PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO ABIZAR KERAMIK ANTASARI BANDAR LAMPUNG

SKRIPSI

Oleh :

STEVANY MARTA STELY

2021101004

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

INSTITUT MARITIM PRASETIYA MANDIRI

BANDAR LAMPUNG

2025

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO ABIZAR KERAMIK ANTASARI BANDAR LAMPUNG

Oleh :

STEVANY MARTA STELY

2021101004

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

INSTITUT MARITIM PRASETIYA MANDIRI

BANDAR LAMPUNG

2025

LEMBAR PERSETUJUAN

JUDUL SKRIPSI	:PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO ABIZAR KERAMIK ANTASARI BANDAR LAMPUNG
Nama Mahasiswa	:STEVANY MARTA STELY
No. Pokok Mahasiswa	:2021101004
Program Studi	:S1 Akuntansi

MENYETUJUI

Dosen Pembimbing	Dosen Penguji
Yuliana, S.E.,M.S.Ak	Pulung Wicaksono Dwi Anggoro, S.E.,M.S.Ak
NIDN. 0202076901	NIDN. 0202078501

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Yuliana, S.E.,M.S.Ak
NIDN. 0202076901

LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Skripsi Ini Telah Diuji Dalam Sidang Ujian Skripsi Pada :

Nama Mahasiswa : STEVANY MARTA STELY

No. Pokok Mahasiswa : 2021101004

Program Studi : S1 Akuntansi

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Penguji I :Yuliana, S.E.,M.S.Ak .....
NIDN. 0202076901

Penguji II :Pulung Wicaksono Dwi Anggoro, S.E.,M.S.Ak .....
NIDN. 0202078501

Mengetahui,
Rektor,
Institut Maritim Prasetiya Mandiri

Kurniawati Oktarina, S.Si.,M.T
NIDN. 0215109101

Tanggal Kelulusan : 28 Juni 2025

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang Bertanda tangan dibawah ini :

Nama	:STEVANY MARTA STELY
NPM	:2021101004
Program Studi	:SI AKUNTANSI
Institusi	:INSTITUT MARITIM PRASETIYA MANDIRI
Judul Skripsi	:PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO ABIZAR KERAMIK ANTASARI BANDAR LAMPUNG

Menyatakan bahwa,

1. Skripsi ini adalah murni hasil rumusan dan penelitian penulis, dengan arahan pembimbing.
2. Skripsi dengan judul diatas merupakan karya asli penulis tersebut. Apabila kemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar saya bersedia dituntut sesuai hukum yang berlaku

Bandar Lampung, 28 Juni 2025



Stevany Marta Stely
NPM.2021101004

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama Stevany Marta Stely, lahir di Bandar Lampung pada tanggal 06 Juni 2003. Penulis merupakan anak terakhir dari 5 bersaudara, putri dari pasangan Bapak Hamami (Alm) dan Ibu Tuti Nurhidayah (Alm). Bertempat tinggal di gedong air, tanjung karang barat, Kota Bandar Lampung.

Penulis memulai Pendidikan Taman Kanak – Kanak di TK Aisyah Bustanul Athfal 2008. Kemudian melanjutkan ke Sekolah Dasar di SD Negeri 5 Sukajawa 2014 dan Sekolah Menengah Pertama di SMP Perintis 2 Bandar Lampung dengan tahun kelulusan 2017, dan menyelesaikan Sekolah Menengah Kejuruan pada jurusan Administrasi Tata Kelola Perkantoran di SMK Negeri 8 Bandar Lampung tahun 2020.

Pada tahun 2021, penulis melanjutkan Pendidikan Perguruan Tinggi S1 di Institut Maritim Prasetiya Mandiri Lampung dengan Jurusan Akuntansi. Pada bulan Juli sampai September 2024 penulis melakukan magang di PT Bukit Asam Tbk, Unit Pelabuhan Tarahan, dan penulis masih aktif sebagai mahasiswa di Institut Maritim Prasetiya Mandiri.

MOTTO

"Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah (pula) kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi (derajatnya), jika kamu orang-orang yang beriman."

(Q.S.Al-Imran; 139)

Dan satu lagi,

"Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan."

(Q.S.Ash-Sharh (94:5-6)

“Jangan merasa segala sesuatu nya berjalan terlalu cepat atau lambat, karena ada waktu untuk setiap orang”

-Kim Jennie-

“Ketika segala sesuatu menjadi sulit, berhentilah sejenak dan lihatlah kebelakang seberapa jauh kamu melangkah”

-Kim Taehyung-

“Ketika ditengah jalan kamu ngerasa semangat mu berkurang, ingatlah pertama kali kamu memulai ini semua demi apa dan untuk siapa”

-Stevany Marta Stely-

从错误中学习

cóng cuòwù zhōng xuéxí (Belajar dari kesalahan)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin, dengan rasa Syukur yang mendalam kepada Allah SWT atas segala rahmat, karunia, dan kemudahan-Nya, skripsi ini penulis persembahkan untuk.

Ayahanda dan Ibunda Tercinta
Hamami (ALM) dan Ibu Tuti Nurhidayah (ALM)

Kepada Mama dan Papa tercinta, yang telah membesarkanku dengan penuh kasih sayang dan perhatian, kupersembahkan karya kecil ini. Aku menghargai pengorbanan, doa, dan dukungan kalian yang tak pernah pudar. Inspirasi dan semangat kalian akan selalu menjadi sumber motivasiku dalam menjalani hidup, meskipun kalian tak lagi bersamaku. Semoga amal ibadah kalian diterima di sisi-Nya. AL- FATIHAH.

Ayukku dan Abangku Tercinta

Meliana firosha, Eva arnis, Dian permata sari (ALM), Erlangga dirgantara wijaya.

Kepada Ayukku dan Abangku Tercinta terima kasih atas doa – doa yang tak pernah putus dan nasihat bijak yang selalu menguatkan. Terima kasih telah menjadi motivasi dan inspirasiku untuk berjuang. Dukungan dan kasih sayang kalian adalah kekuatan yang tak tergantikan. Semoga pencapaian ini bisa membuat kalian bangga.

Almamaterku Tercinta Institut Maritim Prasetiya Mandiri

ABSTRAK

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA BERSIH PADA TOKO ABIZAR KERAMIK ANTASARI BANDAR LAMPUNG

Oleh

Stevany Marta Stely

2021101004

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui cara menghitung HPP dan menganalisis pengaruh HPP terhadap laba bersih pada Toko Abizar Keramik Antasari. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yang dikombinasikan dengan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data sekunder, khususnya informasi yang ditemukan di toko ritel. Teknik pengumpulan data meliputi observasi langsung di Toko Abizar Keramik Antasari dan wawancara dengan pihak terkait. Studi dokumentasi juga dilakukan untuk mengkaji berbagai dokumen atau arsip yang relevan. Metode perhitungan HPP yang diterapkan adalah metode rata-rata tertimbang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa HPP dan laba bersih memiliki hubungan langsung. Laba bersih cenderung turun seiring kenaikan HPP, dan sebaliknya. Perhitungan HPP dengan metode rata-rata tertimbang memberikan stabilitas dalam penilaian persediaan dan pengeluaran, serta memungkinkan perusahaan merencanakan margin keuntungan dan menetapkan harga jual dengan lebih akurat . Analisis data penjualan tahun 2024 menunjukkan bahwa penjualan tertinggi terjadi pada bulan April (Rp 300.000.000) dengan laba bersih tertinggi (Rp 22.800.000), sementara penjualan terendah pada bulan Juni (Rp 140.000.000) menghasilkan laba bersih terendah (Rp 10.640.000). Fluktuasi penjualan bulanan dipengaruhi oleh momen seperti bulan puasa, lebaran, perayaan akhir tahun, dan faktor eksternal lainnya. Perhitungan HPP yang konsisten menggunakan metode rata-rata tertimbang sangat ideal untuk Toko Abizar Keramik, dengan asumsi persentase pembelian, biaya akuisisi, dan pajak tetap konstan. Hubungan langsung antara HPP dan laba bersih menegaskan bahwa efisiensi dalam pengelolaan HPP sangat memengaruhi profitabilitas perusahaan.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan (HPP), Laba Bersih, Rata- Rata Tertimbang

ABSTRACT

COST OF GOODS SOLD (COGS) CALCULATION AND ITS IMPACT ON NET PROFIT AT ABIZAR CERAMICS ANTASARI STORE, BANDAR LAMPUNG

By

Stevany Marta Stely

2021101004

The main objective of this study is to determine how to calculate COGS and analyze the effect of COGS on net profit at the Abizar Keramik Antasari Store. This study uses a descriptive analysis method combined with a quantitative approach. The data used are secondary data, specifically information found in retail stores. Data collection techniques include direct observation at the Abizar Keramik Antasari Store and interviews with related parties. Documentation studies were also conducted to review various relevant documents or archives. The COGS calculation method applied is the weighted average method. The results of the study indicate that COGS and net profit have a direct relationship. Net profit tends to decrease as COGS increases, and vice versa. Calculating COGS using the weighted average method provides stability in inventory and expense assessments, and allows companies to plan profit margins and set selling prices more accurately. Analysis of 2024 sales data shows that the highest sales occurred in April (Rp 300,000,000) with the highest net profit (Rp 22,800,000), while the lowest sales occurred in June (Rp 140,000,000) resulting in the lowest net profit (Rp 10,640,000). Monthly sales fluctuations are influenced by moments such as the fasting month, Eid, year-end celebrations, and other external factors. Consistent COGS calculations using the weighted average method are ideal for Toko Abizar Keramik, assuming the percentage of purchases, acquisition costs, and taxes remain constant. The direct relationship between COGS and net profit confirms that efficiency in COGS management greatly influences a company's profitability.

Keywords: *Cost of Goods Sold (COGS), Net Profit, Weighted Average*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kehadirat-Nya yang telah melimpahkan berkat, rahmat, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul **"Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Bersih Pada Toko Abizar Keramik Antasari Bandar Lampung"**. Tujuan dan pembuatan skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar guna kelulusan akademis pada Institut Maritim Prasetiya Mandiri (IMPM). Penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan dorongan dari beberapa pihak.

Untuk itu, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada,

1. Allah SWT atas semua Rahmat dan hidayah-nya dengan memberikan nikmat Kesehatan dan kesempatan sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini dengan semaksimal mungkin.
2. Ibu Kurniawati Oktarina S.Si.,M.T selaku Rektor Institut Maritim Prasetiya Mandiri Lampung.
3. Ibu Yuliana S.E.,M.S.Ak selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan Dosen Pembimbing. Saya ucapkan terima kasih sebesar besarnya kepada ibu yang telah meluangkan waktu dalam memberi arahan,motivasi, dan saran dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Pulung Wicaksono Dwi Anggoro S.E.,M.S.Ak selaku dosen penguji saya ucapkan terima kasih sebesar besarnya kepada bapak yang telah meluangkan waktu dalam memberikan arahan, motivasi, dan saran dan semangat dalam penyusunan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen dan Staff Civitas Akademik Institut Maritim Prasetiya Mandiri.
6. Para karyawan dan seluruh tenaga kerja Toko Abizar Keramik Antasari Lampung.
7. Teristimewa kedua orang tua tercintah Almarhum Papa dan Almarhumah Mama, dan Almarhumah Ayuk dian yang sudah di surga, yang selalu ada

setiap saat dari kecil hingga dewasa, memberikan kasih sayang dan dukungan doa selalu dalam menyusun skripsi ini.

8. Terima kasih banyak atas kepada keluarga tercintaku atas kasih sayang, doa, dan motivasi yang tiada henti. Dukungan kalian, baik dalam suka maupun duka, sangat berarti dan menjadi sumber kekuatan bagi penulis. Skripsi ini penulis dedikasikan untuk para donatur utama Ayuk Meli, Ayuk Eva, Abang Angga sebagai bentuk rasa terima kasih dan penghargaan yang mendalam.
9. Untuk Miss Hesti, terima kasih banyak selalu menjadi pendengar dan tempat bersandar selama skripsi ini dibuat. Dan terima kasih banyak atas dukungan, semangat, dan kasih sayang yang selalu kamu berikan. Kehadiran dan motivasi kamu sangat berarti dalam proses penyelesaian skripsi ini.
10. Untuk Ayuk Maya, Teh lasmi terima kasih banyak atas motivasi, semangat, dan canda tawa yang kalian berikan melalui reels instagram.
11. Penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada sahabat dari kecil Rini Lestari, yang telah menjadi bagian dari perjalanan hidup ini. Persahabatan yang terjalin sejak lama adalah salah satu hal yang berharga. Semoga kebersamaan ini terus terjaga, dan kita selalu saling mendukung.
12. Penulis mengucapkan kepada teman SMK Mami intan, Julay, Winul, Ditul, Jenong, Mbul terima kasih banyak segala dukungan yang kalian berikan kepada penulis.
13. Penulis juga ingin menyampaikan banyak terimakasih kepada Azzahra Adila Putri Wijaya, S.Ak. Terima kasih atas canda tawa, cerita, pelukan hangat, dan kata-kata penyemangat di saat saya merasa lelah dan ingin menyerah. Tanpa hadir sebagai teman, tapi juga sebagai keluarga yang selalu mendukung tanpa pamrih. Skripsi ini bukan hanya hasil dari kerja keras saya sendiri, tapi juga buah dari doa dan kehadiran kamu. Semoga pertemanan ini tetap terjaga walaupun kita selalu ribut, dan semoga kita bisa terus saling mendukung dalam setiap langkah kehidupan.
14. Terima kasih kepada keponakan tercinta Keisha Calya Gunawan, Khalfani Devlin Gunawan, dan ponakan tercerewet Claretta Alfreda Gunawan yang

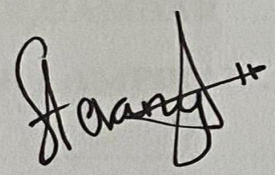
selalu membawa kebahagiaan dan semangat di tengah tantangan. Senyum kalian adalah penghibur terbaik di saat penulis merasa lelah.

15. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada BLACKPINK yang telah menjadi teman setia dalam semangat dan makna, kepada Kim jennie, Kim Jisoo, Park Chaeyoung, Lalisa Manobal, yang telah menjadi sumber energi dan penguat di saat-saat penuh tekanan.
16. Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Kim Jongin dan juga EXO untuk lagu-lagu yang sering kali menemaniku selama pengerjaan skripsi ini..
17. Teman satu angkatan dan seperjuangan khususnya jurusan akuntansi terima kasih atas banyak kisah kasih selama masa perkulihan ini.
18. Almamater tercinta Institut Maritim Prasetiya Mandiri.
19. Kepada seseorang yang pernah bersama saya terimakasih atas patah hati yang diberikan saat proses penyusunan skripsi yang sekarang bisa jadi pengingat untuk saya sehingga dapat membuktikan bahwa anda akan tetap menjadi alasan saya untuk tetap berproses menjadi pribadi yang lebih baik. Terimakasih telah menjadi bagian menyenangkan dan menyakitkan dari proses pendewasaan penulis. Jika takdir menemukan kita di versi lebih baik aku akan selalu lebih memilih menghindar. Karna sakit hati yang kamu berikan tidak ada part 2 di masa depan saya.
20. Dan untuk seorang perempuan yang namanya tak sudi saya ingat. Tentang rasa ini, saya belajar bahwa pengkhianatan bisa datang dengan wajah yang bahkan tidak saya kenal. Sosokmu membuktikan bahwa menjadi perempuan tidak otomatis membuatmu paham luka dan duka perempuan lainnya. Jika kamu tahu, banyak hal yang bisa dilakukan selain ikut campur tapi hadirmu justru menambah babak belur. Terima kasih karena dengan sudi memilih mawar berduri yang tidak cantik sama sekali. Saya harap setelah berakhirnya persembahan ini, segenap luka dan pelik dapat kamu petik.
21. Terakhir penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada seseorang yang mungkin paling sering saya lupakan, padahal dia yang selalu ada dari awal, saya sendiri. Untuk saya yang saat ini berusia 22 tahun, yang masih

belajar dewasa, yang pernah merasa ragu, takut, bahkan ingin menyerah, tapi tetap melangkah. Terima kasih sudah bertahan, meski sering tak tahu arah. Terima kasih sudah terus mencoba, meski kadang tidak ada yang tepuk tangan. Untuk saya yang sering merasa tidak cukup, tapi tetap mencoba memberi yang terbaik. Teruslah hidup dengan hati yang jujur, dan berjalan dengan niat baik. Tapi semoga kamu tidak lupa: kamu pantas bahagia, kamu berhak bermimpi, dan kamu layak sampai. Jika dunia terlalu berat, peluk dirimu sendiri lebih berat. Terima kasih, Stevany. Kamu sudah hebat saat ini.

Saya menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam hal substansi maupun penulisan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun saya harapkan demi penyempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan serta bermanfaat bagi pembaca pada umumnya.

Bandar Lampung, 28 Juni 2025



Stevany Marta Stely
NPM.2021101004

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
LEMBAR PERSETUJUAN iii
LEMBAR PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI v
RIWAYAT HIDUP vi
MOTTO vii
PERSEMBAHAN viii
ABSTRAK ix
KATA PENGANTAR xi
DAFTAR ISI xv
DAFTAR TABEL xvii
DAFTAR GAMBAR xviii
DAFTAR LAMPIRAN xix
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 4
1.3 Tujuan Penelitian 5
1.4 Manfaat Penelitian 5
BAB II 6
TINJAUAN PUSTAKA 6
2.1 Harga Pokok Penjualan (HPP) 6
2.1.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan (HPP) 6
2.1.2 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) 7
2.2 Metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) 8
2.3 Tujuan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) 11

2.4 Pengertian Laba 12
2.5 Laba Bersih 12
2.6 Pengaruh Perhitungan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih ... 13
2.7 Penelitian Terdahulu 16
2.8 Kerangka Pemikiran 17

BAB III 18

METODE PENELITIAN 18
3.1 Lokasi Penelitian 18
3.2 Waktu Penelitian 18
3.3 Metode Penelitian 18
3.4 Populasi dan Sampel 19
3.5 Jenis dan Sumber Data 19
3.6 Metode Pengumpulan Data 20
3.7 Metode Analisis Data 21
BAB IV 23
HASIL DAN PEMBAHASAN 23
4.1 Hasil Penelitian 23
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan 23
4.1.2 Metode Perhitungan HPP, Laba Kotor, dan Laba Bersih 24
4.1.3 Data dan Asumsi Perhitungan 26
4.2 Pembahasan 37
4.2.1 Perkembangan Penjualan dan laba 37
4.2.2 Pengaruh HPP terhadap Laba Bersih 38

BAB V 39

KESIMPULAN DAN SARAN 39
5.1 Kesimpulan 39
5.2 Saran 40

DAFTAR PUSTAKA 41

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....16
Tabel 4.2 Data Penjualan Keramik Tahun 2024.....26
Tabel 4.3 Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Laba Bersih Tahun 2024.....30
Tabel 4.4 Rangkuman Tranksaksi Tahun 2024.....36

DAFTAR GAMBAR

2.1 Gambar Kerangka Pemikir.....17

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pengecekan Stock Dan Kualitas Keramik Lama Dan Baru.....43
Lampiran 2 Motif Stock Keramik Terbaru.....44
Lampiran 3 Contoh Pencatatan Penjualan Perhari.....45
Lampiran 4 Contoh Bukti Pengiriman Barang (*Delivery Order*).....46

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi persaingan pada saat ini semakin meningkat, sehingga setiap usaha dituntut untuk meningkatkan berbagai kegiatan dalam semua bidang. Tujuan utama dari setiap usaha, baik yang berskala kecil maupun besar, adalah untuk memaksimalkan keuntungan agar memperluas bisnis tersebut dapat berkembang dan semakin meluas. Mengingat pentingnya tujuan ini dalam konteks persaingan banyak perusahaan mulai berupaya memperbaiki aspek-aspek usaha mereka, baik yang berkaitan dengan produk atau jasa yang ditawarkan maupun di dalam struktur internal perusahaan itu sendiri.

Prosedur-prosedur ini sangat membantu dalam menentukan harga jual yang tepat dan selaras dengan target laba. Hal ini memungkinkan bisnis untuk bersaing dengan para pesaing yang memproduksi produk serupa. Elemen ini sangat relevan dengan tujuan bisnis untuk menjamin pertumbuhan modal yang diinvestasikan secara berkelanjutan. Penetapan harga jual yang salah dapat berdampak negatif yang besar terhadap keberlanjutan dan kesehatan keuangan perusahaan, termasuk mengakibatkan kerugian berkelanjutan.

Dalam menjalankan bisnis, terutama di sektor ritel seperti toko keramik, perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) salah satu aspek yang sangat penting untuk memantau keberlanjutan usaha. Toko seperti Abizar Keramik, yang fokus pada penjualan keramik, manajemen harga pokok yang efisien

sangat berpengaruh terhadap laba bersih yang dihasilkan. Penghitungan yang akurat dari HPP akan mempengaruhi perhitungan laba kotor dan pada akhirnya berdampak pada laba bersih toko tersebut.

Secara umum, HPP meliputi biaya pengadaan barang, biaya pengangkutan, penyimpanan, serta biaya-biaya terkait lainnya. Dalam bisnis toko keramik harga pokok penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti harga beli keramik, biaya pengiriman, dan biaya operasional. Perhitungan HPP sangat penting untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan oleh toko dalam memperoleh harga keramik untuk dijual kembali kepada konsumen. Pengelolaan dan penghitungan HPP yang akurat di toko Abizar Keramik sangat menentukan bagaimana toko tersebut dapat mengoptimalkan keuntungan. Toko ini perlu mempertimbangkan semua elemen biaya dalam perhitungan HPP, termasuk harga beli keramik dari supplier serta biaya pengiriman barang dan operasional.

Dalam akuntansi keuangan, semua biaya langsung yang dikeluarkan perusahaan untuk barang atau jasa yang dijual selama periode waktu tertentu, baik bulanan maupun tahunan, dimasukkan dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Perhitungan HPP mencakup biaya langsung yang berdampak pada barang atau jasa akhir yang dihasilkan, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead, tetapi tidak termasuk biaya tidak langsung seperti pemasaran, iklan, dan pengeluaran lainnya.

Dalam bisnis ritel atau bisnis perdagangan, HPP memiliki peranan penting dalam mengukur efisiensi pengelolaan biaya barang yang dijual. Manajemen

HPP yang baik memungkinkan pemilik toko untuk memahami margin keuntungan dengan lebih tepat dan dapat membuat keputusan yang lebih terinformasi mengenai harga jual, pengendalian biaya, serta strategi pemasaran.

Selain memengaruhi laba kotor, perhitungan harga pokok penjualan (HPP) sangat penting untuk menentukan laba bersih perusahaan. Selisih antara pendapatan dan semua pengeluaran yang dikeluarkan, termasuk HPP, biaya operasional, dan pajak, dikenal sebagai laba bersih. Untuk memaksimalkan laba bersih toko, pengendalian HPP sangatlah penting. Persentase pendapatan terhadap penjualan bersih ditentukan oleh rasio yang disebut laba bersih, terkadang disebut margin laba bersih (Hery, 2016).

Salah satu tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba bersih (Wisesa dan Suwena, 2015). Karena peningkatan pendapatan penjualan dapat menghasilkan laba optimal, variasi penjualan memiliki pengaruh besar terhadap laba bersih. Perubahan penjualan memiliki pengaruh besar terhadap laba bersih. Daya beli pelanggan sangat dipengaruhi oleh harga jual; semakin tinggi harga, semakin sedikit orang yang akan membeli, yang memengaruhi pendapatan penjualan perusahaan (Satriani dan Kusuma, 2020). Memahami akuntansi biaya sangatlah penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pencatatan dapat ditingkatkan dengan menghitung dan menyusun anggaran produksi perusahaan, terutama di sektor industri (Iryanie et al,2019).

Toko Abizar Keramik Antasari, yang terletak di Jalan P. Antasari No. 160, Kalibalau Kencana, Kecamatan Kedamaian, Kota Bandar Lampung, Lampung

35122, memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian untuk makalah ini. Toko ini bergerak di sektor ritel bahan bangunan dan perabotan rumah, dengan penekanan khusus pada produk keramik dan granit.

Untuk menghasilkan laba dari setiap barang yang terjual, setiap organisasi perdagangan perlu menganalisis secara cermat harga pokok pasokan, atau HPP. Target pasar diperhitungkan saat menentukan HPP, dan kesalahan dalam perhitungan dapat menyebabkan toko rugi. Karena produsen tempe memiliki struktur biaya dan metode operasional yang beragam, penelitian sebelumnya lebih berfokus pada perbandingan laba bersih dengan biaya produksi dan harga pokok penjualan. Dengan mengamati pedagang keramik, yang memiliki karakteristik unik dalam proses distribusi dan pengadaan, saya bertujuan untuk lebih teliti dalam penelitian ini.

Mengingat konteks ini, peneliti termotivasi untuk melakukan penelitian yang disebut **"Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Pengaruhnya terhadap Laba Bersih pada Toko Abizar Keramik Antasari Bandar Lampung. "**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) pada toko abizar keramik antasari.
2. Apakah Harga Pokok Penjualan (HPP) berpengaruh terhadap laba bersih pada toko abizar keramik antasari.

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui cara menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)
2. Untuk mengetahui pengaruh Harga Pokok Penjualan (HPP) terhadap laba bersih.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi perguruan tinggi

   Semoga penelitian ini bermanfaat bagi pembaca dalam rangka pemenuhan informasi dan referensi atau bahan kajian dalam menambah ilmu pengetahuan khususnya tentang pentingnya penghitungan harga pokok penjualan.

2. Bagi perusahaan

   Semoga penelitian ini bisa memberikan banyak manfaat bagi toko perusahaan, baik sisi operasional, pemasaran, maupun pengembangan produk.

3. Bagi peneliti

   Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam hal pengembangan wawasan di bidang perhitungan harga pokok penjualan sebagai wadah ilmiah untuk menerapkan berbagai teori yang dipelajari di perkuliahan dan membandingkannya dengan kenyataan.

4. Bagi praktisi

   Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi pihak UMKM dalam hal memaksimalkan harga jual produk guna mendapatkan laba yang optimal.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Harga Pokok Penjualan (HPP)

2.1.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan (HPP)

Dalam akuntansi keuangan dan pajak, istilah "harga pokok penjualan" mengacu pada beban langsung yang dikeluarkan dari produksi dan penjualan barang dalam operasi komersial.

Jumingan (2019:32) menyatakan bahwa "Harga pokok penjualan adalah harga pokok barang yang dibeli dan kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi."

Menurut Kasmir (2018), "Harga pokok penjualan adalah barang atau jasa yang digunakan sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang, ditambah biaya-biaya yang terkait dengan harga pokok penjualan."

Penentuan dan pengurangan biaya produk yang dipasok sangat penting bagi organisasi perdagangan. Seluruh biaya yang dikeluarkan, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk menciptakan barang atau jasa di tempat dan kondisi yang memungkinkan penjualan atau penggunaannya dikenal sebagai harga pokok penjualan, menurut standar akuntansi Indonesia.

Lestari dan Permana (2018:28) berpendapat bahwa "laporan laba rugi, yang melaporkan penjualan yang dilakukan dibandingkan dengan biaya, merupakan bagian penting dari laporan keuangan."pembuatan barang jadi atau diistilahkan harga pokok penjualan (Cost of good sold)".

2.1.2 Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Salah satu bagian terpenting dari laporan laba rugi perusahaan dagang adalah harga pokok penjualan (HPP). Ketika perusahaan menyusun laporan keuangan, terutama laporan laba rugi, penting untuk menghitung HPP secara akurat untuk periode berjalan. Ketepatan perhitungan HPP berdampak langsung pada keakuratan laba rugi perusahaan. Proses perhitungan HPP perlu dipantau secara teliti. Laba, yang merupakan selisih antara penjualan bersih dan harga pokok penjualan setelah dikurangi biaya operasional, merupakan tujuan yang ingin dicapai setiap bisnis.

Estimasi HPP merupakan komponen krusial dalam menentukan harga jual yang wajar dan kompetitif. Salah satu keputusan bisnis terpenting di toko keramik Abizar di Bandar Lampung adalah menentukan harga dan HPP. Beberapa landasan teori diperlukan untuk penelitian ini guna mendukung pernyataan yang diajukan. Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, pengklasifikasian, pelaporan, dan evaluasi setiap biaya individual yang terkait dengan proses manufaktur atau jasa (Harahap, 2020).

Analisis deskriptif adalah strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan penelitian ini, yang mencakup pengumpulan data HPP dari toko dan kemudian membandingkannya dengan teori-teori relevan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.

Menurut Samryn (2012:380) “komponen harga pokok penjualan terdiri dari: persediaan awal barang, pembelian bersih, dan persediaan akhir barang”.

1. Persediaan awal barang jadi yang tersedia pada awal tahun. Datanya diperoleh dari neraca akhir tahun sebelumnya.

2. Pembelian bersih adalah pembelian barang dagangan yang akan dijual pada pelanggan, pembelian bersih merupakan salah satu komponen dalam harga pokok penjualan.

3. Persediaan akhir barang jadi yang tersisa pada akhir periode. Datanya diperoleh dari hasil perhitungan fisik barang yang ada digudang pada akhir tahun berjalan. Bagi perusahaan yang menggunakan metode perpetual dalam sistem akuntansi persediannya, data seperti ini dapat diperoleh dari saldo akhir kartu persediaan.

2.2 Metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Menurut Subagyo et al. (2018), menyatakan bahwa semua biaya yang dikeluarkan untuk menyiapkan suatu produk agar siap dijual termasuk dalam harga pokok penjualan. Sederhananya, HPP adalah jumlah uang yang dikeluarkan bisnis untuk memproduksi barang dan jasa yang berkaitan langsung dengan proses manufaktur komoditas tersebut. Tiga teknik umum digunakan untuk menghitung HPP:

a. Metode FIFO (*First In First Out*)

Metode FIFO adalah metode menentukan harga pokok penjualan dihitung menggunakan pendekatan FIFO, yang mengasumsikan bahwa produk yang dijual adalah barang paling lama dalam persediaan. Pembelian terbaru dianggap sebagai sumber persediaan dengan teknik FIFO. Bahkan dalam menghadapi inflasi atau kenaikan harga yang terus-menerus, teknik FIFO

memiliki kemampuan untuk menghasilkan laba kotor yang besar. Rasionalnya adalah bahwa harga pokok penjualan ditentukan oleh urutan pembeliannya, dan harga pembelian yang lebih lama lebih rendah daripada harga pembelian yang lebih baru. Keuntungan laba kotor yang tinggi hilang karena perhitungan harga pokok penjualan perlu direvisi untuk memperhitungkan harga yang terus meningkat. Namun, di masa deflasi strategi ini dapat mengakibatkan penurunan laba kotor.

b. Metode LIFO (*Last In First Out*)

Pendekatan LIFO menggunakan inventarisasi di akhir periode untuk menentukan harga pokok penjualan dan persediaan akhir. Metode ini menggunakan harga produk pertama yang dikeluarkan dan barang terakhir yang diterima untuk menentukan harga pokok penjualan. Persediaan awal mencakup barang yang belum terjual. Dibandingkan dengan pendekatan alternatif, metode LIFO dapat menghasilkan laba kotor yang lebih rendah karena dapat menghasilkan persediaan akhir yang lebih rendah dan HPP yang lebih tinggi. Namun, pendekatan ini dapat menghasilkan laba kotor yang lebih besar di masa deflasi.

c. Metode Rata – Rata Tertimbang

Pendekatan rata-rata ini, yang menyeimbangkan FIFO dan LIFO, sangat terkait dengan fluktuasi harga. Biaya yang dikeluarkan untuk membuat suatu produk dijual adalah harga pokok produk yang terjual, sesuai dengan alasan yang diberikan di atas. Penting untuk diingat bahwa harga jual suatu produk dapat berfluktuasi, baik naik maupun turun, tergantung pada kondisi pasar,

saat memutuskan berapa harga yang akan dikenakan untuk produk tersebut dengan harapan menghasilkan keuntungan.

Perbandingan FIFO, LIFO, Rata Rata Tertimbang:

1. *First In, First Out*, atau FIFO:

- HPP: Produk yang pertama kali terjual adalah unit xxx yang diterima dengan harga Rp xxx. Setelah unit xxx pertama terjual, unit xxx berikutnya dikeluarkan dari pembelian kedua (dengan harga Rp xxx).

Harga pokok penjualan, atau HPP, sama dengan (xx unit x Rp xxx) + (xxx unit x Rp xxx) = Rp xxx + Rp xxx = Rp xxx

Jumlah persediaan yang tersisa adalah xxx unit, dengan harga Rp xxx = Rp xxx.

2. *Last In First Out*, atau LIFO:

HPP: Barang terakhir yang dibeli (xxx unit seharga Rp xxx) dijual terlebih dahulu. Unit xxx berikutnya dikurangkan dari pembelian awal (dengan harga Rp xxx) ketika unit xxx pertama terjual. Harga pokok penjualan, atau HPP, sama dengan (xx unit x Rp.xxx) + (xxx unit x Rp.xxx) = Rp.xxx + Rp.xxx = Rp.xxx

Jumlah persediaan yang tersisa adalah xxx unit, dengan harga Rp.xxx = Rp.xxx.

3. Rata-rata Tertimbang:

Total nilai pembelian dibagi dengan total unit sama dengan harga rata-rata tertimbang, yaitu Rp.xxx + Rp.xxx + Rp.xxx) / xxx unit = Rp.xxx / xxx unit = Rp.xxx per unit.

Harga pokok penjualan, atau HPP, sama dengan xxx unit dikalikan Rp.xxx, atau Rp.xxx.

- Persediaan Tersisa: xxx unit x Rp.xxx = Rp.xxx

Ringkasan :

- FIFO (First In First Out) menghasilkan HPP lebih rendah (Rp.xxx) karena barang yang lebih murah dijual terlebih dahulu, dan menghasilkan laba lebih tinggi.
- LIFO (Last In First Out) menghasilkan HPP lebih tinggi (Rp.xxx) karena barang yang lebih mahal dijual terlebih dahulu, dan menghasilkan laba lebih rendah.
- Rata - Rata Tertimbang memberikan HPP yang lebih stabil karena menggunakan rata – rata harga pembelian (Rp.xxx per unit), dengan HPP = Rp.xxx

2.3 Tujuan Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Penetapan Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan langkah krusial dalam pengelolaan keuangan sebuah toko. HPP yang tepat memberikan gambaran yang jelas mengenai biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang atau jasa, Hal ini memengaruhi pilihan lain seperti perencanaan laba dan penetapan harga jual. Menentukan biaya produksi yang diperlukan untuk memproduksi barang atau jasa merupakan tujuan utama penghitungan HPP Menurut

Suwardjono (2020). Pengetahuan ini penting untuk mengetahui apakah suatu bisnis dapat menghasilkan laba setelah semua biaya dibayarkan. Bisnis dapat menetapkan harga jual yang lebih tepat jika mereka memiliki pemahaman yang tepat tentang HPP.

2.4 Pengertian Laba

Menurut Kasmir (2021) dalam bukunya "Pengantar Manajemen Keuangan", laba adalah selisih antara total pendapatan dan total biaya yang dikeluarkan dalam operasional perusahaan. untuk memahami laba adalah sebagai ukuran utama seberapa baik suatu bisnis menggunakan sumber dayanya. Pertimbangan terkait laba mencakup pemilihan konsep laba yang tepat untuk laporan keuangan agar pembaca dapat memahami statistik laba yang dihasilkan secara ekonomis. Pengukuran dan penyajian laba dipengaruhi oleh bagaimana laba tersebut dipahami atau didefinisikan. Laba akuntansi berjalan didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan dan beban karena akuntansi seringkali didasarkan pada prinsip historis, prinsip akrual, dan konsep komparatif.

Garrison, Noreen, dan Brewer (2021) menyatakan bahwa "selisih antara total pendapatan dan total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut dapat dianggap sebagai laba. "Dengan kata lain laba mencerminkan efisiensi operasional dan kinerja perusahaan.

2.5 Laba Bersih

Setiap bisnis ingin menghasilkan uang sebanyak mungkin. Kemampuan perusahaan untuk bertahan hidup bergantung pada pendapatannya.

Syaifullah (2016) menyatakan bahwa laba bersih adalah jumlah uang yang tersisa setelah dikurangi biaya-biaya lain dari laba operasi atau penambahan sumber pendapatan tambahan.

Menurut buku Kasmir "Introduction to Financial Management" terbitan tahun 2021, laba bersih adalah jumlah uang yang tersisa setelah semua biaya seperti bunga, pajak, dan biaya operasional dikurangi. Laba bersih perusahaan, yang merupakan jumlah uang yang tersisa setelah semua biaya dibayarkan, digunakan untuk menilai seberapa baik kinerja operasionalnya pada akhirnya. Selisih antara biaya perolehan produk dan biaya penjualan dikenal sebagai laba (Haryati, 2022).

Sejumlah faktor yang timbul dari pendapatan dan beban yang dikeluarkan selama periode akuntansi memengaruhi laba bersih. Faktor-faktor utama yang memengaruhi laba bersih adalah sebagai berikut:

- Pendapatan (Revenue)
- Harga Pokok Penjualan (HPP)
- Beban Operasional
- Pendapatan dan Beban Lain–Lain (Non – Operating Income and Expenses)
- Laba /Rugi Usaha
- Laba Bersih

2.6 Pengaruh Perhitungan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih

Menurut Kasmir (2021), terdapat sejumlah metode yang menganut prinsip akuntansi biaya dan keuangan yang dapat digunakan untuk menentukan bagaimana harga pokok penjualan (HPP) memengaruhi laba bersih.

Perhitungan laba kotor, rasio laba bersih, dan akuntansi biaya adalah beberapa metode yang digunakan untuk menentukan bagaimana harga pokok penjualan memengaruhi laba bersih. Kekurangannya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Perhitungan Laba Kotor (*Gross Profit*)

   Menghitung pengaruh HPP terhadap laba bersih adalah dengan menganalisis laba kotor yang diperoleh setelah mengurangkan HPP dari pendapatan. Laba kotor mencerminkan seberapa banyak laba yang dihasilkan setelah biaya langsung (HPP) dikurangkan.

   Gross Profit:

   Laba Kotor = Penjualan – Harga Pokok Penjualan (HPP)

2. Rasio Laba Bersih (*Net Profit Margin*)

   Rasio laba bersih menunjukkan seberapa besar laba bersih yang diperoleh Perusahaan dari total pendapatannya. Pengaruh HPP terhadap rasio ini sangat signifikan karena HPP langsung mengurangi laba kotor, yang selanjutnya mempengaruhi laba bersih.

   Net Profit Margin :

   Laba Bersih = Penjualan – HPP – Biaya Operasional – Pajak

3. Teori Akuntansi Biaya (*Cost Accounting Theory*)

Total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dijual dikenal sebagai HPP dalam akuntansi biaya. Bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik merupakan komponen HPP. Dengan

mengurangi HPP, manajemen biaya yang efektif dapat meningkatkan laba bersih.

Rumus HPP:

HPP = Pembelian Barang + Biaya Perolehan + Pajak

4. Kesimpulan

Menurut Kasmir (2021) pengaruh harga pokok penjualan (HPP) terhadap laba bersih dapat dihitung dengan beberapa pendekatan, seperti:

a. Perhitungan laba kotor untuk melihat dampak langsung dari HPP terhadap pendapatan.
b. Rasio laba bersih (*Net Profit Margin*) untuk mengukur efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba bersih setelah HPP dan biaya lainnya dikurangi.
c. Akuntansi biaya untuk mengindetifikasi pengaruh pengelolaan biaya terhadap HPP dan laba bersih.

2.7 Penelitian Terdahulu

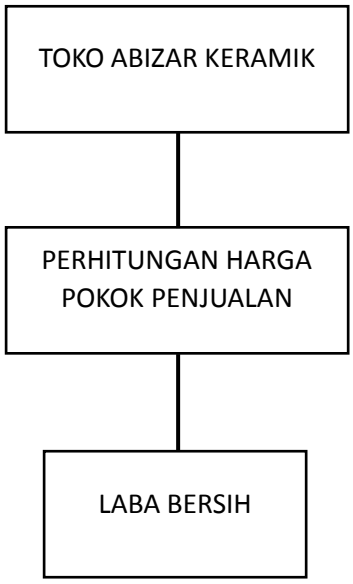
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Dan Judul Penelitian	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1.	Indria Widyastuti, Dewi Mita (2018) "Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual	(1). Metode Penelitian Yaitu: Deskriptif , Kualitatif.	(1). Dalam Proses Perhitungan Biaya Bahan Baku Terdapat Pihak Yang Berkaitan Yaitu: Staff Purchasing, Staff Accounting, Manager Produks (2). Metode Perhitungan Bahan Baku Yaitu: FIFO
2.	Regita Puspa Pramesetri (2021) "Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) Di PT Central Keramik	Metode Kualitatif, Kuantitatif	(1). Data Reduction : Data Yang Diperoleh Dari Lapangan Jumlahnya Cukup Banyak, Untuk Itu Maka Perlu Dicatat Secara Teliti Dan Rinci. (2). Data Display : Dalam Penelitian Kualitatif, Penyajian Data Bisa Dilakukan Dalam Bentuk Uraian Singkat, Bagan, Hubungan Antar Kategori, Flowchart, Dan Sejenisnya.
3.	Yuli Safitri "Analisis Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Pesanan Untuk Menetapkan Harga Jual (Studi Kasus Pada Umkm Bakpia Oma Dian Dan Bakpia Risky Jaya, Kec Punggur Lampung Tengah)"	Teknik Wawancara, Dokumentasi, Analisis Data.	(1). Metode Variable Costing: Merupakan Metode Penentuan Harga Pokok Produksi Yang Hanya Mempertimbangkan Biaya Produksi Yang Berperilaku Variable.
4.	An Sakina Fathia"Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Bei Sektor Property Danreal Estate	Metode Dokumentasi	(1). Teknik analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan program Statistical Package for Social Science (SPSS). Dari hasil pengumpulan

			data kemudian di interpretasikan dan di analisis lebih lanjut sesuai dengan bentuk teknik analisis pembahasan yang digunakan
5.	Adhelia Windhie Phamutie "Pengaruh Penjualan, Harga Pokok Produksi Dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bei	Studi Pustaka, Metode Dokumentasi	(1). Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah program komputer SPSS versi 21.0 for windows dengan regresi linier berganda. Sebelum dilakukan analisis persamaan regresi linier berganda terlebih dahulu akan dilakukan uji asumsi klasik

2.8 Kerangka Pemikiran

2.1 Gambar Kerangka Pemikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Toko Keramik Abizar yang terletak di Jl. P. Antasari No. 160, Kalibalau Kencana, Kecamatan Kedamaian, Kota Bandar Lampung, Lampung 35122, merupakan tempat penelitian ini dilakukan.

3.2 Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2025 dengan durasi satu bulan.

3.3 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yang dikombinasikan dengan pendekatan kuantitatif. Dengan mendeskripsikan data dan item penelitian terkini, menyajikannya dalam bentuk paragraf, dan menarik kesimpulan yang dapat membantu pemecahan masalah, analisis deskriptif merupakan teknik yang bertujuan untuk mengatasi permasalahan.

Penelitian ini menggunakan data sekunder, khususnya informasi yang ditemukan di toko ritel. Dengan pendekatan ini, peneliti mengumpulkan data yang relevan, mengolahnya, dan menyajikannya dengan cara yang mudah dipahami, termasuk tabel dan grafik. Strategi ini diharapkan dapat memberikan pemahaman komprehensif tentang fenomena yang diteliti dan deteksi tren atau pola potensial. Temuan studi deskriptif ini bertujuan untuk mengatasi isu-isu terkini, menawarkan pemahaman yang lebih mendalam, dan berfungsi sebagai dasar untuk pilihan atau penelitian lebih lanjut. Metode ini

diharapkan dapat memberikan pemahaman yang mendalam tentang masalah yang diteliti, sehingga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penelitian ini.

3.4 Populasi dan Sampel

Menurut Sugiyono (2022:130), populasi adalah "wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya."

Menurut Sugiyono (2022), sampel adalah bagian dari populasi yang dipilih untuk diambil informasinya dan digunakan dalam penelitian. Sampel yang dipilih harus representatif, artinya mampu mencerminkan karakteristik dari populasi secara keseluruhan.

3.5 Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2021), data kuantitatif adalah data dalam bentuk angka yang dapat dihitung, diukur, atau dinyatakan dalam bentuk jumlah atau ukuran. Dalam suatu penelitian, jenis dan sumber data memegang peranan penting untuk mendukung validitas hasil penelitian. Data yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis, yaitu:

1. Data Primer

   Data primer adalah informasi yang diperoleh secara langsung dalam penelitian berdasarkan sumbernya melalui pengukuran, seperti observasi, wawancara dan sejenisnya (Hardani, 2020).

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (dari pihak lain). Data sekunder umumnya terdiri dari catatan bukti, atau laporan historis yang telah tertata dalam arsip (Sugiyono (2019:296).

3.6 Metode Pengumpulan Data

Karena teknik pengumpulan data merupakan fondasi dari semua penelitian, teknik ini merupakan langkah penting dalam prosesnya. Jika pendekatan eksplisit tidak digunakan selama proses pengumpulan, data tidak akan memenuhi kriteria. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung maupun tidak langsung (Riyanto, 2010:96). Pada penelitian ini, obeservasi dilakukan secara langsung di Toko Abizar Keramik Antasari Bandar Lampung.

2. Wawancara

Wawancara adalah pengumpulan data yang melibatkan komunikasi langsung antara peneliti dan subjek atau responden (Riyanto, 2010:82). Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terlibat dalam penyusunan skripsi.

3. Studi Dokumentasi

Menurut Sugiyono, studi dokumentasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan mengkaji atau mempelajari berbagai dokumen atau arsip yang relevan dengan masalah penelitian. Teknik ini bermanfaat untuk menelusuri informasi tambahan dan mendetail yang tidak dapat diperoleh melalui wawancara atau pengamatan.

3.7 Metode Analisis Data

Berdasarkan ilustrasi yang mendukung analisis, strategi kuantitatif dengan penekanan pada analisis deskriptif digunakan dalam penelitian ini. Dengan mengkaji keadaan aktual dan latar alami secara komprehensif, kompleks, dan terperinci serta memberikan penjelasan melalui bahasa deskriptif, analisis ini bertujuan untuk memahami permasalahan masyarakat.

Teknik analisis data mengikuti pedoman pengorganisasian, pemrosesan, dan interpretasi data yang dikumpulkan untuk menghasilkan informasi yang terstruktur, metodis, dan bermakna. Sugiyono (2014:246-253) mengutip Miles dan Huberman yang menyatakan bahwa analisis data kualitatif yang interaktif dan berkelanjutan dilakukan hingga diperoleh hasil yang memuaskan.

Rumus perhitungan HPP : Menggunakan Rumus HPP yang sudah diketahui, yaitu:

HPP = Pembelian Barang+ Biaya Perolehan Barang+ Pajak

Laba Kotor = Penjualan – Harga Pokok Penjualan (HPP)

Laba Bersih = Penjualan – HPP – Biaya Operasional – Pajak

Analisis Kualitatif yaitu menganalisis hasil wawancara dan observasi untuk mendapatkan pemahaman lebih tentang proses pengelolaan HPP yang dilakukan oleh toko yang mungkin berpengaruh terhadap laba bersih.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis deskriptif sebagai metodologinya. Metode ini berfokus pada representasi yang memperkuat analisis. Pendekatan ini menawarkan penjelasan yang komprehensif, rumit, dan mendalam tentang kehidupan sosial dengan mempertimbangkan keadaan aktual dan konteks alami. Temuan analisis dijelaskan secara panjang lebar dan jelas.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan

Bisnis Abizar Keramik berspesialisasi dalam granit dan keramik. Toko ini sering membeli barang untuk dijual kembali kepada pelanggan sebagai bagian dari operasional bisnisnya. Untuk menentukan laba aktual yang diperoleh dari aktivitas penjualan, Harga Pokok Penjualan (HPP) harus dihitung. Tujuan studi ini adalah untuk menentukan HPP menggunakan metode rata-rata tertimbang serta menganalisis bagaimana pengaruhnya terhadap laba bersih toko.

Toko Abizar Keramik yang berlokasi Jl.P.Antasari No. 160, Kalibalau Kencana, Kec. Kedamaian, Kota Bandar Lampung, Lampung 35122.

Gambar 4.1 Profil Toko Abizar Keramik



4.1.2 Metode Perhitungan HPP, Laba Kotor, dan Laba Bersih

HPP = Pembelian Barang+ Biaya Perolehan Barang+ Pajak

- Pembelian barang dagangan merupakan bagian terbesar dari Harga Pokok Penjualan (HPP). Margin bisnis rata-rata dalam industri keramik, di mana pengecer biasanya membeli produk sekitar 70% dari harga jual kepada pelanggan, menjadi dasar penetapan harga pembelian 70%.
- Biaya perolehan (10% dari penjualan)

  Mencakup biaya tambahan yang diperlukan untuk membawa barang ke toko untuk siap dijual. Contoh biaya ini meliputi:

  1. Biaya transportasi atau pengiriman dari supplier
  2. Biaya bongkar muat
  3. Asuransi pengangkutan
- Pajak atas HPP (2% dari penjualan)

  Merupakan estimasi dari beban pajak terkait dengan pembelian barang, termasuk:

  1. PPN atas pembelian

Laba Kotor = Penjualan – Harga Pokok Penjualan (HPP)

- Total pendapatan yang dihasilkan oleh suatu bisnis dikenal sebagai penjualan
- Total biaya pembelian barang yang dijual digunakan untuk menentukan harga pokok penjualan.
- Selisih antara penjualan dan HPP dikenal sebagai laba kotor.

Laba Bersih = Penjualan – HPP – Biaya Operasional – Pajak

- Biaya operasional (10% dari penjualan)

  Mencakup semua pengeluaran selain dari pembelian yang diperlukan untuk menjalankan toko, antara lain:

  1. Gaji pegawai
  2. Biaya listrik dan air
  3. Sewa toko
  4. Perlengkapan dan pemeliharaan
  5. Biaya administrasi

- Pajak atas Laba (5% dari Laba Kotor)

  Pajak penghasilan (PPh Final atau Non-Final), pajak ini dikenakan atas laba usaha. Tarif untuk UMKM di Indonesia, yang umumnya 0,5% dari omzet (untuk omzet bruto di bawah Rp4,8 miliar), tercermin dalam asumsi 5%. Untuk memberikan dampak yang lebih realistis terhadap laba bersih, pajak dalam kasus ini ditetapkan sebesar 5% dari laba bruto.

4.1.3 Data dan Asumsi Perhitungan

Tabel 4.2 Data Penjualan Keramik Tahun 2024

Bulan	Penjualan (Rp)
Januari	150.000.000
Februari	180.000.000
Maret	250.000.000
April	300.000.000
Mei	210.000.000
Juni	140.000.000
Juli	160.000.000
Agustus	180.000.000
September	180.000.000
Oktober	200.000.000
November	190.000.000
Desember	240.000.000
Total	2.380.000.000

Sumber : Data diolah (2025)

- Fluktuasi Penjualan Bulanan
  - Penjualan Tertinggi:

  Penjualan mencapai puncaknya pada bulan Maret dan April dengan Total Rp.250.000.000 - Rp300.000.000, diikuti oleh bulan Desember yang mencatat angka Rp.240.000.000. Terjadi peningkatan yang signifikan pada Maret dan April , dipengaruhi oleh momen bulan puasa dan lebaram, serta

tingginya permintaan pasar. Sementara pada bulan Desember seringkali mencatat lonjakan penjualan yang disebabkan oleh perayaan akhir tahun dan liburan.

- Penjualan Terendah:

Penjualan terendah tercatat pada bulan juni sebesar Rp.140.000.000, menunjukkan penurunan yang cukup signifikan dibandingkan bulan – bulan lainnya. Penurunan ini mungkin disebabkan oleh berbagai faktor eksternal, seperti perubahan cuaca, persaingan di pasar, atau kurangnya kegiatan promosi.

- Kestabilan Penjualan:
  - Selama periode antara bulan Mei hingga September, penjualan relatif stabil di kisaran Rp.180.000.000 per bulan. Hal ini menunjukkan Abizar Keramik mampu menjaga kestabilan pasar dan kepuasan pelanggan meskipun ada fluktuasi yang terjadi.
  - Pada bulan Oktober dan November, penjualan mengalami sedikit penurunan menjadi Rp.200.000.000 dan Rp.190.000.000. Penurunan ini mungkin terkait dengan berakhirnya masa promosi atau perubahan pola pembelian dari konsumen.

- Momen atau Faktor Eksternal:
  - Bulan – bulan tertentu, seperti April dan Desember, menunjukkan adanya fluktuasi musiman dalam penjualan. Permintaan yang tinggi

dibulan April berkaitan dengan proyek renovasi atau pembangunan rumah, sedangkan Desember berhubungan dengan perayaan liburan.

- Pada bulan lainnya fluktuasi penjualan mungkin dipengaruhi oleh faktor cuaca, kebutuhan renovasi rumah, atau kondisi ekonomi yang lebih luas.

- Perbandingan Antar Bulan:
  - Dari Januari hingga Februari, penjualan menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan sebesar Rp.30.000.000. Permintaan yang stabil setelah liburan akhir tahun atau adanya promosi yang menarik.

  - Pada bulan Juli sampai September penjualan mengalami penurunan disebabkan oleh berakhirnya musim liburan dan melambatnya siklus proyek pembangunan.

  - Terakhir, bulan November dan Desember mengalami kenaikan kembali yang merupakan tren umum di banyak industri menjelang akhir tahun, dengan peningkatan konsumsi saat Natal dan Tahun Baru.

- Pengaruh Penjualan terhadap Laba: Penjualan secara langsung memengaruhi Laba Kotor dan Laba Bersih Abizar Keramik. Semakin tinggi penjualan, semakin besar Laba Kotor yang dihasilkan. Penjualan yang rendah akan menyebabkan Laba Kotor menurun. Dengan mengurangi

Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Biaya Operasional, penjualan yang tinggi diharapkan dapat mengahasilkan Laba Bersih yang lebih bersar.

ASUMSI BIAYA

Pembelian Barang	: 70% dari penjualan
Biaya Perolehan Barang	: 10% dari penjualan
Pajak (HPP)	: 2% dari penjualan
Biaya Operasional	: 10% dari penjualan
Pajak (Laba)	: 5% dari penjualan

Tabel 4.3 Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Laba Bersih

Tahun 2024

Bulan	Penjualan (Rp)	Pembelian	Biaya Perolehan	Pajak HPP	HPP	Laba Kotor	Biaya Operasional	Pajak Laba	Laba Bersih
Januari	150.000.000	105.000.000	15.000.000	3.000.000	123.000.000	12.000.000	15.000.000	600.000	11.400.000
Februari	180.000.000	126.000.000	18.000.000	3.600.000	147.600.000	14.400.000	18.000.000	720.000	13.680.000
Maret	250.000.000	175.000.000	25.000.000	5.000.000	205.000.000	20.000.000	25.000.000	1.000.000	19.000.000
April	300.000.000	210.000.000	30.000.000	6.000.000	246.000.000	24.000.000	30.000.000	1.200.000	22.800.000
Mei	210.000.000	147.000.000	21.000.000	4.200.000	172.200.000	16.800.000	21.000.000	840.000	15.960.000
Juni	140.000.000	98.000.000	14.000.000	2.800.000	114.800.000	11.200.000	14.000.000	560.000	10.640.000
Juli	160.000.000	112.000.000	16.000.000	3.200.000	131.200.000	12.800.000	16.000.000	640.000	12.160.000
Agustus	180.000.000	126.000.000	18.000.000	3.600.000	147.600.000	14.400.000	18.000.000	720.000	13.680.000
September	180.000.000	126.000.000	18.000.000	3.600.000	147.600.000	14.400.000	18.000.000	720.000	13.680.000
Oktober	200.000.000	140.000.000	20.000.000	4.000.000	160.000.000	16.000.000	20.000.000	800.000	15.200.000
November	190.000.000	133.000.000	19.000.000	3.800.000	155.800.000	15.200.000	19.000.000	760.000	14.440.000
Desember	240.000.000	168.000.000	24.000.000	4.800.000	196.800.000	19.200.000	24.000.000	960.000	18.240.000

Sumber : Data diolah (2025)

- Januari:

Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 150.000.000 pada bulan Januari; dari jumlah ini, Rp 105.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 15.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Januari adalah Rp 123.000.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 3.000.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 12.000.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 15.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 600.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Januari, laba bersih adalah Rp 11.400.000.

- Februari:

Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 180.000.000 pada bulan Februari; dari jumlah ini, Rp 126.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 18.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Februari adalah Rp 147.600.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 3.600.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 14.400.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 18.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 720.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Februari, laba bersih adalah Rp 13.680.000.

- Maret:

Pada bulan Maret penjualan di Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 250.000.000 peningkatan lebih besar dari 2 bulan sebelumnya; dari jumlah ini, Rp 175.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 25.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Maret adalah Rp 205.000.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 5.000.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 20.000.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 25.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 1.000.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Maret, laba bersih adalah Rp 19.000.000.

- April:

Pada bulan April penjualan kembali meningkat pada Toko Abizar Keramik menghasilkan sebesar Rp 300.000.000 ; dari jumlah ini, Rp 210.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 30.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan April adalah Rp 246.000.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 6.000.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 24.000.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 30.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 1.200.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan April, laba bersih adalah Rp 22.800.000.

- Mei:

Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 210.000.000 pada bulan Mei; dari jumlah ini, Rp 147.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 21.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Mei adalah Rp 172.200.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 4.200.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 16.800.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 21.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 840.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Mei, laba bersih adalah Rp 15.960.000.

- Juni

Pada bulan Juni penjualan turun menjadi Rp140.000.000 pada bulan Juni. Laba kotor mencapai Rp.11.200.000 dengan HPP tercatat sebesar Rp.114.800.000. Dan Rp.560.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Akibat penurunan penjualan, laba bersih bulan ini turun menjadi Rp.10.640.000 setelah dikurangi biaya operasional dan pajak penghasilan, menjadikannya salah satu bulan dengan laba bersih terendah.

- Juli

Pada bulan Juli, penjualan sedikit meningkat pada Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 160.000.000 pada bulan Juli; dari jumlah ini, Rp 112.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok

barang mencapai Rp 16.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Juli adalah Rp 131.200.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 3.200.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 12.800.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 16.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 640.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Juli, laba bersih adalah Rp 12.160.000.

- Agustus

Pada bulan Agustus, penjualan kembali stabil pada Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 180.000.000 pada bulan Agustus; dari jumlah ini, Rp 126.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 18.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Agustus adalah Rp 147.600.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 3.600.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 14.400.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 18.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 720.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Agustus, laba bersih adalah Rp 13.680.000.

- September

  Pada bulan september menunjukkan angka penjualan yang tetap di Rp.180.000.000, sama seperti bulan agustus. Seluruh perhitungan sama:

HPP 147.600.000, laba kotor Rp.14.400.000, dan laba bersih yang tercatat sebesar Rp.13.680.000.

- Oktober

Pada bulan Oktober, penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp 200.000.000 pada bulan Oktober; dari jumlah ini, Rp 140.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 20.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Oktober adalah Rp 160.000.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 4.000.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 16.000.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 20.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 800.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Oktober, laba bersih adalah Rp 15.200.000.

- November

Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 190.000.000 pada bulan November; dari jumlah ini, Rp 133.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 19.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan November adalah Rp 155.800.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 3.800.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 15.200.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 19.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 760.000, atau 5% dari

laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan November, laba bersih adalah Rp 14.440.000.

- Desember

Toko Abizar Keramik menghasilkan penjualan sebesar Rp 240.000.000 pada bulan Desember; dari jumlah ini, Rp 168.000.000, atau 70%, dibelanjakan untuk pembelian. Harga pokok barang mencapai Rp 24.000.000, atau 10% dari penjualan. Lebih lanjut, total HPP untuk bulan Desember adalah Rp 196.800.000, yang sudah termasuk pajak HPP sebesar Rp 4.800.000, yang ditetapkan sebesar 2% dari total penjualan. Rp 19.200.000 adalah laba kotor setelah HPP dikurangi penjualan. 10% dari Rp 24.000.000 dalam penjualan digunakan untuk menentukan biaya operasional, dan Rp 960.000, atau 5% dari laba kotor, digunakan sebagai pajak penghasilan. Pada bulan Desember, laba bersih adalah Rp 18.240.000.

Tabel 4.4 Rangkuman Tranksaksi Tahun 2024

KETERANGAN	JUMLAH
Total Penjualan	: RP. 2.380.000.000
Total HPP	: RP. 1.666.000.000
Total Biaya Operasional	: RP. 238.000.000
Total Laba Kotor	: RP. 190.400.000
Total Pajak Laba (5%)	: RP. 9.520.000
Total Laba Bersih	: RP. 180.880.000

Dengan persentase HPP sebesar 82%, dan ditambah biaya operasional 10%, maka hanya tersisa sekitar 8% untuk laba kotor sebelum pajak laba. Setelah dikurangi pajak laba sebesar 5% maka total laba bersih tahun berjalan adalah RP. 180.880.000

Analisis Deskriptif

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan yaitu:

1. Hubungan HPP dan Penjualan : Terdapat peningkatan pada HPP dengan kenaikan penjualan, mengingat bahwa pembelian dihitung sebagai persentase dari total penjualan.
2. Kinerja Penjualan : Pada bulan April mencatatkan laba kotor dan bersih tertinggi, masing-masing Rp.24.000.000 dan Rp.22.800.000. Ini menunjukkan kinerja perusahaan yang sangat baik pada bulan tersebut.
3. Laba Bersih Terendah: Pada bulan juni mengalami laba bersih terendah, yakni sebesar Rp.10.640.000, yang beriringan dengan penjualan terendah yang juga terjadi pada bulan ini.
4. Pengaruh Pajak : Pajak memiliki dampak signifikan terhadap laba bersih, karena potongannya langsung diambil dari total penjualan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Perkembangan Penjualan dan laba

Data menunjukkan bahwa bulan April memiliki penjualan tertinggi, yaitu sebesar Rp 300.000.000, sementara bulan Juni memiliki penjualan terendah, yaitu sebesar Rp 140.000.000. Dengan demikian, laba bersih terbesar sebesar

Rp 22.800.000 juga diperoleh pada bulan April, sementara laba terendah sebesar Rp 10.640.000 diperoleh pada bulan Juni. Terlihat jelas bahwa variasi penjualan berhubungan langsung dengan jumlah laba bersih yang dihasilkan. Hal ini menunjukkan bahwa profitabilitas perusahaan dipengaruhi secara signifikan oleh strategi pengendalian Harga Pokok Penjualan (HPP).

4.2.2 Pengaruh HPP terhadap Laba Bersih

Metode perhitungan HPP dengan menggunakan metode rata – rata tertimbang memberikan stabilitas dalam penilaian persediaan dan pengeluaran. Dalam konteks Toko Abizar Keramik, HPP setiap bulannya secara konsisten mengikuti nilai pembelian yang merupakan persentase dari total penjualan. Dengan pendekatan ini, perusahaan dapat lebih mudah merencanakan margin keuntungan serta menetapkan harga jual dengan lebih akurat. Peningkatan pajak yang seiring dengan kenaikan penjualan dapat berdampak signifikan dalam menurunkan laba bersih, terutama jika tidak diimbangi dengan efisiensi dalam biaya pembelian atau biaya operasional lainnya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan beberapa poin penting sebagai berikut:

1. Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP):

Pendekatan metode rata-rata tertimbang dalam studi ini menunjukkan bahwa perhitungan HPP lebih konsisten dari bulan ke bulan. Perubahan biaya akuisisi dan harga beli dapat diakomodasi oleh pendekatan ini. Pendekatan ini ideal untuk operasional Toko Keramik Abizar, dengan syarat pembelian mencapai 70% dari total penjualan dan biaya akuisisi serta pajak tetap konstan.

2. Pengaruh HPP terhadap Laba Bersih:

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa HPP dan laba bersih berhubungan langsung. Laba bersih turun seiring kenaikan HPP, dan sebaliknya. Laba bersih lebih tinggi pada bulan-bulan dengan penjualan tinggi (seperti April dan Desember) dan lebih rendah pada bulan-bulan dengan penjualan rendah (seperti Juni dan Januari).

3. Efisiensi dan Pengambilan Keputusan:

Dengan pemahaman yang mendalam mengenai HPP, Toko Abizar Keramik dapat mengevaluasi strategi pembelian, menetapkan harga jual, serta

mengelola pajak secara lebih efektif, yang pada akhirnya berpotensi meningkatkan profitabilitas secara keseluruhan.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian, penulis memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat dipertimbangkan oleh pihak Toko Abizar Keramik:

1. Pengelolaan Pembelian yang Lebih Efisien:

   Sebaiknya toko melakukan evaluasi berkala terhadap pemasok serta harga beli untuk menekan HPP. Selain itu, pengelolaan biaya perolehan sebaiknya dilakukan secara efisien, misalnya dengan mengoptimalkan biaya pengiriman atau penyimpanan.

2. Peningkatan Sistem Akuntansi Manajerial:

   Penerapan metode rata – rata tertimbang dapat diberlakukan sebagai standar dalam perhitungan HPP, sehingga laporan keuangan menjadi lebih akurat dan dapat dipertanggung jawabkan.

3. Analisis Keuangan Berkala:

   Laporan laba rugi sebaiknya dianalisis setiap bulan agar manajemen dapat mengambil keputusan yang cepat dan tepat bila terjadi penurunan laba atau peningkatan HPP yang tidak wajar.

DAFTAR PUSTAKA

Creswell, J. W. (2021). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (5th ed.). SAGE Publications, Inc.

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). Managerial Accounting (16th ed.). McGraw-Hill Education.

Harahap, S. S. (2020). Akuntansi biaya (5th ed.). Salemba Empat.

Haryati, D., et al. (2022). Laba dan Pengaruh Harga Pokok Penjualan pada Perusahaan Dagang. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 13(1), 45-59.

Hery. (2016). Akuntansi biaya (6th ed.). Grasind

Iryanie, F., et al. (2019). Pentingnya Akuntansi Biaya untuk UMKM dalam mengelola anggaran produksi. Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 8(4), 101-113.

Kasmir. (2022). Akuntansi Biaya (6th ed.). PT RajaGrafindo Persada.

Kieso, D. E. (2007). Intermediate Accounting (12th ed.). John Wiley & Sons, Inc.

Maulidin Alfadil, Neneng Yanti Andriani (2024). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terdahap Laba Kotor PT Hanjaya Mandala Sampoerna, Tbk (Yang Terdapat Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2014-2022). Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu. https://gudangjurnal.com/index.php/gjmi

Putri Angelica, Aminah Hadi (2024). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pabrik Tempe Istiqomah Bandar Lampung). Jurnal Ekonomi Dan Manajemen (EMT) KITA 8(2), 637-644. https://journal.lembagakita.org/index.php/emt

Rochmaningrum, D., & Waryanto, W. (2022). Pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih pada Usaha Kecil dan Menengah. Jurnal Bisnis dan Manajemen, 14(3), 110-125.

Satriani, D., & Kusuma, V. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan. Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA), 4(2), 438-453. https://doi.org/10.31955/mea.v4i2.523

Satriani, D., & Kusuma, Y. (2020). Pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Bersih di Perusahaan Dagang. Jurnal Akuntansi dan Keuangan, 6(2), 65-74.

Suwardjono. (2020). Akuntansi Biaya dan Pengendalian Biaya (4th ed.). BPFE.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

Pengecekan Stock Dan Kualitas Keramik Lama Dan Baru





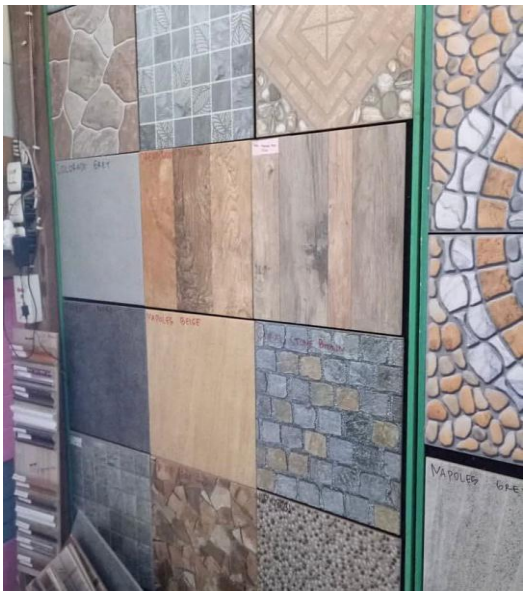
LAMPIRAN 2

Motif Stock Keramik Terbaru



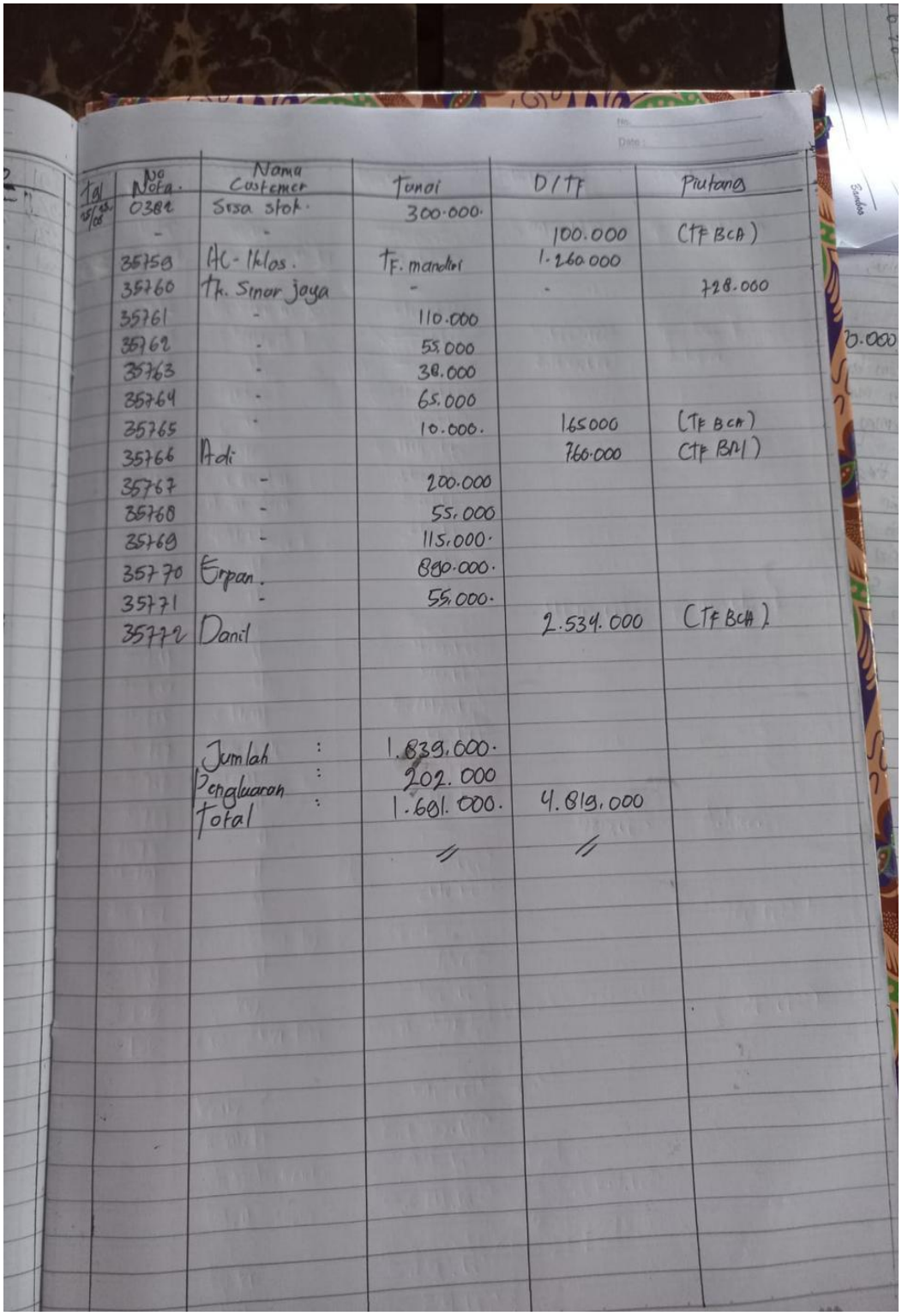






LAMPIRAN 3

Contoh Pencatatan Penjualan Perhari



Tgl	No Nota	Nama Customer	Tunai	D/TF	Piutang
	0382	Sisa stok	300.000		
	-	-		100.000	(TF BCA)
	35758	AC - Iklos	TF. mandiri	1.260.000	
	35760	Tk. Sinar jaya	-	-	728.000
	35761	-	110.000		
	35762	-	55.000		
	35763	-	30.000		
	35764	-	65.000		
	35765	-	10.000	165000	(TF BCA)
	35766	Adi		760.000	(TF BRI)
	35767	-	200.000		
	35768	-	55.000		
	35769	-	115.000		
	35770	Erpan	890.000		
	35771	-	55.000		
	35772	Danil		2.534.000	(TF BCA)
		Jumlah :	1.839.000		
		Pengluaran :	202.000		
		Total :	1.681.000	4.819.000	

LAMPIRAN 4

Contoh Bukti Pengiriman Barang (*Delivery Order*)



0

TOKO ABIZAR KERAMIK
Jl. P.antasari NO.120 ujung flyover
Bandar Lampung
0721 5600814 / 0821-7685-7743

PENJUALAN 27/05/2025 13:28:58
Pelanggan : ANISHA
I/SL-035809

Qty	Nama Produk	Harga	Total
5	seneca gy1 40x4	55.000	275.000
10	22167r gy2 40x4	42.000	420.000
20	chadstone gy2 4	55.000	1.100.000

Jumlah : 3 Item 35 1.795.000

Grand Total	:	1.795.000
Diskon	:	
Bersih	:	1.795.000
Pembayaran	:	1.795.000
Piutang	:	

TERIMA KASIH admin

Bayar ditempat / tf