

Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi Dalam Meningkatkan Laba Pada Regina Florist Medan

Penulis:

Bunga Natasya
Fitriyani¹
Andry Roy PS²

Afiliasi:

Akutansi Perpajakan,
Politeknik Unggul
LP3M^{1,2}

Korespondensi:

natasyabunga790@ga
il.com

Histori Naskah:

Submit: 14-10-2024
Accepted: 25-10-2024
Published: 02-11-2024

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi dalam meningkatkan laba di Regina Florist Medan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik usaha serta analisis dokumen-dokumen yang terkait dengan biaya produksi dan penjualan di Regina Florist Medan. Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi dilakukan untuk setiap jenis produk yang dijual di toko ini, termasuk papan bunga dan bunga segar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan menerapkan perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi, Regina Florist dapat memperoleh informasi yang lebih akurat mengenai biaya produksi dan penentuan harga jual yang tepat. Hal ini berpengaruh positif terhadap peningkatan laba toko, dengan peningkatan rata-rata persentase laba sebesar 39% pada bulan Januari 2024.

Penerapan perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Pokok Produksi sangat penting dalam pengelolaan usaha Regina Florist Medan karena dapat meningkatkan laba melalui efisiensi biaya dan penetapan harga jual yang lebih kompetitif.

Kata kunci: Efisiensi Biaya, Harga Pokok Penjualan, Harga Pokok Produksi, Laba.

Pendahuluan

Regina Florist Medan merupakan salah satu usaha dagang papan bunga yang berada di kota Medan. Selain papan bunga ada beberapa macam yang bisa di dapatkan di toko Regina Florist ini. Usaha dagang ini sudah berjalan hampir 12 tahun yang dikelola oleh Bapak Dedy Saputra Manurung beserta istri nya. Usaha ini juga termasuk populer di kalangan masyarakat karna menjadi keperluan ketika sedang diadakan sebuah acara pernikahan dan wisuda ataupun yang lainnya.

Persaingan industri papan bunga semakin memiliki tantangan dan peluang usaha yang sangat besar bagi semua industri papan bunga. Dengan ini, menuntut kita untuk meningkatkan kualitas toko papan bunga agar dapat memikat konsumen dan menimbulkan rasa puas terhadap konsumen dan pelanggan Regina Florist Medan. 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 (Dinur et al., 2020). 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.

Seiring dengan berkembangnya persaingan dunia bisnis, maka Regina Florist harus meningkatkan efektifitas kerjanya, guna meningkatkan daya saing usaha yang dijalankan. Demi memicu efektifitas dan efisiensi kerja, maka Regina Florist membuat kebijakan yang berupa penetapan harga pokok penjualan dan

harga pokok produksi. Untuk mencapai salah satu tujuan perusahaan yaitu menghasilkan laba yang semaksimal mungkin. Untuk meningkatkan laba, suatu perusahaan dapat melakukan dengan cara menaikkan harga jual dan dengan menekan biaya produksi dan mengendalikan komponen biaya-biaya sehingga biaya produksi yang dikeluarkan dapat ditekan seminimal mungkin.

Harga Pokok Penjualan atau sering disebut HPP merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual suatu barang. Sebelum menentukan harga jual, perusahaan harus menghitung terlebih dahulu biaya-biaya yang akan dikeluarkan serta menentukan harga jual perusahaan dan tidak boleh menentukan harga jual terlalu tinggi demi pencapaian target penjualan barang. Sedangkan Harga Pokok Produksi adalah suatu aspek yang sangat penting dalam perusahaan, tanpa adanya perhitungan harga pokok produksi yang tepat dan benar, maka perusahaan yang bersangkutan tidak akan mengetahui dengan pasti keuntungan yang diperolehnya atau mungkin juga kerugian yang dideritanya. Oleh karena itu, toko Regina Florist perlu untuk menggunakan sistem akuntansi biaya, sehingga Regina Florist akan memperoleh informasi-informasi biaya yang dibutuhkan untuk setiap produk pesanan dalam rangka menghitung biaya-biaya produksi yang diperkirakan terjadi.

Setiap kegiatan produksi memerlukan faktor produksi di antaranya tenaga kerja, sumber daya alam, modal, dan keahlian sebagai modal utama. Dalam kegiatan produksi memiliki tiga elemen biaya yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Namun, tidak adanya perhitungan harga pokok produksi pada Regina Florist ini menyebabkan perhitungan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik hanya dibuat dalam bentuk taksiran biaya saja dan belum disusun dalam bentuk laporan yang semestinya. Sebuah industri atau entitas yang proses produksinya dimulai dengan mengolah bahan baku menjadi suatu produk jadi sangat membutuhkan perhitungan atau penentuan harga pokok produksi serta harga pokok penjualan yang nantinya akan menjadi acuan dalam menentukan harga jual. Dalam hal ini, konsumen pada umumnya cenderung akan memilih toko papan bunga yang menawarkan produknya dengan harga yang relatif murah dengan kualitas produk yang baik, serta pelayanan yang baik yang akan diberikan oleh perusahaan itu sendiri.

Dalam praktiknya Regina Florist Medan dalam mendapatkan laba pada usahanya yaitu dengan cara melakukan penjualan terhadap produk yang dimiliki di usaha florist nya. Adapun data awal penjualan di Regina Florist Medan pada periode Januari – Juni 2024 dapat di lihat di tabel 1 berikut ini:

Tabel 1 Data Penjualan Pada Regina Florist Periode Jan-Juni 2024

No	Jenis Produk	Jumlah Produk yang Dihasilkan					
		Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun
1.	Papan Bunga Medan	12	13	17	11	9	10
2.	Papan Bunga Jakarta	13	12	15	9	8	12
3.	Mahkota Bunga Segar	7	6	4	8	5	4
4.	Mahkota Bunga Plastik	8	7	4	5	7	7
5.	Bunga Standing	7	4	3	5	6	3
6.	Bunga Salib	2	2	6	4	5	4
7.	Bouquet Bunga	6	4	4	7	5	6
Total		55	48	53	49	45	46

Dari tabel penjualan pada Regina Florist Medan menunjukkan bahwa penjualan setiap bulannya memiliki jumlah yang berbeda dan terkadang mengalami peningkatan maupun mengalami penurunan dalam penjualan

Studi Literatur

Akuntansi Biaya

Secara umum, akuntansi dapat diartikan sebagai proses mencatat, mengelompokkan, meringkas, menganalisis, dan menyajikan informasi berupa transaksi-transaksi keuangan dalam suatu perusahaan. Sedangkan biaya dapat diartikan sebagai pengeluaran yang dilakukan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Pendapat dari (Fadli & Rizka ramayanti, 2020) akuntansi biaya yaitu pengendalian biaya yang terjadi pada perusahaan yang menghasilkan informasi biaya untuk di gunakan pihak manajemen dalam mengambil keputusan. Informasi ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, penyimpanan dan penjualan produk jadi. Menurut (Theny et al., 2021) Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk dan jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya. Akuntansi biaya didefinisikan sebagai suatu proses pengidentifikasian, pendefinisian, pengukuran, pelaporan, dan analisis sebagai unsur biaya langsung dan tidak langsung yang berhubungan dengan proses menghasilkan dan memasarkan produk (Putri et al., 2023).

Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi adalah semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan baku menjadi produk jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Harga pokok produksi atau biaya produksi adalah rincian dari perhitungan anggaran yang akan dibayarkan perusahaan saat melakukan proses produksi (Angelica & Hadi, 2024). Harga pokok produksi atau disebut harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan (Novietta et al., 2022). Menurut penelitian yang dilakukan oleh (Widyastuti et al., 2020) Harga Pokok Produksi merupakan kumpulan dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi.

Penjualan

Penjualan merupakan suatu kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Purwanto, 2021). "Penjualan adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan" (Yudhistira et al., 2023). Menurut (Julitawaty et al., 2020) secara garis besar penjualan dapat diklasifikasikan menjadi :

1. Penjualan secara tunai, yaitu penjualan di mana pembeli harus membayar barang sepenuhnya sebelum produk diserahkan.
2. Penjualan secara kredit, yaitu penjualan di mana barang diserahkan terlebih dahulu, dan pembayarannya dilakukan sebagian secara angsuran sesuai ketentuan.

Penjualan juga dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis:

1. Trade selling, di mana produsen dan pedagang besar bekerja sama dengan pengecer untuk mendistribusikan produk.
2. Missionary selling, yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan dengan mendorong pembeli membeli produk dari penyalur.
3. Technical selling, di mana penjual memberikan saran dan bantuan teknis kepada pembeli tentang cara produk bisa mengatasi masalah mereka.

4. New business selling, yang berfokus pada membuka transaksi baru dengan mengubah calon pembeli menjadi pembeli.
5. Responsive selling, yang melibatkan penjualan melalui layanan pelanggan yang baik dan hubungan yang berkelanjutan, meskipun tidak selalu menghasilkan penjualan besar.

Harga Pokok Penjualan

Suatu usaha harus dapat menentukan harga pokok penjualan untuk semua produk atau barang yang dijual agar dapat memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh. Walaupun harga pokok penjualan dapat dikatakan merupakan hal yang cukup sederhana, tetapi apabila ada kesalahan dalam penentuannya, suatu usaha dapat mengalami kerugian. Setiap biaya yang dimasukkan ke dalam harga pokok penjualan merupakan biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk tertentu yang ditawarkan oleh usaha tersebut. Menurut (Widyastuti et al., 2020) menjelaskan bahwa: “Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk akhir.” Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan sejumlah pengeluaran dan juga beban yang dikeluarkan secara langsung ataupun tidak langsung dengan tujuan untuk menghasilkan produk ataupun jasa (Novietta et al., 2022).

Laba

Menurut Fathina, (2022) dari *website* finansial menjelaskan bahwa laba adalah Menurut Otoritas Jasa Keuangan atau OJK, laba adalah kelebihan pendapatan dibandingkan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut atau *profit*, dengan kata lain laba merupakan penghasilan bersih atau imbalan dari aktivitas perusahaan. Laba merupakan satu tujuan akhir dari berbagai perencanaan dan kebijakanyang dilakukan setiap perusahaan dan sebagai komitmen dasar perusahaan tersebut berdiri dan dapat bertahan (Firmansyah et al., 2023). Laba bersih (*netprofit margin*) adalah perbandingan yang digunakan untuk menghitung besarnya persentase pendapatan atas penjualan bersih (Angelica & Hadi, 2024). Laba bersih merupakan keuntungan yang didapat setelah dikurangi harga pokok dan berbagai pajak/beban, maka tinggi rendahnya laba bersih dipengaruhi oleh tinggi rendahnya penjualan dan beban (Purwanto, 2021).

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif, yang bertujuan untuk mengumpulkan data terkait biaya produksi dan penjualan di Regina Florist Medan, kemudian menganalisisnya untuk mengetahui pengaruhnya terhadap laba. Penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data melalui dua teknik utama yaitu observasi dan wawancara. Pada penelitian kuantitatif, penulis melakukan observasi untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan merupakan data yang relevan mengenai biaya sehingga dapat dianalisis secara statistik dalam proses produksi di Regina florist. Adapun data yang dikumpulkan oleh peneliti dengan melalui dua metode utama, yaitu observasi dan wawancara sebagai berikut ini.

1. Observasi dilakukan dengan mengamati langsung kegiatan di Regina Florist, khususnya yang berkaitan dengan manajemen keuangan dan proses operasional, seperti perhitungan harga pokok penjualan dan produksi.
2. Selain itu, wawancara juga dilakukan dengan pemilik toko, yang dilakukan sebanyak enam kali selama enam bulan (Januari hingga Juni 2024), untuk memperoleh informasi lebih mendalam terkait praktik manajerial yang diterapkan di toko tersebut.

Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan pendekatan deskriptif kuantitatif, yakni dengan menggabungkan seluruh informasi yang ada untuk menghitung harga pokok produksi dan harga pokok

penjualan. Tujuan utama dari perhitungan ini adalah untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi peningkatan laba perusahaan.

Hasil

Peneliti memperoleh hasil yang menarik terkait harga pokok produksi. Berikut ini adalah rincian perhitungan harga biaya pokok produksi biaya bahan baku+biaya tenaga kerja langsung+biaya overhead pada regina florist medan.

1. Mahkota Bunga Segar

Biaya Bahan Baku: 5 bungkus bunga segar x Rp 48.000 = Rp 240.000.

Biaya Tenaga Kerja Langsung: Rp 50.000.

Biaya Overhead: Rp 144.800.

Total Harga Pokok Produksi Mahkota Bunga Segar: Rp 240.000 + Rp 50.000 + Rp 144.800 = Rp 434.800.

2. Mahkota Bunga Plastik

Biaya Bahan Baku: 2 bungkus bunga plastik x Rp 65.000 = Rp 130.000.

Biaya Tenaga Kerja Langsung: Rp 50.000.

Biaya Overhead: Rp 144.800.

Total Harga Pokok Produksi Mahkota Bunga Plastik: Rp 130.000 + Rp 50.000 + Rp 144.800 = Rp 324.800.

3. Bunga Standing

Biaya Bahan Baku: 4 bungkus bunga plastik x Rp 65.000 = Rp 260.000.

Biaya Tenaga Kerja Langsung: Rp 50.000.

Biaya Overhead: Rp 144.800.

Total Harga Pokok Produksi Bunga Standing: Rp 260.000 + Rp 50.000 + Rp 144.800 = Rp 454.800.

4. Bunga Salib

Biaya Bahan Baku: 1 bungkus bunga plastik x Rp 65.000 = Rp 65.000.

Biaya Tenaga Kerja Langsung: Rp 50.000.

Biaya Overhead: Rp 144.800.

Total Harga Pokok Produksi Bunga Salib: Rp 65.000 + Rp 50.000 + Rp 144.800 = Rp 259.800.

Dengan menggunakan perhitungan ini, Regina Florist Medan mendapatkan data yang akurat untuk setiap produk sehingga dapat menentukan harga jual yang sesuai.

Tabel 2 Harga Pokok Produksi Pada Regina Florist Medan

No	Jenis Produk	Harga Pokok Produksi
1.	Mahkota Bunga Segar	Rp 434.800
2.	Mahkota Bunga Plastik	Rp 324.800
3.	Bunga Standing	Rp 454.800
4.	Bunga Salib	Rp 259.800
5.	Bouquet Bunga	Rp 324.800
6.	Papan Bunga Medan	Rp 454.800
7.	Papan Bunga Jakarta	Rp 584.800

Sumber: Data Regina Florist Medan tahun 2024

Dari tabel 2 Harga Pokok Produksi untuk per jenis produk nya, maka diketahui harga pokok produksi dari setiap jenis produk yang dijual ataupun disewakan di Regina Florist Medan. Untuk biaya produksi yang

terendah yaitu Bunga Salib seharga Rp 259.800/produknya dan biaya produksi tertinggi yaitu Papan Bunga Jakarta seharga Rp 584.800/produknya.

Perhitungan Harga Pokok Penjualan di Regina Florist

Pada perhitungan harga pokok penjualan di regina florist medan akan di jabarkan dibawah ini menggunakan rumus persediaan awal+pembelian bersih+harga pokok produksi-persediaan akhir adapun contohnya sebagai berikut:

1. Mahkota Bunga Plastik

Persediaan Awal Produk Jadi: Rp 1.299.200.

Pembelian Bersih: Rp 535.200.

Harga Pokok Produksi: Rp 324.800.

Persediaan Akhir Produk Jadi: Rp 1.624.000.

Harga Pokok Penjualan Mahkota Bunga Plastik = $(1.299.200+535.200+324.800)-1.624.000$

=Rp535.200.

2. Bunga Standing

Persediaan Awal Produk Jadi: Rp 1.364.400.

Pembelian Bersih: Rp 535.200.

Harga Pokok Produksi: Rp 454.800.

Persediaan Akhir Produk Jadi: Rp 1.364.400.

Harga Pokok Penjualan Bunga Standing = $(1.364.400+535.200+454.800)-1.364.400$ =Rp990.000.

Tabel 3 Harga Pokok Penjualan Pada Regina Florist Medan

No.	Jenis Produk	Persediaan Awal (Rp)	Pembelian Bersih (Rp)	Harga Pokok Produksi (Rp)	Persediaan Akhir (Rp)	Harga Pokok Penjualan (Rp)
1	Mahkota Bunga Plastik	1.299.200	535.200	324.800	1.624.000	535.200
2	Bunga Standing	1.364.400	535.200	454.800	1.364.400	990.000
3	Bunga Salib	795.000	535.200	259.800	519.600	1.070.400
4	Bouquet Bunga	2.484.000	535.200	324.800	2.273.600	1.070.400

Sumber: Data Regina Florist Medan tahun 2024

Dari tabel 3 Harga Pokok Penjualan di Regina Florist Medan, maka sudah diketahui berapa harga pokok penjualan yang diperoleh dari masing-masing produk yang dijual, tapi untuk jenis produk Papan Bunga Medan dan Papan Bunga Jakarta peneliti tidak menghitung harga pokok penjualan karena kedua jenis produk tersebut hanya disewakan saja pada pelanggan.

Perhitungan Penjualan di Regina Florist Medan

Untuk perhitungan penjualan yang dilakukan oleh Regina Florits, penulis mengambil sampel pada bulan Januari 2024:

1. Papan Bunga Medan: 12 unit x Rp 600.000 = Rp 7.200.000

2. Papan Bunga Jakarta: 13 unit x Rp 550.000 = Rp 7.150.000

3. Mahkota Bunga Segar: 7 unit x Rp 500.000 = Rp 3.500.000

4. Mahkota Bunga Plastik: 8 unit x Rp 350.000 = Rp 2.800.000

5. Bunga Standing: 7 unit x Rp 800.000 = Rp 5.600.000

6. Bunga Salib: 2 unit x Rp 400.000 = Rp 800.000

7. Bouquet Bunga: 6 unit x Rp 300.000 = Rp 1.800.000

Jumlah keseluruhan dari penjualan berbagai jenis produk pada bulan Januari 2024 adalah sebesar Rp 28.850.000.

Tabel 4 Harga Penjualan di Regina Florist Medan

No	Jenis Produk	Jumlah Terjual	Harga Jual	Penjualan
1.	Papan Bunga Medan	12	Rp 600.000	Rp 7.200.000
2.	Papan Bunga Jakarta	13	Rp 550.000	Rp 7.150.000
3.	Mahkota Bunga Segar	7	Rp 500.000	Rp 3.500.000
4.	Mahkota Bunga Plastik	8	Rp 350.000	Rp 2.800.000
5.	Bunga Standing	7	Rp 800.000	Rp 5.600.000
6.	Bunga Salib	2	Rp 400.000	Rp 800.000
7.	Bouquet Bunga	6	Rp 300.000	Rp 1.800.000
Total Penjualan Bulan Januari		55		Rp 28.850.000

Sumber: Data Regina Florist Medan tahun 2024

Dari tabel 5 Harga Penjualan di Regina Florist Medan, maka dapat diketahui penjualan yang terjadi pada Bulan Januari 2024, produk yang paling laris yaitu Papan Bunga Medan dan Papan Bunga Jakarta. Dan untuk penjualan yang terendah ada di produk Bunga Salib.

Perhitungan Laba Regina Florist Medan

Untuk laba pada Bulan Januari 2024 yang didapat Regina Florist Medan dikarenakan adanya penjualan yang dilakukan, berikut ini adalah tabel untuk perhitungan laba Regina Florist Medan:

Tabel 5 Perhitungan Laba Regina Florist Medan

No	Jenis Produk	Harga Jual Produk	Harga Pokok Penj	Laba/Produk	Jumlah Terjual	Laba/Bulan Januari
1.	Mahkota Bunga Segar	Rp 500.000	Rp 200.400	Rp 299.600	7	Rp 2.097.200
2.	Mahkota Bunga Plastik	Rp 350.000	Rp 210.400	Rp 139.600	8	Rp 1.116.800
3.	Bunga Standing	Rp 800.000	Rp 535.200	Rp 264.800	7	Rp 1.853.600
4.	Bunga Salib	Rp 400.000	Rp 275.400	Rp 124.600	2	Rp 249.200
5.	Bouquet Bunga	Rp 300.000	Rp 210.400	Rp 89.600	6	Rp 537.600
Total Laba Regina Florist Medan Bulan Januari 2024						Rp 5.854.400

Sumber: Data Regina Florist Medan tahun 2024

Dari tabel 5 Perhitungan laba diatas, maka dapat diketahui berapa laba yang diperoleh dari setiap jenis produk yang dijual Regina Florist Medan. Laba tertinggi didapat dari penjualan Mahkota Bunga Segar dan laba terendah diperoleh dari penjualan Bunga Salib.

Persentase Laba Regina Florist Medan

Untuk menghitung persentase laba terhadap penjualan yang didapat Regina Florist Medan, berikut perhitungannya di Bulan Januari 2024:

Tabel 6 Persentase Laba Regina Florist Medan

Jenis Produk	Penjualan	HPP	Laba	%Laba Terhadap Penjualan
Mahkota Bunga Segar	Rp 500.000	Rp 200.400	Rp 299.600	Rp 60%
Mahkota Bunga Plastik	Rp 350.000	Rp 210.400	Rp 139.600	Rp 40%
Bunga Standing	Rp 800.000	Rp 535.200	Rp 264.800	Rp 33%
Bunga Salib	Rp 400.000	Rp 275.400	Rp 124.600	Rp 31%
Bouquet Bunga	Rp 300.000	Rp 210.400	Rp 89.600	Rp 30%
Rata-Rata				Rp 39%

Sumber: Data Regina Florist Medan tahun 2024

Dari tabel 6 Persentase laba pada Regina Florist Medan diatas, maka dapat diketahui berapa persen laba yang diperoleh Regina Florist Medan dalam setiap jenis produk yang dijual di toko nya. Adapaun persentase laba tertinggi pada penjualan Mahkota Bunga Segar dan persentase laba terendah pada penjualan Bouquet Bunga. Dengan perolehan rata-rata laba terhadap penjualan pada bulan Januari 2024 yaitu 39%. Dalam meningkatkan laba pada Regina Florist Medan, mereka meningkatkan lebih dalam proses penjualan produknya secara langsung.

Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa setelah melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, Regina Florist dapat menentukan harga jual yang lebih tepat dan meningkatkan laba. Perhitungan laba dilakukan dengan mengurangi HPP dari harga jual, kemudian dikalikan dengan jumlah barang terjual. Peneliti menemukan bahwa Regina Florist mencatat peningkatan rata-rata laba sebesar 39% pada Januari 2024. Penelitian ini menunjukkan bahwa dengan menghitung Harga Pokok Produksi secara rinci untuk setiap jenis produk, Regina Florist dapat mengetahui biaya produksi secara akurat. Setiap elemen biaya, mulai dari bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, hingga biaya overhead, diperhitungkan untuk setiap produk, seperti Mahkota Bunga Segar dan Bunga Standing. Melalui perhitungan ini, toko dapat memastikan bahwa harga jual setiap produk sudah mencakup seluruh biaya produksi, yang penting untuk menentukan laba. Selain itu, Regina Florist juga menghitung Harga Pokok Penjualan untuk produk-produk yang dijual. Perhitungan Harga Pokok Penjualan mencakup biaya produksi, stok awal, dan stok akhir untuk menentukan biaya yang benar-benar terkait dengan penjualan produk. Hasil pembahasan menunjukkan bahwa perhitungan Harga Pokok Penjualan yang akurat membantu perusahaan menetapkan harga jual yang kompetitif dan mencegah potensi kerugian akibat penetapan harga yang tidak mencakup seluruh biaya. Penerapan perhitungan Harga Pokok Produksi dan

Harga Pokok Penjualan ini menghasilkan informasi yang akurat mengenai total biaya setiap produk. Hal ini memungkinkan Regina Florist untuk menentukan harga jual yang realistis dan menguntungkan. Hasil perhitungan juga menunjukkan peningkatan laba rata-rata sebesar 39% pada Januari 2024 setelah menerapkan metode perhitungan biaya ini. Dengan mengetahui Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan secara tepat, Regina Florist dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya, terutama dalam hal pengendalian biaya bahan baku, upah tenaga kerja, dan pengeluaran lainnya. Pembahasan ini juga menekankan pentingnya strategi pengendalian biaya untuk mendukung peningkatan laba tanpa harus menaikkan harga secara berlebihan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan di Regina Florist Medan, dapat disimpulkan:

1. Toko Regina Florist belum melakukan perhitungan harga pokok produksi dan penjualan untuk setiap jenis produk yang dijual. Oleh karena itu, peneliti melakukan perhitungan untuk mengidentifikasi biaya produksi per produk.
2. Regina Florist juga belum memahami pentingnya menghitung harga pokok penjualan. Manfaat dari perhitungan ini adalah sebagai dasar dalam menentukan harga jual yang kompetitif guna mencapai laba yang diinginkan.
3. Laba diperoleh dari transaksi penjualan produk di Regina Florist. Untuk meningkatkan laba, langkah awal yang bisa dilakukan adalah meningkatkan volume penjualan, memilih bahan berkualitas, serta menawarkan desain produk yang menarik.
4. Strategi pemasaran yang efektif, baik secara online maupun offline, disarankan untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Selain itu, optimalisasi biaya operasional diperlukan tanpa mengorbankan kualitas produk.

Saran

Adapun saran yang perlu diperhatikan lagi bagi penelitian 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 produksi dan 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.

Referensi

- Dinur, R., Suryamen, H., & Akbar, F. (2020). Pembangunan Sistem Informasi Geografis Penyebaran Lokasi Usaha Florist Berbasis Web di Kota Padang. *Jurnal Nasional Teknologi Dan Sistem Informasi*, 6(1), 29–37. <http://www.angelica.com>, & Hadi, A. (2024). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pabrik Tempe Istiqomah Bandar Lampung). *Jurnal EMT KITA*, 8(2), 637–644. <https://doi.org/10.35870/emt.v8i2.2189>
- Fadli, I., & Rizka ramayanti. (2020). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabu). *Jurnal Akuntansi Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 7(2), 148–161. <https://doi.org/10.30656/jak.v7i2.2211>
- Firmansyah, D., Hari Mulyadi, & Dwinanto Priyo Susetyo. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>
- Julitawaty, W., Willy, F., & goh, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri. *Bisnis Kolega*, 6(1), 43–56. Retrieved from <https://www.ejournal.pinci.ac.id/index.php/jbk/article/view/47>

- Purwanto, E. (2021). Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(2), 215–224. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v10i2.422>
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (2023). An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, 2(1), 41–46. <https://doi.org/10.37676/jambd.v2i1.3594>
- Thenu, G., Manossoh, H., & Runtu, T. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Rambak Ayu. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2), 306–313.
- Widyastuti, I., Mita, D., Studi, P., Akuntansi, K., & Lp3i Bandung, P. (2018). *Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual*. *Jurnal Moneter*.
- Yudhistira, M., Saepul Rohman, R., & Marsusanti, E. (2023). Penerapan Association Rule Menggunakan Algoritma Apriori Untuk Meningkatkan Penjualan Di Kandang Kopi Tasikmalaya. *Indonesian Journal Computer Science*, 2(2), 87–94. <https://doi.org/10.31294/ijcs.v2i2.2497>
- Angelica, P., & Hadi, A. (2024). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pabrik Tempe Istiqomah Bandar Lampung). *Jurnal EMT KITA*, 8(2), 637–644. <https://doi.org/10.35870/emt.v8i2.2189>
- Fadli, I., & Rizka ramayanti. (2020). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus Pada UKM Digital Printing Prabur). *Jurnal Akuntansi Kajian Ilmiah Akuntansi (JAK)*, 7(2), 148–161. <https://doi.org/10.30656/jak.v7i2.2211>
- Firmansyah, D., Hari Mulyadi, & Dwinanto Priyo Susetyo. (2023). Penentuan Harga Jual: Harga Pokok Produksi dan Ekspektasi Laba. *JKBM (JURNAL KONSEP BISNIS DAN MANAJEMEN)*, 9(2), 202–215. <https://doi.org/10.31289/jkbm.v9i2.8808>
- Julitawaty, W., Willy, F., & goh, T. S. (2020). Pengaruh Personal Selling Dan Promosi Penjualan Terhadap Efektifitas Penjualan Ban Sepeda Motor Pt. Mega Anugrah Mandiri. *Bisnis Kolega*, 6(1), 43–56. Retrieved from <https://www.ejournal.pmc.ac.id/index.php/jbk/article/view/47>
- Purwanto, E. (2021). Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 10(2), 215–224. <https://doi.org/10.46367/iqtishaduna.v10i2.422>
- Putri, A. I., Susena, K. C., & Nasution, S. (2023). An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Bisnis Digital*, 2(1), 41–46. <https://doi.org/10.37676/jambd.v2i1.3594>
- Thenu, G., Manossoh, H., & Runtu, T. (2021). Analisis Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Rambak Ayu. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2), 306–313.
- Widyastuti, I., Mita, D., Studi, P., Akuntansi, K., & Lp3i Bandung, P. (2018). *Akuntansi Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual*. *Jurnal Moneter*.
- Yudhistira, M., Saepul Rohman, R., & Marsusanti, E. (2023). Penerapan Association Rule Menggunakan Algoritma Apriori Untuk Meningkatkan Penjualan Di Kandang Kopi Tasikmalaya. *Indonesian Journal Computer Science*, 2(2), 87–94. <https://doi.org/10.31294/ijcs.v2i2.2497>
- [ps://doi.org/10.25077/teknosi.v6i1.2020.29-37](https://doi.org/10.25077/teknosi.v6i1.2020.29-37)
- Novietta, L., Nurmadi, R., & Minan, K. (n.d.). *Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM* (Vol. 2, Issue 3). www.bkpm.go.id,