

BAB II DASAR TEORI

2.1. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Mengenali usaha UMKM didefinisikan sebagai berikut dalam Undang-undang Usaha Mikro, dan Menengah (UU UMKM) no. 20 Tahun 2008:

1. Usaha Mikro: Usaha ekonomi produktif milik persrangan atau badan hukum yang persyaratan usaha mikro disebut usaha mikro. Perusahaan yang memenuhi kriteria mikro harus memiliki kekayaan kurang dari Rp50.000.000 tanpa bangunan dan tanah yang dimilikinya. Penghasilan terbesar yang dapat diperoleh usaha mikro dalam penjualan setiap tahunnya adalah sebesar Rp 300.000.000.
2. Namun demikian, sebuah perusahaan kecil perekonomian produktif tidak merupakan anak perusahaan dari perusahaan induk, sebaliknya ia berdiri sendiri atau otonom dan dikendalikan oleh individu atau organisasi. Dimiliki, dipimpin dan diintegrasikan, baik secara langsung maupun tidak langsung. (Sindoro et al., 2022)

2.2. Harga Pokok Penjualan

(HPP Adalah Harga Pokok Penjualan: Pengertian Dan Cara Hitung, 2022) harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dihasilkan dari produk yang dibuat dan dijual oleh perusahaan.

2.3. Manfaat Harga Pokok Penjualan

Menentukan harga pokok penjualan memiliki beberapa manfaat.

1. Memastikan biaya produksi
2. Tetapkan harga yang diminta
3. Waspada keuntungan yang diharapkan dari bisnis tersebut. Suatu usaha akan keuntungan jika jual produknya lebih besar dari harga penjualannya.

Namun, jika jualnya lebih kecil harga pokok penjualan, anda akan mengalami kerugian.

2.4. Metode Harga Pokok Penjualan

Ada tiga cara untuk menghitung pokok penjualan, yaitu:

1. Metode FIFO

Menurut metode ini, pendapatan harus dibebankan pada harga pokok penjualan sesuai urutan pembeliannya. Keuntungan kotor yang besar dapat diperoleh dengan menggunakan metode FIFO ketika harga pasar semakin meningkat. Akibatnya harga barang pertama yang dijual akan lebih rendah dari harga pembelian selanjutnya.

2. Terakhir Masuk Pertama Keluar, atau Metode Lifo

Dengan metode ini, harga pokok penjualan ditentukan dengan mengambil harga barang yang dikembalikan terlebih dahulu dan terakhir masuk gudang. Barang yang dikeluarkan dari gudang pada awal periode dikenal sebagai barang yang tidak terjual.

Karena jumlah persediaan pada akhir periode akan lebih sedikit, metode ini akan meningkatkan harga pokok penjualan dan menurunkan margin kotor.

3. Pendekatan Rata-Rata (Pendekatan Rata-Rata)

Metode FIFO dan LIFO ini memiliki hubungan dengan perubahan harga. Perhitungan harga pokok penjualan dengan menggunakan stok saat ini dan harga rata-rata dalam jangka waktu tertentu.

2.5. Faktor Yang Mempengaruhi Harga Pokok Penjualan

Berikut variabel-variabel yang mempengaruhi pokok penjualan:

1. Biaya Produksi
Biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead semuanya termasuk dalam biaya produksi.
2. Biaya Bahan Baku
Biaya baku yang diinventarisasi dan biaya perolehan bahan baku digabungkan untuk mengurangi biaya penipisan stok bahan baku.
3. Biaya Langsung Tenaga Kerja
Biaya tenaga kerja dikeluarkan oleh anggota staf yang jasanya dimanfaatkan secara langsung.
4. Biaya Tidak Langsung
Merangkum semua biaya diperlukan untuk menghasilkan produk, tanpa memperhitungkan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, listrik, atau biaya lainnya.
5. Inventarisasi pertama
Harga pokok barang yang masih tersedia sebelum dimulainya proses produksi disebut biaya persediaan awal.
6. Penutupan Stok
Biaya ini ditentukan dengan memperhitungkan persediaan atau bahan produksi yang masih tersedia pada akhir periode. Diperkirakan akan ada sisa bahan untuk digunakan, dan perhitungan biaya ini menjamin tidak ada kesalahan selama proses produksi. Jumlah total yang dibeli dengan tunai atau kredit, ditambah biaya pengiriman dan retur, disebut pembelian bersih.
7. Biaya Angkut Pembelian
Biaya ini merupakan biaya ongkos kirim barang yang ditanggung oleh pembeli.
8. Retur Pembelian
Biaya untuk mengembalikan barang yang rusak atau cacat ketika barang saat diterima.

9. Potongan Pembelian

Pengurangan nilai atau harga barang yang dibeli oleh pembeli.

2.6. Rumus Menghitung Harga Pokok Penjualan Perusahaan Manufaktur

Produsen biasanya membeli barang yang sudah terjual, sehingga hanya ada satu rekening inventaris yang mencakup semua barang yang tersedia, yang sangat penting untuk menentukan harga pokok penjualan.

1. Bersih penjualan = barang penjualan - (potongan penjualan + retur penjualan)
2. Pembelian Bersih = (retur pembelian + potongan pembelian) – (pembelian + biaya angkut pembelian)
3. Persediaan awal barang + pembelian bersih = persediaan barang
4. Harga jual sama dengan selisih harga barang pertama dan terakhir.

2.7. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya yang digunakan sebagai referensi untuk penelitian ini mencapai hasil yang berbeda. Berikut ini adalah beberapa hasil dari penelitian tersebut:

Penelitian (Satriani & Vijaya Kusuma, 2020) tentang Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan dengan hasil penelitian mengetahui seberapa besar pengaruh harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba yang dihasilkan pada usaha donat madu.

Penelitian (Sandiri et al., 2019) tentang Evaluasi Penerapan Akuntansi Persediaan Obat untuk Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada PT. Cempaka Indah Murni Manado dengan hasil penelitian mengelompokkan produk obat-obatan ke dalam beberapa kelompok besar yaitu: Alummy, Demacolin, Cerebrofort, Cap Lang dan Paraco.

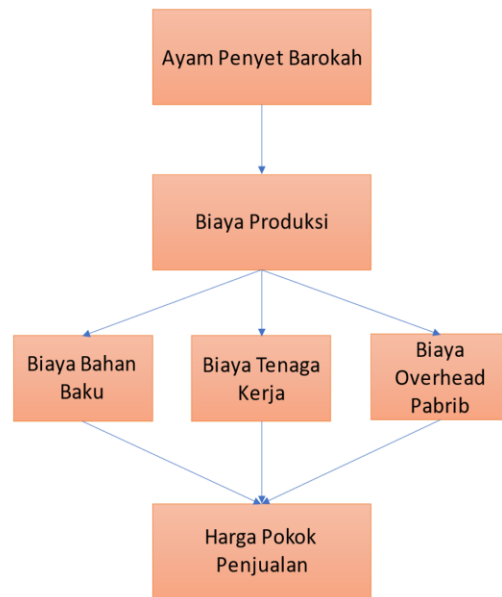
Penelitian (Dwi Martika et al., 2022) tentang Pelatihan Penerapan metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan penetapan Harga Jual Produk dengan hasil penelitian memberikan pengetahuan bagi wirausaha dalam mengelola usaha menjadi lebih terencana, terarah dan terkendali dalam menghasilkan produk dan dapat menerapkan pembukuan yang baik dalam menjalankan usaha.

Penelitian dari (Widyastuti et al., 2018) tentang Akuntansi Perhitungan Harga Penjualan dengan Metode Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual hasil penelitian memproduksi setiap pesanan pelanggan dan mengetahui harga bahan baku dan jumlah yang terpakai untuk proses produksi.

Penelitian (Zinia Th. A. Sumilat, 2013) tentang Penentuan Harga Pokok Penjualan Kamar menggunakan Activity Based Costing pada RSUD. Pancaran Kasih GMIM dengan hasil penelitian membuat perhitungan biaya berdasarkan activity based costing.

Penelitian dari (Macpal et al., 1495) tentang Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Barang Produksi pada Jepara Meubel di Kota Bandung dengan hasil penelitian menghitung beberapa produk seperti satu set produk kursi dan meja tamu dan mencatat biaya-biaya produksi dan perhitungan harga pokok penjualan dari jepara meubel.

2.8. Kerangka Berpikir



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

Sumber: Data Diolah Penulis