

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA PADA REGINA FLORIST MEDAN

Rismala Nova Angelia Hutagaol ^{*1}

Politeknik Unggul LP3M Medan, Indonesia

rismalanova13@gmail.com

Zulia Rifda Daulay

Politeknik Unggul LP3M Medan, Indonesia

zulia_rifda@yahoo.co.id

Abstract

Regina Florist is one of the small and medium industries that is currently widely available. Florist is a term commonly used for the professional flower trade. A florist has duties and responsibilities for the design and creation of flower arrangements. In this reseach, it turns out that Regina Florist is businnes has not calculated the cost of goods sold for the businnes is founded, because the businnes owner does not know how to calculate the of good sold, even though the benefit of calculating COGS is to know accurately how much it cost to produce a product and its function. COGS is so that sellers can know what the basic price is and how much the goods cost in order to make a profit. Profit is the net income obtained by a company by subtracting all cost from gross income. Based on these problems, researchers are interested in conducting reseach on "Cost of Goods Sold in Increasing Profits at Regina Florist Medan". The method used in this research is a qualitative method, namely using interview results and observation results as data collection tools. Then the aim of this research is to find out the types of cost that are calculated in calculating the cost of goods sold and to find out how to increase profits at Regina Florist Medan.

Keywords : Cost Of Good Sold, Profit.

Abstrak

Regina Florist adalah salah satu industri kecil menengah yang saat ini banyak sekali ditemukan. Florist merupakan istilah yang biasa digunakan untuk perdagangan bunga profesional, florist memiliki tugas dan tanggung jawab atas desain dan pembuatan rangkaian bunga. Pada penelitian ini ternyata usaha Regina Florist belum menghitung harga pokok penjualan pada usaha yang didirikannya, dikarenakan pemilik usaha belum mengetahui bagaimana cara perhitungan harga pokok penjualan, padahal manfaat menghitung HPP adalah guna untuk mengetahui secara akurat berapa biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi suatu produk dan adapun fungsi HPP adalah agar penjual dapat mengetahui berapa harga pokok dan berapa harga barang agar mendapat keuntungan/laba. Laba merupakan pendapatan bersih yang didapatkan oleh sebuah perusahaan dengan perhitungan mengurangi semua biaya yang didapatkan dari pendapatan kotor. Berdasarkan permasalahan tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai "Harga Pokok Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Regina Florist Medan". Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif yaitu dengan menggunakan hasil wawancara dan hasil observasi sebagai alat pengumpulan data. Kemudian tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui jenis biaya

¹ Korespondensi Penulis.

yang dihitung didalam perhitungan harga pokok penjualan dan untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan laba pada Regina Florist Medan.

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan, Laba.

PENDAHULUAN

Usaha florist adalah salah satu industri kecil menengah yang saat ini banyak sekali ditemukan. Florist merupakan istilah yang biasa digunakan untuk menggambarkan perdagangan bunga profesional. Meliputi perawatan bunga dan penanganan desain bunga atau merangkai bunga, pemesanan, menampilkan, serta pengiriman bunga. Saat ini banyak jenis karangan bunga yang bisa didapatkan di toko florist. Produk yang ada dalam usaha florist tidak hanya berupa produk bunga. Usaha florist juga menyediakan jasa dalam bentuk pelayanan (Novianthi, 2013). Di kota Medan sudah banyak pelaku usaha yang membuka usaha florist, bahkan mereka membentuk suatu komunitas/perkumpulan yang bernama Asosiasi Florist Medan (AFM) terdapat sebanyak 120 anggota.

Setiap usaha pasti ingin memperoleh keberhasilan usaha karena hal tersebut sesuai dengan segala kegiatan yang dilakukan untuk mencapai tujuan usahanya. Menurut Noor (2013) keberhasilan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari sebuah bisnis dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan usaha adalah tujuan utama dari sebuah perusahaan atau bisnis yang segala aktivitas didalamnya ditunjukkan untuk mencapai suatu keberhasilan atau kesuksesan. Keberhasilan usaha menurut Suryana (2017) adalah keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Keberhasilan atau kegagalan berwirausaha sangat bergantung pada kemampuan pribadi wirausahawan itu sendiri.

Seiring dengan berkembangnya persaingan dunia bisnis, maka perusahaan harus meningkatkan efektifitas kerjanya, guna meningkatkan daya saing usaha yang dijalankan. Demi memicu efektifitas dan efisiensi kerja, maka perusahaan membuat kebijakan yang dapat berupa penetapan harga jual dan perhitungan harga pokok penjualan. Regina Florist merupakan jenis usaha yang menawarkan jasa merangkai (penyewaan bunga papan) dan menjual beberapa produk yang dikelola oleh wirausahawan.

Pemilik usaha membutuhkan informasi biaya untuk mengklasifikasikan dan membebankan biaya-biaya produksi yang diperlukan dalam hubungannya dengan perhitungan harga pokok produksi. Setelah harga pokok produksi dapat diklasifikasikan, kemudian akan menghitung berapa harga pokok penjualan barang tersebut. Menurut Supriyono dalam Macpal dkk., (2014:1497), menyatakan bahwa “ harga perolehan atau harga pokok adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam bentuk kas yang dibayarkan, atau nilai aktiva lainnya yang diserahkan/dikorbankan, atau nilai jasa yang diserahkan/dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal.”

Ada yang menyatakan pendapat yang berbeda, menurut Suwardjono (2013:233), makna harga pokok penjualan sebenarnya adalah harga dari pokok penjualan yang bermakna barang yang terjual. Namun, pokok tiba-tiba berubah fungsinya menjadi penjelas harga sehingga timbul harga pokok. Jadi, harga pokok merupakan istilah yang sangat rancu karena diruntunkan dari istilah yang rancu lagi yaitu harga pokok penjualan. Istilah beban pokok penjualan semakin rancu lagi. Beban pokok penjualan berarti pengurangan harga pokok penjualan. Ini berarti biaya administrasi dan penjualan dipandang tidak pokok dan ini bertentangan dengan praktik bisnis modern saat ini. Mungkin

saja harga pokok penjualan dipakai sebagai padan kata *cost of sales*. Akan tetapi, *cost of sales* memberi kesan sebagai semua *cost* dalam rangka mendatangkan penjualan.

Harga Pokok Penjualan atau yang sering disebut sebagai HPP merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual suatu barang. Sebelum menentukan harga jual, perusahaan harus menghitung terlebih dahulu biaya-biaya yang akan dikeluarkan dan dalam menentukan harga jual, perusahaan tidak boleh menentukan harga jual terlalu tinggi demi pencapaian target penjualan barang.

Penjualan adalah sumber penghasilan bagi perusahaan dari aktivitas penjualan barang secara kredit atau secara tunai dalam periode tertentu. Perubahan tingkat penjualan akan merubah tingkat laba yang diperoleh, semakin mengingkat penjualan maka semakin meningkat laba perusahaan. (Kristianti; 2021).

Didalam bisnis florist, ada biaya yang dikeluarkan. Adapun seluruh biaya yang dikeluarkan untuk dapat menghasilkan suatu produk seperti bunga stading ataupun papan bunga dengan standart bahan ataupun bunga tertentu hingga menjadi papan bunga dan bunga standing yang siap dipasarkan dalam setiap unit. Tujuan menghitung biaya (cost) adalah guna membantu pemilik usaha florist dalam menentukan harga jual papan bunga dan bunga standing di Regina Florist, dan juga mengetahui tingkat penjualan pada setiap periode serta dalam meningkatkan laba penjualan.

Dalam praktiknya Regina Florist Medan dalam mendapatkan laba pada usahanya adalah dengan cara melakukan penjualan terhadap produk-produk yang dimiliki usaha florist tersebut.

Adapun data awal penjualan Regina Florist Medan pada bulan Januari 2023 yaitu seperti tabel berikut ini;

Tabel 1.1 Data Awal Penjualan Pada Regina Florist Periode Jan-Juni 2023

No	Jenis Produk	Jumlah Produk Yang Dihasilkan					
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun
1.	Papan Bunga Medan	15	15	9	10	12	11
2.	Papan Bunga Jakarta	12	13	5	8	11	10
3.	Mahkota Bunga Segar	3	4	2	1	3	2
4.	Mahkota Bunga Plastik	4	5	3	4	2	2
5.	Bunga Standing	5	5	3	4	1	2
6.	Bunga Salib	4	2	1	3	1	1
7.	Buket Bunga	8	8	4	2	3	4
Total		51	52	27	32	33	32

Sumber : Regina Florist Medan

Dari tabel data awal penjualan pada Regina Florist diatas, menunjukkan bahwa penjualan setiap bulannya memiliki jumlah yang berbeda dan terkadang justru mengalami penurunan penjualan.

METODE PENELITIAN

Dalam kajian ilmiah ini, peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif dengan beberapa pendekatan yakni sebagai berikut :

1) Observasi

Suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati secara langsung, melihat dan mengambil suatu data yang dibutuhkan di tempat penelitian itu dilakukan. Observasi

juga bisa diartikan sebagai proses yang kompleks. Pengumpulan data yang dilakukan di Regina Florist.

2) Wawancara

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka secara langsung dengan narasumber dengan cara tanya jawab langsung dengan narasumber. Wawancara dilakukan dengan pemilik Regina Florist.

3) Dokumentasi

Suatu pengumpulan data dengan cara melihat langsung sumber-sumber dokumen yang terkait. Dengan arti lain bahwa dokumentasi sebagai pengambilan data melalui dokumen tertulis maupun elektronik. Digunakan sebagai mendukung kelengkapan data yang lain.

Dimana dalam penelitian ini menggunakan sumber data yang digunakan antara lain :

a. Data Primer

Data yang di dapat peneliti secara langsung dari tangan pertama. Yang didapat dengan hasil survey kunjungan dan hasil wawancara dengan narasumber yakni pemilik usaha Regina Florist.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Data sekunder dapat berupa dokumentasi, catatan, bukti, serta laporan bisnis.

Dalam teknik analisa data, data yang dikumpulkan kemudian dianalisis dengan menggunakan metode deskriptif yaitu membandingkan teori yang relevan diambil kesimpulan serta memberikan saran yang diperlukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil

A. Biaya – Biaya Produksi Pada Regina Florist

Dalam menghitung harga pokok produksi pada Regina Florist Medan, maka terlebih dahulu dicari perincian biaya yang dikeluarkan oleh Regina Florist dalam memproduksi barang dagangannya. Jenis produk yang dijual oleh Regina Florist terdiri dari :

- a. Papan Bunga Medan
- b. Papan Bunga Jakarta
- c. Mahkota bunga segar
- d. Mahkota bunga plastik
- e. Bunga standing
- f. Bunga salib, dan
- g. Buket bunga

Ketujuh jenis produk diatas yang akan dihitung total biaya produksinya, Berdasarkan objek pengeluaran, berikut ini adalah biaya – biaya yang dikeluarkan oleh Regina Florist dalam memproduksi barang dagang :

1) Biaya Bahan Baku

Pada Regina Florist memiliki bahan baku utama yaitu :

- a. Kuntum bunga segar : Rp 45.000/ bungkus, isi 20 pcs.
- b. Kuntum bunga plastik : Rp 63.000/ bungkus, isi 50 pcs.

Perhitungan biaya bahan baku, dihitung perjenis produk yang dijual di Regina Florist dikarenakan bahan baku yang digunakan dalam membuat satu produk berbeda – beda jumlah penggunaan bahan baku nya.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung pada usaha Regina Florist, terdiri atas 2 orang karyawan yang berhubungan langsung terhadap kegiatan produksi rangkaian bunga masing- masing karyawan mendapatkan gaji perbulan sebesar Rp 1.500.000, kemudian dalam perhitungan harga pokok produksi biaya tenaga kerja langsung akan dibagi kedalam 30 hari kerja, jadi Rp 1.500.000/ 30 hari kerja maka biaya tenaga kerja langsung per produksi adalah Rp 50.000., per produk akan dikerjakan oleh 1 orang karyawan.

3) Biaya Overhead

Adalah biaya yang dikeluarkan oleh Regina Florist, diluar dari kegiatan produksi rangkaian bunga. Adapun biaya – biaya tersebut adalah :

Biaya perlengkapan (tali plastik, jarum pentul, kain baldi, benang, styrofoam, cat, dan kuas), biaya gaji supir Rp 1.200.000/ bulan, biaya air Rp 200.000/ bulan, dan biaya sewa gedung Rp 25.000.000/ tahun. Karena penulis mengambil sampel untuk bulan januari maka biaya sewa dibagi menjadi biaya perbulan menjadi Rp 2.084.000/ bulan.

B. Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Regina Florist

Rumus untuk menghitung total biaya produksi adalah sebagai berikut :

$\text{Harga Pokok Produksi} = \text{Biaya bahan baku} + \text{BTKL} + \text{Biaya overhead}$

Penelitian ini dilakukan selama periode bulan Januari – Juni 2023. Pada pembahasan peneliti mengambil sampel data penjualan pada bulan Januari 2023.

Untuk mempermudah perhitungan biaya overhead pada Regina Florist Medan, maka penulis menghitung secara keseluruhan biaya overhead nya dan dibagi dengan penjualan bulan januari yaitu 51 produk yang terjual. Berikut adalah rincian perhitungan biaya overhead nya :

Hitungan untuk 1 bulan (bulan januari 2023)

a. Biaya Perlengkapan

▪ Isian	Hekter	▪ Styrofoam	
	: Rp	: Rp	40.000
100.000		▪ Cat	:
▪ Tali	Plastik		
	: Rp	Rp	150.000
300.000		▪ Kuas	:
▪ Jarum	Pentul		
	: Rp	Rp	50.000
160.000		b. Biaya	Gaji
▪ Kain	Baldi		: Supir
	: Rp	1.200.000	Rp
140.000		c. Biaya	Listrik
▪ Benang			: Rp
	:	3.000.000	
Rp	128.000		

d. Biaya	Air	e. Biaya	Sewa	Gedung
	:		:	Rp 2.084.000
Rp 200.000				

Total : Rp 7.552.000 : 51 Produk

Maka Biaya Overhead untuk bulan januari sebesar **Rp 148.100/ produk.**

Berikut ini adalah perhitungan harga produksi per jenis produk :

- 1) Mahkota Bunga Segar
 - a. Biaya bahan baku

Bunga segar 5 bungkus	= Rp 125.000
-----------------------	--------------
 - b. BTKL

	= Rp 50.000
--	-------------
 - c. Biaya overhead

	= <u>Rp 148.100 +</u>
	Rp 323.100.,
- 2) Mahkota Bunga Plastik
 - a. Biaya bahan baku

Bunga plastik 2 bungkus	= Rp 126.000
-------------------------	--------------
 - b. BTKL

	= Rp 50.000
--	-------------
 - c. Biaya overhead

	= <u>Rp 148.100 +</u>
	Rp 324.100
- 3) Bunga Standing
 - a. Biaya bahan baku

Bunga plastik 4 bungkus	= Rp 252.000
-------------------------	--------------
 - b. BTKL

	= Rp 50.000
--	-------------
 - c. Biaya overhead

	= <u>Rp 148.100 +</u>
	Rp 450.100.,
- 4) Bunga Salib
 - a. Biaya bahan baku

Bunga plastik 1 bungkus	= Rp 63.000
-------------------------	-------------
 - b. BTKL

	= Rp 50.000
--	-------------
 - c. Biaya overhead

	= <u>Rp 148.100 +</u>
	Rp 261.100.,
- 5) Buket Bunga
 - a. Biaya bahan baku

Bunga plastik 2 bungkus	= Rp 126.000
-------------------------	--------------
 - b. BTKL

	= Rp 50.000
--	-------------
 - c. Biaya overhead

	= <u>Rp 148.100 +</u>
	Rp 324.100.,
- 6) Papan Bunga Medan
 - a. Biaya bahan baku

Bunga plastik 4 bungkus	= Rp 252.000
-------------------------	--------------
 - b. BTKL

	= Rp 50.000
--	-------------
 - c. Biaya overhead

	= <u>Rp 148.100 +</u>
	Rp 450.100.,

- 7) Papan Bunga Jakarta
- a. Biaya bahan baku
Bunga plastik 6 bungkus = Rp 378.000
 - b. BTKL = Rp 50.000
 - c. Biaya overhead = Rp 148.100 +
Rp 576.100.,

Tabel 4.1.2 Harga Pokok Produksi Pada Regina Florist

Jenis Produk	Harga Pokok Produksi/ Produk
1. Mahkota bunga segar	Rp 323.100
2. Mahkota bunga plastik	Rp 324.100
3. Bunga standing	Rp 450.100
4. Bunga salib	Rp 261.100
5. Buket bunga	Rp 324.100
6. Papan bunga medan	Rp 450.100
7. Papan bunga jakarta	Rp 576.100

Sumber : Data Diolah Dari Regina Florist Medan

Dari data tabel 4.1.2 harga pokok produksi per jenis produk diatas, maka diketahui harga produksi dari setiap jenis produk yang dijual ataupun disewakan oleh Regina Florist Medan, biaya produksi terendah adalah produk bunga salib yang diproduksi dengan harga Rp 261.100., dan biaya produksi tertinggi adalah Papan bunga Jakarta yang diproduksi dengan harga Rp 576.100 per produk nya.

C. Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada Regina Florist

Perhitungan harga pokok penjualan pada Regina Florist Medan adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1.3 Harga Pokok Penjualan Pada Regina Florist

Keterangan	Mahkota Segar	Mahkota Plastik	Bunga Standing	Bunga Salib	Buket Bunga
Persediaan awal	646,200	1,296,400	1,350,300	261,100	1,944,600
Pembelian	515,250	515,250	515,250	515,250	515,250
Barang Tersedia Dijual	1,161,450	1,811,650	1,865,550	776,350	2,459,850
(Pers. Barang Jadi Akhir)	(969,300)	(1,620,500)	(1,350,300)	(522,200)	(2,268,700)
Harga Pokok Penjualan	192,150	191,150	515,250	254,150	191,150

Sumber : Data Diolah Dari Regina Florist Medan

Dari tabel 4.1.3 harga pokok penjualan diatas, sudah diketahui berapa harga pokok penjualan yang diperoleh dari masing – masing produk yang dijual, namun untuk produk papan bunga Jakarta dan papan bunga Medan penulis tidak menghitung harga pokok penjualan nya dikarenakan kedua produk tersebut hanya disewakan saja pada pelanggan.

D. Perhitungan Penjualan Pada Regina Florist

Berikut ini adalah perhitungan penjualan Regina Florist, penulis mengambil sampel pada bulan Januari 2023 :

Tabel 4.1.4 Harga Penjualan Pada Regina Florist

No	Jenis Produk	Penjualan	Harga Jual	Jumlah
1	Papan Bunga Medan	15	Rp. 500.000	Rp 7.500.000
2	Papan Bunga Jakarta	13	Rp. 600.000	Rp 7.800.000
3	Mahkota Bunga Segar	3	Rp. 500.000	Rp 1.500.000
4	Mahkota Bunga Plastik	4	Rp. 350.000	Rp 1.400.000
5	Bunga Standing	5	Rp. 800.000	Rp 4.000.000
6	Bunga Salib	4	Rp. 300.000	Rp 1.200.000
7	Buket	7	Rp. 400.000	Rp 2.800.000
Total Penjualan Bulan Januari		51		Rp 26.200.00

Sumber : Data Diolah Dari Regina Florist Medan

Dari tabel 4.1.4 diatas diketahui perhitungan penjualan yang terjadi pada bulan Januari di Regina Florist Medan, produk yang paling banyak terjual adalah papan bunga, baik itu papan bunga jenis Jakarta ataupun papan bunga jenis Medan. Dan adapun penjualan terendah terletak pada penjualan mahkota bunga segar.

E. Perhitungan Laba Pada Regina Florist

Labanya pada bulan Januari yang didapat pada Regina Florist dikarenakan adanya transaksi penjualan yang dilakukan, berikut ini adalah tabel perhitungan laba Regina Florist Medan :

Tabel 4.1.5 Perhitungan Laba Pada Regina Florist

No	Jenis Produk	Harga Jual Produk	Harga Pokok Penj	Labanya/ Produk	Labanya/ Bulan Januari
1	Mahkota Bunga Segar	Rp. 500.000	Rp 192.150	Rp 307.850	Rp 923.550
2	Mahkota Bunga Plastik	Rp. 350.000	Rp 191.150	Rp 158.850	Rp 635.400
3	Bunga Standing	Rp. 800.000	Rp 515.250	Rp 284.750	Rp 1.423.750
4	Bunga Salib	Rp. 300.000	Rp 254.150	Rp 45.848	Rp 183.392
5	Buket	Rp. 400.000	Rp 191.150	Rp 208.850	Rp 1.461.950
Total Laba Regina Florist Bulan Januari 2023 Rp 4.627.992					

Sumber : Data Diolah Dari Regina Florist Medan

Dari tabel 4.1.5 perhitungan laba diatas, maka diketahui berapa laba yang diperoleh dari setiap jenis produk yang dijual pada Regina Florist. Laba tertinggi didapat dari penjualan buket bunga dan laba terendah diperoleh dari penjualan bunga plastik.

F. Persentase Laba Regina Florist

Berikut ini adalah perhitungan persentase yang didapat oleh Regina Florist Medan pada bulan Januari

Tabel 4.1.6 Persentase Laba Pada Regina Florist

Jenis Produk	Penjualan	HPP	Laba	% Laba
Mahkota Bunga Segar	Rp. 500.000	Rp 192.150	Rp 307.850	160 %
Mahkota Bunga Plastik	Rp. 350.000	Rp 191.150	Rp 158.850	83 %
Bunga Standing	Rp. 800.000	Rp 515.250	Rp 284.750	55 %
Bunga Salib	Rp. 300.000	Rp 254.150	Rp 45.848	18 %
Buket	Rp. 400.000	Rp 191.150	Rp 208.850	109 %
Rata Rata				85 %

Sumber : Data Diolah Dari Regina Florist Medan

Berdasarkan tabel 4.1.6 persentase laba diatas maka telah diketahui berapa persen laba yang diperoleh Regina Florist dalam setiap jenis produk yang dijual di toko miliknya. Adapun persentase laba tertinggi pada penjualan mahkota bunga segar dan persentase laba terendah adalah produk bunga salib. Dengan perolehan rata – rata laba pada bulan Januari yaitu 85 %.Regina Florist Medan dalam meningkatkan laba adalah dengan cara meningkatkan penjualan produk.

2. Pembahasan

Dari hasil penelitian yang telah dijabarkan diatas, maka diketahui bahwa Regina Florist Medan adalah usaha yang menyewakan dan menjual produk bunga. Adapun jenis produk yang disewakan yaitu papan bunga jenis Medan dan papan bunga jenis Jakarta dan jenis produk yang dijual adalah mahkota bunga segar, mahkota bunga plastik, bunga standing, bunga salib, dan buket bunga.

Perhitungan pertama yang diteliti adalah perhitungan harga produksi, seperti yang tertera pada tabel 4.1.2 , pada Regina Florist Medan perhitungan harga pokok produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Berikut ini adalah perhitungan harga pokok produksi pada setiap jenis produk yang ada pada Regina Florist yaitu :

- 1) Papan Bunga Jenis Medan, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 252.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi papan bunga Medan adalah Rp 450.000.,
- 2) Papan Bunga Jenis Jakarta, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 378.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi papan bunga Jakarta adalah Rp 576.000.,
- 3) Mahkota Bunga Segar, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 125.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi mahkota bunga segar adalah Rp 323.100.,
- 4) Mahkota Bunga Plastik, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 126.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi mahkota bunga plastik adalah Rp 324.100.,

- 5) Bunga standing, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 252.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi Bunga standing adalah Rp 450.000.,
- 6) Bunga salib, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 63.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi Bunga salib adalah Rp 261.000.,
- 7) Buket bunga, biaya bahan baku yang digunakan adalah Rp 126.000 untuk sekali produksi, biaya tenaga kerja langsung Rp 50.000/ produk dan biaya overhead Rp 148.000, jadi harga pokok produksi Bunga standing adalah Rp 324.100.,

Perhitungan Harga pokok produksi adalah jumlah seluruh biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik, sedangkan metode penentuan biaya produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam biaya produksi. (Bustami, Bastian, dan Nurlela) adapun perhitungan yang peneliti lakukan telah sesuai dengan yang dikemukakan menurut teori. Sementara pada pihak Regina Florist Medan, belum ada menerapkan perhitungan harga produksi pada setiap produknya.

Selanjutnya peneliti menghitung harga pokok penjualan pada Regina Florist Medan seperti yang tertera pada tabel 4.1.3, adalah dengan cara menambahkan persediaan awal dengan pembelian kemudian dikurangi dengan persediaan akhir, sama dengan teori yang dikemukakan yaitu Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. (Wiratna, 2016), didapatkan hasil perhitungan harga pokok penjualan pada Regina Florist adalah, untuk mahkota bunga segar Rp 192.150, mahkota bunga plastik Rp 191.150, bunga standing Rp 515.250, bunga salib Rp 254.150 dan buket bunga Rp 191.150. hasil harga pokok penjualan yang penulis teliti sama dengan teori yang telah dikemukakan oleh para ahli, sedangkan pada Regina Florist Medan belum ada menghitung harga pokok penjualan pada setiap jenis produk yang dijual di toko.

Perhitungan selanjutnya adalah perhitungan penjualan yang ada pada Regina Florist Medan, seperti yang tertera pada tabel 4.1.4, penjualan memiliki makna penjualan adalah barang yang diproduksi dijual perusahaan tersebut. penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut Dan juga menyatakan bahwa penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa secara kredit maupun tunai. (Mulyadi 2016). Adapun perhitungan penjualan pada Regina Florist adalah dengan mengalikan penjualan dengan jumlah penjualan, maka didapat hasil penjualan pada bulan januari.

Berdasarkan tabel 4.1.5 pada perhitungan laba pada Regina Florist penulis mendapatkan hasil laba dengan cara mengurangi harga jual dengan harga pokok penjualan per produk, kemudian laba per produk dikalikan dengan produk yang terjual pada bulan Januari 2023, Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau *net earning*”. (Ardhianto, 2019) sama hal nya dengan yang dikemukakan para ahli bahwa laba didapat ketika lebih banyak memiliki pendapatan dibandingkan dengan pengeluaran atau beban.

Dapat disimpulkan dari hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti pada Regina Florist adalah bahwa Regina Florist belum ada menghitung harga pokok penjualan pada usaha miliknya, dan belum mengetahui bahwa banyak manfaat jikalau menerapkan perhitungan harga pokok penjualan pada usaha mikro menengah tersebut. Manfaat menghitung harga pokok penjualan salah satu nya adalah sebagai patokan dalam menentukan harga jual guna memperoleh laba. Laba sendiri bisa didapatkan dengan melakukan banyak penjualan, sehingga apabila penjualan pada Regina Florist meningkat maka laba yang diperoleh lebih besar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengamatan dan kepustakaan serta pembahasan yang telah penulis kemukakan dalam bab sebelumnya, mengenai harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba pada Regina Florist Medan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Regina Florist Medan belum memiliki perhitungan harga pokok penjualan yang terdiri dari penjualan mahkota bunga segar, mahkota bunga plastik, bunga standing, bunga sallib, dan buket bunga.
- 2) Laba diperoleh atas transaksi penjualan yang dilakukan di Regina Florist, maka jika ingin meningkatkan laba, Regina Florist harus meningkatkan penjualan produk.

SARAN

A. Saran Bagi Regina Florist

Dari pembahasan yang telah dikemukakan diatas, kebijakan mengenai harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba pada Regina Florist Medan. Regina florist belum menentukan harga pokok penjualan di toko miliknya maka penulis memberikan saran yang sekiranya dapat bermanfaat bagi usaha Florist ini dalam melakukan tugasnya lebih lanjut. Adapun saran yang penulis berikan adalah :

- 1) Dapat menyusun harga pokok penjualan untuk setiap jenis produk yang dijual.
- 2) Diharapkan melakukan evaluasi secara terus menerus terhadap strategi penentuan laba dibandingkan dengan HPP untuk mendapatkan harga jual yang kompetitif.
- 3) Meningkatkan penjualan, dengan inovasi produk yang lebih menarik dan bervariasi.
- 4) Meningkatkan pemasaran produk yang jauh lebih baik lagi, baik itu melalui media cetak maupun menggunakan iklan online agar meningkatkan jumlah penjualan guna meningkatkan laba pada perusahaan.

B. Saran Bagi Peneliti Selanjutnya

Adapun beberapa saran yang perlu diperhatikan lagi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba adalah :

- 1) Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan perhitungan harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba, agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lengkap lagi.
- 2) Peneliti selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan data sehingga dalam pelaksanaan penelitian dapat berjalan dengan lancar.

- 3) Peneliti selanjutnya diharapkan lebih berinovasi dan memiliki gagasan agar penelitian selanjutnya dapat lebih berkembang dan cakupan materinya lebih luas lagi.

REFERENSI

- Akmal. (n.d.). Fungsi Akuntansi Biaya. Gramedia Blog.
- Ardhianto. (2019). Pengertian Laba. <https://jom.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jima/article>.
- Hery. (2016). Pengertian Harga Pokok Penjualan. <http://repository.dharmawangsa.ac.id/202/6>.
- Lestari dan Permana. (2018). Pengertian Harga Pokok Penjualan. <http://repository.dharmawangsa.ac.id>.
- Muliadi. (n.d.). Manfaat Perhitungan Harga Pokok Penjualan. Retrieved July 14, 2023, from <http://repository.potensi-utama.ac.id/jspui/bitstream>.
- Mulyadi. (2016a). Fungsi harga pokok produksi. <http://repository.dharmawangsa.ac.id>.
- Mulyadi. (2016c). Metode Pengumpulan harga pokok produksi. <http://repository.dharmawangsa.ac.id>.
- Subramanyam. (2017). Tujuan Pertumbuhan Laba. <https://jom.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jima/article>.
- Sujarweni. (2015a). Metode harga pokok proses. <http://repository.dharmawangsa.ac.id>.
- Sujarweni. (2015b). Metode harga pokok pesanan. <http://repository.dharmawangsa.ac.id/301/4>.
- V. Surjaweni W., Septiana Indraswari, P., Siswanti, D. T., Dan, M., Prodi, D., & Unsurya, A. (2019). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Rangka Menentukan Harga Jual Produk Dengan Metode Full Costing dan Variable Costing Pada Pabrik Roti Bali Bakery Jakarta Timur. In JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi (Vol. 2, Issue 2).
- Wiratna. (2016). Pengertian Harga Pokok Penjualan. <http://repository.dharmawangsa.ac.id/202/6>.