponen penting yang harus diketahui setiap pemilik perusahaan, karena berperan sebagai penentu keberhasilan jalannya suatu perusahaan.

Selain itu, HPP memiliki peranan dalam cara mencari modal awal. Karena dengan mengetahui besaran HPP, berarti perusahaan tahu berapa besaran modal awal yang diperlukan untuk memulai produksi barang atau jasa

Harga Pokok Penjualan atau HPP adalah salah satu komponen penting perusahaan dalam mengetahui laba-rugi yang dihasilkan selama periode waktu tertentu. Menurut laman Investopedia, *Cost of Good Sold (COGS)* atau HPP adalah biaya langsung yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi barang yang akan dijual. Biaya yang dikeluarkan termasuk biaya bahan dan biaya tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi barang atau jasa tersebut (Agus Purwaji, 2016:55)

Dalam laporan keuangan suatu perusahaan, Harga Pokok Penjualan bisa ditemukan pada bagian laporan laba rugi yang menjadi salah satu bagian penting dalam akuntansi. Karena sebagai penentu laba rugi perusahaan, maka setiap perusahaan berusaha untuk menekan besaran HPP menjadi sekecil mungkin. Karena semakin besar biaya HPP, maka laba yang dihasilkan suatu perusahaan akan semakin kecil, begitu pula sebaliknya.

Untuk mengetahui besaran Harga Pokok Penjualan yang dikeluarkan, perusahaan harus mengetahui terlebih dahulu HPP diperoleh dari mana saja. Menurut Danang Sunyoto, 2014:117) HPP diperoleh dari berbagai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi barang atau jasa yang diantaranya, yaitu:

- a. Bahan baku
- b. Barang yang dibeli
- c. Retur dan potongan pembelian
- d. Biaya pengiriman barang yang dibeli
- e. Diskon perdagangan atau tunai
- f. Biaya pekerja langsung
- g. Biaya penyimpanan,
- h. Biaya yang digunakan dalam produksi, dan

i. Biaya overhead perusahaan

Biaya yang dikecualikan dalam HPP adalah seluruh biaya non operasional (biaya belanja modal dan bunga), biaya umum, biaya penjualan, biaya administrasi (meliputi biaya distribusi barang ke pelanggan, sewa kantor, dan biaya iklan), biaya akuntansi dan hukum, serta biaya gaji manajemen.

A. Komponen HPP

Bagaimana cara menentukan HPP? Sebelum dapat menentukan Harga Pokok Penjualan, pemilik perusahaan harus memahami komponen-komponen HPP. Secara garis besar, komponen HPP terdiri dari tiga komponen yang akan digunakan dalam seperhitungan Harga Pokok Penjualan yang di antaranya Menurut (Agus Purwaji, 2016:116) yaitu:

1. Persediaan Awal Barang

Persediaan awal barang masuk dalam komponen HPP biaya yang nantinya akan masuk ke dalam proses perhitungan HPP. Maksud dari persediaan awal barang adalah dengan mengetahui total persediaan barang pada awal periode tertentu yang dimiliki perusahaan.

Persediaan barang ini berupa stok barang yang tersedia dan akan digunakan untuk proses produksi. Melakukan perhitungan stok barang di awal dinilai penting untuk menghindari kekosongan stok.

2. Pembelian Bersih

Komponen kedua yang akan masuk dalam perhitungan HPP adalah pembelian bersih. Pasti setiap perusahaan akan terus melakukan pembelian barang dagangan, baik secara tunai maupun kredit untuk menjaga stok barang dalam keadaan aman.

Dalam komponen HPP perhitungan pembelian bersih, biaya transportasi pembelian barang pun wajib untuk dimasukkan, karena biaya transportasi pembelian barang juga masuk dalam bagian pembelian dan akan mempengaruhi besaran nominal pembelian.

Sama halnya juga dengan diskon, potongan, atau retur barang yang telah dibeli juga harus masuk dalam perhitungan pembelian bersih. Jika terdapat diskon tentunya biaya pembelian akan jauh lebih murah dan berkurang nominalnya.

3. Persediaan Barang Akhir

Komponen HPP persediaan akhir adalah jumlah stok barang yang tersisa dari proses produksi di akhir periode waktu tertentu. Untuk mengetahui total persediaan barang akhir dapat dilihat dari data perusahaan di akhir periode tertentu. Persediaan barang akhir menjadi salah satu komponen penting lainnya dalam perhitungan HPP.

B. Rumus HPP

Setelah kita membahas komponen-komponen dalam perhitungan HPP, selanjutnya kita akan membahas cara menghitung Harga Pokok Produk. **Rumus HPP menurut (Agus Purwaji, 2016:223) adalah sebagai berikut:**

$$\text{Rumus HPP} = \text{Persediaan awal barang} + \text{Pembelian bersih} - \text{Persediaan akhir barang}$$

Sebelum menghitung HPP, terlebih dahulu perusahaan harus menghitung total pembelian bersih dan penjualan awal.

1. Menghitung Pembelian Bersih

Sebelum menghitung HPP, pertama-tama perusahaan terlebih dahulu harus menghitung pembelian bersih. Untuk komponen-komponen pembelian bersih sendiri sudah dijelaskan sebelumnya, dimana harus memasukkan seluruh pembiayaan yang melibatkan produksi, terutama biaya kirim barang yang dibeli juga masuk ke dalam pembelian bersih. Rumus pembelian bersih adalah sebagai berikut:

$$\text{Pembelian Bersih} = (\text{Total pembelian tunai dan kredit} + \text{Biaya angkut}) - (\text{Retur pembelian} + \text{Potongan Pembelian})$$

2. Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)

Setelah dua komponen diatas telah terpenuhi, langkah terakhir adalah menghitung HPP. Rumus cara menghitung HPP sebelumnya sudah tercantum diatas. Dalam menghitung HPP haruslah dilakukan dengan teliti dan hati-hati agar terhindar dari segala macam kesalahan yang berujung fatal, karena laba rugi perusahaan dapat kelihatan dari Harga Pokok Penjualan. Untuk dapat menghitung Harga Pokok Penjualan yang akurat, neraca lajur perusahaan haruslah akurat juga.

C. Contoh Perhitungan HPP

Selanjutnya untuk lebih memahami seputar HPP, kita akan praktek cara menghitung Harga Pokok Penjualan dengan contoh kasus perusahaan dagang (Agus Purwaji, 2016:230)

Salah satu perusahaan dagang yang berfokus menjual produk pakaian sedang merangkum laporan akhir tahunnya dan terdapat data sebagai berikut:

- 1) Pembelian= Rp350.000.000
- 2) Ongkos angkut pembelian= Rp25.000.000
- 3) Retur pembelian= Rp30.000.000
- 4) Potongan pembelian= Rp15.000.000
- 5) Persediaan awal barang tahun 2021= Rp400.000.000
- 6) Persediaan akhir barang tahun 2021= Rp500.000.000

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah dengan menghitung pembelian bersih, yaitu:

$$\begin{aligned}\text{Pembelian Bersih} &= (\text{Total pembelian tunai dan kredit} + \text{Biaya angkut}) - (\text{Retur pembelian} + \text{Potongan Pembelian}) \\ &= (350.000.000 + 25.000.000) - (30.000.000 - 15.000.000) \\ &= 325.000.000 - 15.000.000 \\ &= 310.000.000\end{aligned}$$

Setelah mengetahui pembelian bersih, selanjutnya adalah menghitung HPP dengan cara sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Harga Pokok Penjualan} &= \text{Biaya Persediaan Awal} - \text{Biaya Pembelian Bersih} - \text{Persediaan Akhir Barang} \\ &= 400.000.000 + 310.000.000 - 500.000.000 \\ &= 210.000.000\end{aligned}$$

Dengan begitu perusahaan sudah mengetahui Harga Pokok Penjualan yang dihasilkannya sebesar Rp210.000.000

D. Manfaat Menghitung HPP

Menghitung Harga Pokok Produksi memberikan berbagai manfaat untuk perusahaan yang di antaranya (Kamaruddin, 2015:67) adalah:

1. Menentukan Harga Jual

Menentukan harga jual produk menjadi salah satu tantangan yang selalu dihadapi perusahaan. Karena mereka harus menentukan harga jual produk yang pas, baik tidak kemahalan atau tidak kemurahan. Jika harga produk mahal, tidak

ada orang yang tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan. Namun jika harga rendah, perusahaan akan sulit dalam mendapatkan keuntungan.

Dari menghitung HPP, perusahaan akan tahu perkiraan beban pokok penjualan atau banyaknya barang yang harus dijual untuk dapat menutupi harga pokok produksi, gaji pekerja, dan pemasaran.

2. Menghitung Margin Laba Kotor

Gross Profit Margin (GPM) merupakan perkiraan dalam mengukur kesehatan keuangan perusahaan dengan mengetahui sisa uang dari penjualan setelah dikurangi oleh Harga Pokok Penjualan. Untuk mengetahui margin laba kotor ini dapat dihitung dengan mengurangi HPP dari total pendapatan, lalu membagi hasilnya dengan total pendapatan.

3. Mengetahui Perbedaan Antara Biaya Langsung dan Tidak Langsung

Dengan melakukan perhitungan HPP juga dapat membantu perusahaan untuk mengetahui perbedaan antara biaya langsung dan tidak langsung. Biaya langsung dalam perusahaan adalah biaya yang berkaitan dengan proses produksi, seperti biaya produksi dan bahan baku. Sedangkan biaya tidak langsung, seperti biaya overhead dan biaya operasional perusahaan

Secara rincinya, biaya tidak langsung meliputi biaya:

- a) Biaya pemasaran
- b) Biaya sewa gedung
- c) Biaya pemasaran
- d) Biaya hukum dan akuntansi, dan
- e) Biaya pajak

2.1.4. Profit

Profit adalah jumlah dana yang didapatkan oleh para pelaku usaha dari hasil penjualan yang berjalan dalam periode tertentu. Jumlah profit adalah hasil dari laba kotor dikurangi dengan HPP dan biaya-biaya lainnya. Istilah terkenal lainnya dari profit adalah laba bersih atau keuntungan (Ginting, 2011:101)

Arti sederhana dari profit adalah keuntungan yang diperoleh dari sebuah bisnis. Di sisi lain, agar bisnis dapat menghasilkan profit tentunya tidaklah mudah. Diperlukan ilmu

penjualan dan strategi pemasaran yang baik serta harus bisa menerapkannya dengan tepat sasaran kepada target konsumen.

A. Perbedaan revenue dan profit menurut (Ginting, 2011:110)

1. Secara definisi

Omset adalah sejumlah uang yang dihasilkan dari penjualan produk selama kegiatan bisnis berlangsung. Uang tersebut tentunya belum dipotong dengan HPP dan biaya seperti gaji pegawai, air, listrik, sewa gedung, serta biaya lain penunjang bisnis. Sementara profit adalah laba bersih dari suatu penjualan.

2. Cara menghitungnya

Omset dan profit adalah dari cara menghitungnya. Berdasarkan definisinya, omset bisa dihitung mudah hanya dengan mengalikan antara jumlah produk yang terjual dengan harga jual.

Lain halnya dengan profit, perhitungan profit dapat dikatakan cukup rumit sebab kamu harus memperhatikan segala biaya yang digunakan untuk menghasilkan produk.

3. Cara memaksimalkannya

Untuk mendapatkan omset yang maksimal ketika menjalankan bisnis, kamu perlu menghasilkan produk yang perputarannya cepat. Sebagai contoh menghasilkan produk dengan masa kadaluarsa pendek.

Selain itu, kamu juga perlu mengukur *cash flow* serta target profit dengan tepat agar perputaran produk tetap stabil dan berorientasi jangka panjang.

Sedangkan untuk memperoleh profit maksimal, salah satu cara paling tepat adalah kamu menjual produk di pasar ritel. Kalau bisa, produk yang kamu hasilkan masa kadaluarsanya lebih panjang, atau bahkan akan lebih bagus bila tidak ada kadaluarsanya, tentunya didukung dengan kualitas produk dan usaha maksimal.

B. Jenis-jenis profit

Berikut ini penjelasan terkait beberapa jenis laba menurut (Ginting, 2011:125) adalah:

1. Laba kotor

Laba kotor merupakan laba yang didapatkan sesudah dikurangi biaya yang meliputi biaya pembuatan, penjualan produknya, dan atau biaya penyediaan layanannya.

2. Laba operasional

Perusahaan mempunyai berbagai jenis biaya tidak langsung yang berpengaruh terhadap laba. Beberapa biaya tidak langsung di antaranya seperti biaya penelitian dan pembangunan, kampanye pemasaran, administrasi umum, serta penyusutan atau amortisasi.

3. Laba bersih

Laba bersih atau profit adalah metrik margin laba yang terakhir dalam analisis laporan laba rugi. Profit perusahaan dihitung setelah laba kotor dikurangi semua biaya.

C. Cara menghitung profit

Profit adalah laba atau pendapatan bersih yang diterima perusahaan setelah dikurangi seluruh biaya dari pendapatan awal. Tingkat profit sebuah bisnis bisa dilihat dari jumlah konsumen, penjualan fisik produk, jumlah karyawan, sampai fasilitas dan kapasitas Perusahaan (Ginting, 2011:129)

Berikut rumus menghitung laba kotor dan profit adalah:

Laba kotor = Total penjualan - Harga pokok penjualan (HPP)

Laba bersih (profit) = Laba kotor - seluruh biaya operasional dan biaya tidak langsung

D. Cara meningkatkan profit

Berikut ini beberapa strategi yang bisa kamu lakukan menurut (Ginting, 2011:133)

1. Mencari tahu dan menganalisa margin laba kotor

Cara pertama untuk meningkatkan profit adalah dengan mencari tahu margin laba kotor saat ini secara teliti dan keseluruhan. Lalu membandingkannya dengan rata-rata di industri. Kamu juga perlu menganalisis margin tadi, sebab umumnya margin tersebut tidak sesuai.

Lakukanlah analisis margin laba kotor tersebut pada masing-masing divisi, produk, produsen, hingga target konsumen. Bila telah terlihat produk mana yang

termasuk ke dalam margin rendah dan mana yang menguntungkan, berikutnya kamu langsung membuat rencana strategi baru berdasarkan hasil analisa ini.

2. Meningkatkan harga

Perlu diingat sebelumnya bahwa cara kedua ini dapat berisiko kehilangan konsumen atau klien bisnis kamu. Namun, keberhasilan sebuah bisnis tentunya tak hanya dilihat dari seberapa banyak konsumennya.

Misalnya, banyak konsumen tetapi harga produk sangat rendah, profit pun pastinya tidak akan didapat dengan cepat. Maka dari itu, jangan ragu untuk meningkatkan harga produk.

Kamu bisa memanfaatkan strategi dimana saat produk pertama kali diluncurkan dipatok dengan harga rendah. Kemudian setelah masa promo peluncuran produk berakhir, harga yang ditawarkan adalah harga pas dengan kualitas produk. Hal tersebut tentu akan menghasilkan profit secara otomatis.

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang berhubungan dengan keputusan pembelian relatif banyak dilakukan. Namun demikian penelitian tersebut memiliki variasi yang berbeda seperti penggunaan variabel, lokasi penelitian, dan lain sebagainya. Beberapa penelitian terdahulu yang berhubungan dengan profit atau laba dalam suatu perusahaan dapat disajikan di bawah ini.

Adi Lesmana (2019) melakukan penelitian tentang Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor (Studi Kasus Pada PT. Gajah Tunggal Tbk Tahun 2015-2018). Pembimbing: Meita Candra Devi., SE., M. AK. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yaitu variabel X1 (Harga Pokok Penjualan), X2 (Biaya Produksi) dan variabel Y (Laba Kotor). Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor (studi kasus pada PT. Gajah Tunggal Tbk tahun 2015-2018). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data sekunder yang dikumpulkan melalui studi kepustakaan (library research), dan dokumentasi. Analisa data dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan statistik Uji T dan Uji F dengan

bantuan program IBM Statistik SPSS 25.00 for Windows. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga pokok penjualan dan biaya produksi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap laba kotor.

Euis Hernawati Muthmainnah (2018) melakukan penelitian tentang Pengaruh Persediaan Barang Dagang Terhadap Laba Usaha pada PT. Rgaha Layar Prima. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba usaha pada PT Graha Layar Prima (CGV Blitz). Metode yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah analisa kuantitatif dengan mengambil sampel penelitian untuk periode Januari sampai Desember tahun 2018. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan studi kepustakaan yang terkait dengan masalah penelitian. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis korelasi product moment pearson, koefisien determinasi, regresi linier sederhana dan uji hipotesis. Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan aplikasi statistika, hasil yang didapat dari koefisien korelasi sebesar 0,621 menunjukkan hubungan persediaan barang dagang terhadap laba usaha termasuk dalam kategori kuat. Sedangkan pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba usaha sebesar 38,56% dan sisanya dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

Muhammad Gazali (2020) melakukan penelitian tentang Pengaruh Penetapan Harga Pokok Penjualan Terhadap Tingkat Penjualan Roti Produksi Babakan Studi Kasus Di Kelurahan Babakan Kecamatan Sandubaya Kota Mataram Dewasa ini persaingan di dunia usaha tampak sangat meningkat, baik usaha kecil maupun usaha besar. Hal ini harus direspon oleh para pelaku usaha itu sendiri. Demikian halnya dengan usaha industri roti yang ada di lingkungan Babakan. Para pelaku usaha industri roti tersebut harus mampu mengelola manajemen pemasarannya. Kombinasi komponen penjualan salah satunya adalah mencakup penetapan harga. Harga sering menjadi daya tarik tersendiri bagi para konsumen. Faktor harga sering menjadi penentu apakah konsumen akan membeli atau tidak. Namun permasalahannya, hal tersebut tidak terjadi di sebagian perusahaan yang memproduksi roti. Ada sebagian pengusaha roti yang menjual rotinya dengan kisaran harga di atas harga pasar tetap banyak diminati konsumen dan ada sebagian pengusaha roti yang menjual dengan harga yang relatif murah, tetapi tingkat penjualannya rendah serta kurang diminati konsumen. Penelitian ini dilakukan untuk tujuan menguji pengaruh

variabel harga pokok penjualan terhadap tingkat penjualan roti di Kelurahan Babakan Kecamatan Sandubaya Kota Mataram. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan metode survey. Dengan teknik pengumpulan data terdiri dari observasi, wawancara, dan kuesioner. Untuk analisis data menggunakan analisis regresi sederhana dengan harga pokok penjualan sebagai variabel independen dan tingkat penjualan sebagai variabel dependen. Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, secara simultan variabel harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap variabel tingkat penjualan. Hal ini dibuktikan dengan uji t yang menghasilkan nilai thitung > ttabel yaitu $6,899 > 2,010$. Dengan kontribusi harga pokok penjualan dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan roti sebesar 49,8%. dan 51,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

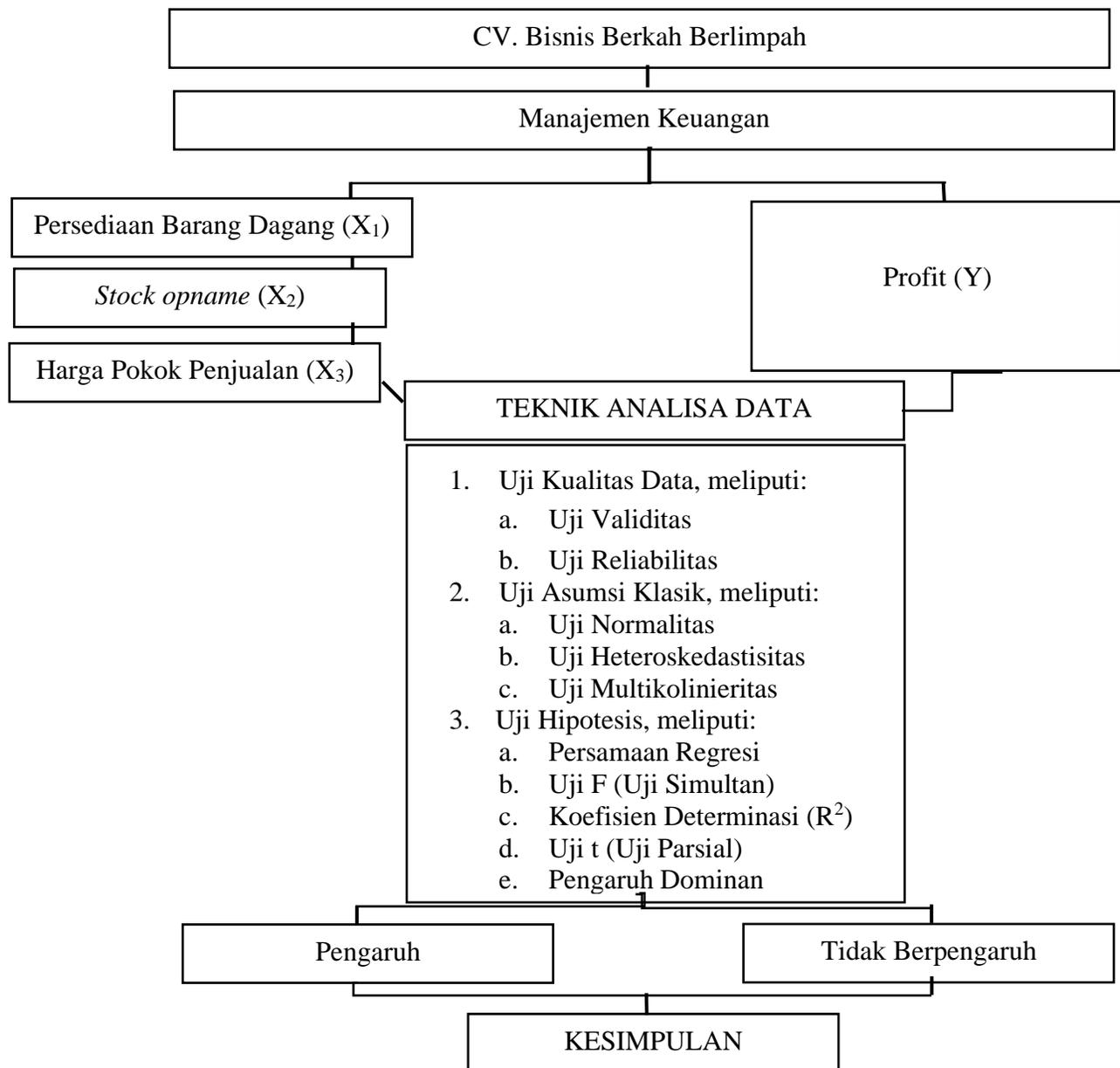
Tabel 2.1. Peneliti Terdahulu

PENELITI	JUDUL	VARIABLE	ANALISIS	HASIL
Adi Lesmana (2019)	Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba Kotor	Harga Pokok Penjualan Biaya Produksi Laba Kotor	Analisis Regresi Linear Berganda	Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan statistik Uji T dan Uji F dengan bantuan program IBM Statistik SPSS 25.00 for Windows. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga pokok penjualan dan biaya produksi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap laba kotor
Euis Hernawati Muthmainnah (2018)	Pengaruh Persediaan Barang Dagang Terhadap Laba Usaha Pada PT. Graha Layar Prima	Persediaan Barang Dagang Laba	Analisis Korelasi	Hasil yang didapat dari koefisien korelasi sebesar 0,621 menunjukkan hubungan persediaan barang dagang terhadap laba usaha termasuk dalam kategori kuat. Sedangkan pengaruh persediaan barang dagang terhadap laba usaha sebesar 38,56% dan sisanya dipengaruhi factor-faktor lain yang tidak diteliti
Muhammad Gazali (2020)	Pengaruh Penetapan Harga Pokok Penjualan Terhadap Tingkat Penjualan Roti	Harga Pokok Penjualan Tingkat Penjualan	Analisis Regresi Sederhana	secara simultan variabel harga pokok penjualan memiliki pengaruh positif terhadap variabel tingkat penjualan. Hal ini dibuktikan dengan uji t yang menghasilkan nilai thitung > ttabel yaitu $6,899 > 2,010$. Dengan kontribusi harga pokok penjualan dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan roti sebesar 49,8%. dan 51,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

Sumber : Kampus Terkait (2023)

2.3. Kerangka Konseptual

Kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sekaran dalam Sugiyono, 2010:60).



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual

Sumber : Penulis (2023)

2.4. Hipotesis

Sesuai dengan deskripsi teoritis serta kerangka pemikiran yang telah penulis sampaikan di atas, maka hipotesis penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Hipotesis 1

$H_0 : \beta_1 = 0$, berarti secara simultan persediaan barang dagang, *stock opname*, dan harga pokok penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.

$H_1 : \beta_1 \neq 0$, berarti secara simultan persediaan barang dagang, *stock opname*, dan harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah

2. Hipotesis 2

$H_0 : \beta_1 = 0$, berarti secara parsial persediaan barang dagang tidak berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.

$H_1 : \beta_1 \neq 0$, berarti secara parsial persediaan barang dagang berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.

3. Hipotesis 3

$H_0 : \beta_1 = 0$, berarti secara parsial *stock opname* tidak berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.

$H_1 : \beta_1 \neq 0$, berarti secara parsial *stock opname* berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.

4. Hipotesis 4

$H_0 : \beta_1 = 0$, berarti secara parsial harga pokok penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.

$H_1 : \beta_1 \neq 0$, berarti secara parsial harga pokok penjualan berpengaruh signifikan terhadap profit di CV. Bisnis Berkah Berlimpah.