

Analisis Harga Pokok Penjualan Untuk Meningkatkan Laba PT. Energi Biru Perkasa Cirebon

Ispiantoro

Jurusan Akuntansi STIE STEMBI Bandung
ispiantorostembi@gmail.com

Susilawati

Jurusan Akuntansi STIE STEMBI Bandung
susilawati@stembi.ac.id

Abstrak

Tujuan Untuk mengetahui bagaimana harga pokok penjualan dapat meningkatkan laba PT. Energi Biru Perkasa

Desain/Metode Jenis studi yang digunakan dari penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif dengan metode kualitatif

Temuan Harga pokok penjualan pada PT. Energi Biru Perkasa pada tahun 2019 dan 2020 menurun, disebabkan kondisi pandemi Covid-19. Akibatnya akan berpengaruh terhadap harga pokok penjualan dan terhadap laba perusahaan.

Implikasi Bagi pihak manajemen perusahaan untuk menunjang kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan harga pokok penjualan dalam meningkatkan laba.

Originalitas Penelitian dilaksanakan di PT. Energi Biru Perkasa .

Tipe Penelitian Studi Literatur

Kata Kunci : Harga Pokok, Penjualan, Laba

I. Pendahuluan

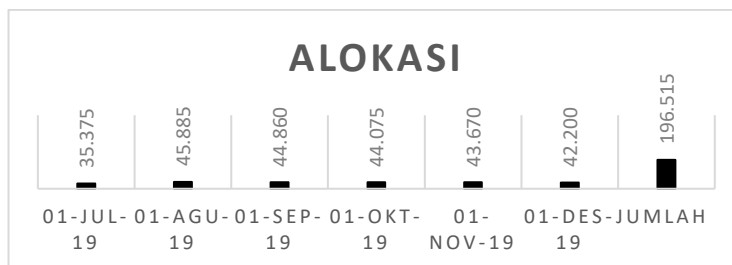
Perkembangan dunia yang sangat pesat sekarang ini menentukan perusahaan untuk tetap bertahan dalam dunia bisnis, dengan selalu menilai prestasi perusahaan dan terus mempertahankan eksistensinya. Keterlibatan pihak BUMN ataupun swasta dalam proses pembangunan yang sangat menunjang pemerintah, salah satu bidang usaha yang banyak dilakukan pihak swasta saat ini adalah bidang industri, perdagangan barang dan jasa. Semakin pesatnya pembangunan dunia usaha di Indonesia pada saat ini. Maka perusahaan perlu di kelola dengan baik demi mencapai tujuan perusahaan yang diharapkan.

Perhitungan laporan laba rugi dalam perusahaan melaporkan pendapatan dan beban di dalam transaksinya dapat menimbulkan distorsi biaya karena di dalam penetapannya menggunakan metode negosiasi atau berdasarkan penetapan yang telah ditetapkan oleh mitra perusahaan (PT. Pertamina) yang jika perusahaan tidak mencapai target maka biaya yang dikeluarkan akan tetap sama walaupun laba yang diperoleh berkurang, PT. Energi Biru Perkasa mempunyai empat divisi yaitu *Retest*, divisi *Repaint*, divisi *Plate Balance* dan *Retest Repaint*.

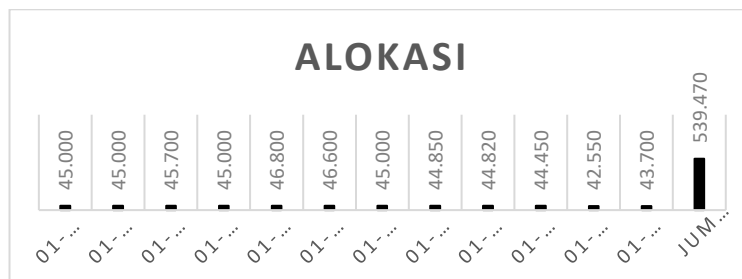
Pendapatan yang dihasilkan dan beban yang terjadi selama 2 tahun ke belakang mengalami penurunan disebabkan dengan kondisi *Covid-19*. PT. Pertamina juga mengeluarkan SPP (Surat Perintah Pelaksanaan) terhadap PT. Energi Biru Perkasa, berdampak pada perusahaan mengalami penurunan dan mengalami pengurangan terhadap SDM tenaga kerja. Hal inilah yang membuat

masalah pembebanan yang harus di selesaikan seefektif dan seefisien mungkin sehingga dalam pencapaian laba yang diinginkan perusahaan bisa maksimal sesuai dengan perhitungan dalam laporan laba rugi melalui harga pokok penjualan, karena banyak perusahaan korporasi yang memiliki kepentingan, dari divisi penjual ke divisi pembeli akan mempengaruhi perhitungan harga pokok penjualan yang terjadi dalam aktivitas bisnisnya.

PT. Energi Biru Perkasa merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang (*Retester*) tabung gas LPG 3kg yang mengelola mengenai Gas LPG 3kg yang siap dipasarkan kepada konsumen dan perusahaan, dimana harga pokok penjualan yang dilakukan perusahaan akan sangat menentukan dalam pencapaian harga jual setiap produk. Hal ini dapat kita lihat pada gambar satu dan dua menjelaskan bahwa berikut ini:



Gambar 1 Grafik Pengiriman (*Retester*) Periode 2019



Gambar 2 Grafik Pengiriman (*Retester*) Periode 2020

Sumber: PT. Energi Biru Perkasa

Gambar satu dan dua diatas menggambarkan bahwa alokasi penjualan dari bulan Juli 2019 sampai dengan Desember 2019 mengalami penurunan. Selain itu pada bulan Juni sampai Desember mengalami penurunan yang signifikan yang sangat mempengaruhi terhadap laba.

II. Kajian Teori

Perhitungan suatu harga menetapkan harga pokok penjualan suatu unit usaha yang akan termotivasi untuk memaksimalkan labanya dengan mengendalikan pendapatan dan biaya sebaik-baiknya, menentukan suatu harga memberikan solusi yang baik bagi para manajer divisi untuk memanfaatkan kesempatan dan potensi internal yang mereka miliki sebagai otonomi divisi.

Harga memainkan peran penting dalam mempengaruhi pilihan pembeli dalam membeli barang maupun jasa. Desy dan Rahmat (2017) memaparkan harga ialah ukuran uang tunai yang dipakai pada barang, jasa atau ukuran nilai uang tunai yang dibeli untuk beberapa kegunaan saja dibelinya barang atau jasa tersebut. Dijelaskan pula dalam Nasution (2020) harga yang ditunjukkan oleh pelanggan atau pembeli adalah biaya yang dikeluarkan untuk sesuatu. Pada intinya seperti yang di paparkan oleh Insani dan Madiawati (2020) suatu nilai yang harus dibayar oleh pelanggan atas pembelian suatu merupakan pengertian dari harga.

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai dalam jumlah mata uang yang harus dibayar oleh konsumen dalam membeli suatu barang atau jasa. Harga sering sekali dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu produk/jasa. Misalnya barang yang

berkualitas bagus akan memiliki harga yang tinggi dan sebaliknya. Maka dari itu perusahaan atau penjual harus menetapkan suatu harga dari produk/jasa yang dipasarkannya berdasarkan kualitas.

Harga pokok adalah sejumlah nilai aktiva (*asset*), tetapi apabila selama tahun berjalan aktiva tersebut dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan, aktiva tersebut harus dikonversikan ke beban (*expense*). Menurut Mulyadi (2016), mengungkapkan bahwa harga pokok produksi adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh keuntungan. Hidayat (2019) memaparkan harga pokok produksi adalah biaya yang digunakan pada waktu sekarang atau waktu yang akan datang yang diukur dalam bentuk satuan uang dengan harapan akan mendapat laba yang tinggi bagi perusahaan.

Harga pokok produksi atau *products cost* merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan (*performance*) dari perusahaan dagang maupun manufaktur. Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan, seperti misalnya: laba kotor penjualan, dan laba bersih. Harga pokok produksi adalah jumlah dari seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk. Perhitungan harga pokok produk dapat digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada konsumen sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses Produksi.

Menghitung harga pokok produksi harus memperhatikan unsur-unsur yang termasuk dalam harga pokok produksi Menurut Hansen dan Mowen (2017), terdapat tiga elemen biaya yang dapat dibebankan kepada produk yaitu:

1. Bahan baku langsung
2. Tenaga kerja langsung
3. *Overhead* pabrik

Berdasarkan pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi adalah semua biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka melakukan proses produksi untuk menghasilkan barang atau jasa yang terdiri dari tiga unsur biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik

Harga pokok dikenal dengan nama singkatnya "HPP" adalah satu komponen dari laporan laba rugi (*income statemen*), yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan.

Bila berbicara mengenai HPP, kita temukan tiga macam harga pokok yaitu:

1. Harga pokok persediaan.
2. Harga pokok produksi
3. Harga pokok penjualan.

Menurut (Wiratna, 2016), Harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.

Laporan laba rugi merupakan laporan keuangan utama disamping neraca. Laporan laba rugi memberikan informasi tentang yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba atau rugi bersih. Laporan laba rugi adalah laporan keuangan yang menunjukkan pendapatan dan pengeluaran perusahaan. Ini juga menunjukkan apakah perusahaan menghasilkan untung atau rugi untuk periode tertentu. Menurut Kasmir (2018), menyatakan laporan laba rugi adalah laporan keuangan yang menggambarkan hasil usaha perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Berdasarkan pengertian laba rugi dapat di tarik kesimpulan bahwa laporan laba rugi adalah ikhtisar yang memuat tentang semua pendapatan dan beban mengenai hasil usaha perusahaan selama periode tertentu, yaitu laba bersih yang merupakan hasil dari pendapatan dikurangi beban.

Tujuan dari laba rugi yaitu untuk menggambarkan hasil operasi perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dengan kata lain laporan laba rugi menggambarkan keberhasilan atau kegagalan operasi perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya yaitu:

1. Memberikan informasi
2. Menjadi bahan evaluasi dan pertimbangan pengambilan langkah antisipasi.

3. Menjadi sumber informasi terkait tingkat keberhasilan perusahaan
4. Manjadi acuan untuk memaksimalkan laba perusahaan
5. Membantu proses analisis perusahaan
6. Menjadi cerminan profil suatu perusahaan kepada calon investor

III. Metode Penelitian

Lokasi penelitian yang dilakukan di PT. Energi Biru Perkasa, Alamat Jl. Raya By Palimanan-jakarta No.99KM. 22 Desa Kebonturi, Kec Arjawinangan, Kab. Cirebon – Jawa Barat, Jenis penelitian dalam penelitian bersifat kualitatif, metode analisis yang di gunakan deskriptif, unit analisis harga pokok penjualan PT. Energi Biru Perkasa, sumber data PT. Energi Biru Perkasa, teknik pengumpulan data melakukan observasi dan wawancara mendalam, jenis data menggunakan data primer dan sekunder, validitas data menggunakan triangulasi data

IV. Hasil Dan Pembahasan

PT. Energi Biru Perkasa adalah perusahaan jasa yang berlokasi di Jl. By Pass Palimanan-Jakarta No. 99 km.22 Ds. Kebonturi Kecamatan Arjawinangun Kabupaten Cirebon didirikan oleh Bapak Jarwo Edi pada tahun 2012, setelah mendapat surat keputusan No. Kpts-069/ F00000/ 2010-S0 dari PT. Pertamina (persero) tentang tarif *Retest*, *Repair* dan *Repaint* tabung LPG 3 Kg. Perusahaan ini bergerak dalam bidang jasa pemeliharaan tabung gas LPG 3 Kg.

Pelayanan terbaik dan menghasilkan kualitas jasa yang bermutu tinggi merupakan prinsip utama PT. Energi Biru Perkasa, karena dengan berbekal dua prinsip itu maka visi dan misi PT. Energi Biru Perkasa dapat tercapai yaitu untuk menjadi *Retester* tabung LPG 3 Kg dengan kualitas pelayanan terbaik, dengan menjalankan usaha *Reparasi* tabung yang terintegrasi berdasarkan ketentuan PT. Pertamina (persero) serta memberikan jaminan kualitas pelayanan standar PT. Pertamina (persero). Didalam proses produksinya PT. Energi Biru Perkasa mendapat SPP (surat perintah pelaksanaan) dari PT. Pertamina, yang kegiatan produksinya telah ditentukan kuantitas tabungnya berdasarkan pola rolling sistem pengambilan tabung yang akan ditarik dari SPBE/SPPBE. Dan pembayarannya akan dilaksanakan sekaligus seluruhnya berdasarkan hasil volume pekerjaan yang telah diselesaikan dan dituangkan dalam berita acara penyelesaian pekerjaan yang dibuat dan ditandatangani oleh PT. Pertamina dan PT. Energi Biru Perkasa.

Perhatian utama yang pihak manajemen suatu perusahaan selalu tertuju pada harga pokok penjualan, dimana harga pokok penjualan ini apabila terjadi kesalahan dalam menilainya maka akan mengalami kerugian pada perusahaan tersebut. Data laba yang diperoleh perusahaan terdapat pada laporan keuangan PT. Energi Biru Perkasa (*Retester*) yaitu laporan laba rugi. Laporan laba rugi adalah bagian dari proses akuntansi yang menunjukkan hasil kinerja operasi perusahaan selama periode tertentu. Berikut ini adalah menunjukkan laba yang diperoleh PT. Energi Biru Perkasa (*Retester*) untuk periode 2019 sampai dengan Desember 2020.

Perhitungan Harga Pokok Penjualan PT. Energi Biru Perkasa (*Retester*) Periode Juli 2019 (dalam rupiah)

| Bulan | Beban Usaha | Harga transfer | Harga Pokok Penjualan |
|-----------|-------------|----------------|-----------------------|
| Juli | 203.309.636 | 211.038.728 | 314.384.364 |
| Agustus | 377.666.426 | 394.439.993 | 672.106.419 |
| September | 396.075.190 | 419.609.539 | 795.684.729 |
| Oktober | 306.613.043 | 329.552.208 | 736.165.251 |
| November | 292.752.126 | 314.654.323 | 727.406.449 |
| Desember | 220.633.235 | 300.621.401 | 715.254.636 |

Sumber : Ringkasan Perhitungan Harga Pokok Penjualan PT. Energi Biru Perkasa (*Retester*).

Perhitungan Harga Pokok Penjualan PT. Energi Biru Perkasa (*Retester*) Periode Januari sampai dengan Desember 2020 (dalam rupiah)

| Bulan | Beban Usaha | Harga transfer | Harga Pokok Penjualan |
|-----------|-------------|----------------|-----------------------|
| Januari | 448.514.435 | 474.588.480 | 823.102.915 |
| Februari | 448.514.435 | 474.588.480 | 823.102.915 |
| Maret | 455.484.724 | 482.080.250 | 837.564.947 |
| April | 448.514.435 | 474.588.480 | 823.102.915 |
| Mei | 462.455.013 | 489.572.019 | 852.027.032 |
| Juni | 492.310.908 | 497.063.789 | 889.374.697 |
| Juli | 499.713.000 | 504.555.558 | 904.268.558 |
| Agustus | 448.514.435 | 474.588.480 | 823.102.915 |
| September | 483.365.936 | 412.047.000 | 859.412.936 |
| Oktober | 483.365.936 | 412.047.000 | 859.412.936 |
| November | 483.365.936 | 412.047.000 | 859.412.936 |
| Desember | 483.365.936 | 412.047.000 | 859.412.936 |

Sumber : Ringkasan Perhitungan Harga Pokok Penjualan PT. Energi Biru Perkasa (*Retester*).

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa harga pokok penjualan pada PT. Energi Biru Perkasa dari tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami penurunan yang signifikan walaupun ada beberapa bulan mengalami kenaikan itu tidak stabil untuk mempengaruhi peningkatan suatu laba yang diinginkan perusahaan.

Maka hal ini dapat dipengaruhi terhadap perhitungan harga pokok penjualan dan juga terhadap perhitungan laporan laba rugi perusahaan. Perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan PT. Energi Biru Perkasa meliputi persediaan awal, pembelian tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, dan persediaan akhir.

Pembahasan

Hasil penelitian di atas merupakan proses penelitian yang telah dilakukan peneliti selama kurun waktu Oktober 2021. Berdasarkan hasil penelitian "Apakah alokasi biaya yang dianggarkan mitra perusahaan (PT. Pertamina) sesuai dengan pembebanan pada PT. Energi Biru Perkasa?" dari penjelasan data wawancara alokasi biaya pada PT. Energi Biru Perkasa pada tahun 2020 sampai dengan tahun 2021 menunjukkan bahwa alokasi biaya sangat diperlukan dalam pembebanan harga pokok penjualan. Hal ini dikarenakan pada PT. Energi Biru Perkasa adalah perusahaan yang mempunyai sub divisi yang berbeda begitu juga dalam mengalokasikan biaya perdivisi, harus sesuai dengan apa yang dianggarkan agar mencapai nilai laba yang maksimal.

Berdasarkan hasil penelitian kualitatif peneliti akan menjelaskan beberapa hal yang berkaitan langsung dengan hasil penelitian di PT. Energi Biru Perkasa. Perhitungan awalnya menggunakan pendekatan dengan metode negosiasi tidak memperhitungkan alokasi biaya perdivisi yaitu dengan menggunakan metode pendekatan biaya dengan memperhitungkan seluruh aspek biaya. Dengan memperhitungkan bagaimana anggaran yang diperlukan oleh PT. Pertamina sangat berpengaruh dalam proses produksinya dan sangat berpengaruh pada perolehan laba. Karena untuk menyesuaikan anggaran dan volume produksi harus sesuai dengan SPP (Surat Perintah Pelaksana) yang

diberlakukan PT. Pertamina, selalu memperhatikan perdivisi agar terlihat naik atau turunnya perusahaan itu tergantung pada perdivisi tersebut. sedangkan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksinya tidak sesuai, oleh karena itu pihak perusahaan terkadang kesulitan dalam menganggarkan biaya untuk menetapkan harga pokok penjualannya.

Harga pokok penjualan dengan menggunakan metode berdasarkan biaya dengan memperhitungkan seluruh aspek biaya untuk menekan biaya yang dikeluarkan dengan mendapatkan laba usaha yang maksimal, biasanya memperhitungkan seluruh beban usaha yaitu biaya proses produksi, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, peneliti mencari data seluruh aspek biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam proses produksi dalam satu periode (bulan) untuk mengetahui apakah jumlah biaya yang dikeluarkan sesuai alokasi yang dianggarkan PT. Pertamina dengan menggunakan metode penetapan harga berdasarkan perdivisi

V. Penutup

A. Simpulan

Berdasarkan analisis harga pokok penjualan untuk meningkatkan laba dari penelitian dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Alokasi biaya biaya yang dianggarkan mitra perusahaan (PT. Pertamina) belum bisa menutup biaya yang dikeluarkan oleh PT. Energi Biru Perkasa sehingga berdampak pada kerugian.
2. Harga pokok penjualan pada PT. Energi Biru Perkasa masi belum sesuai dengan aturan yang diberlakukan PT. Pertamina
3. Pembebanan harga jual dengan metode berdasarkan negosiasi atau berdasarkan kesepakatan bersama atara pihak perusahaan dengan mitra perusahaan PT. Pertamina belum bisa dilaksanakan dengan seefektif dan seefisien mungkin karena biaya yang dikeluarkan terkadang membawa perusahaan pada keadaan rugi.
4. Dengan pandemi *covid-19* perusahaan tertekan karena adanya kebijakan dari PT. Pertamina mengeluarkan SPP (surat perintah pelaksana).
5. Harga pokok penjualan pada PT. Energi Biru Perkasa sangat berpengaruh terhadap laba yang signifikan tetapi masi belum mencapai sasaran laba yang diharapkan.

B. Saran

Melihat hasil penelitian diatas, peneliti memberikan saran yang diharapkan akan menjadi bahan pertimbangan. Memperhatikan harga pokok penjualan seharusnya membantu pencapaian dan tujuan perusahaan sesuai dengan struktur organisasi perusahaan. Secara khusus, harga pokok penjualan seharusnya sesuai tujuan dan tingkat usaha manajemen puncak untuk meningkatkan laba. Oleh karena itu perhitungan harga pokok penjualan pun menjadi salah satu penting untuk dilakukan bagi setiap perusahaan. Salah satu perusahaan PT. Energi Biru Perkasa yang terletak di jalan Raya Palimanan-Jakarta Km. 22 No. 99 Desa Kebonturi Kecamatan Arjawinangun Kab. Cirebon, setelah penelitian yang berkenan dengan harga pokok penjualan untuk meningkatkan laba.

Daftar Pustaka

- Desy Irana dan Rahmat Hidayat, (2017). *Pengaruh Citra Merek dan Harga terhadap Keputusan Pembelian pada Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma Medan*. Jurnal Ilman, Vol. 5, No. 1, pp. 15-24, ISSN 2355-1488.
- Hansen, M Mowen. (2017). *Akuntansi manajerial*, Edisi 5. Jakarta : salemba empat
- Hidayat, Muhammad Samsun. (2019). *Analisa Metode Harga Pokok Pesanan Dalam Menentukan Harga Pokok Produksi Pada UD. Mebel Kurnia Jember*. Skripsi. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Jember.

Insani, N. A., & Madiawati, P. N. (2020). *Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Promosi terhadap Loyalitas Pelanggan*. Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi) Vol.4 No.3, 2020.

Mulyadi. (2016). *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

Nasution, A. K. P. (2020). *Integrasi Media Sosial dalam Pembelajaran generasi Z*. Jurnal Teknologi Informasi Dan Pendidikan, 13.