

Analisis Dampak Perhitungan Harga Pokok Penjualan Terhadap Harga Jual Pada Toko Lemari Adik Medan

Sukma Faradillah¹, Yus Epi², Yanti.S³
Politeknik Ganesha Medan, Indonesia^{1,2,3}

sukmafaradilla02@gmail.com, yus_epi20@yahoo.co.id, inyakdipa@gmail.com

DOI: xxx-xxxx-xxx

ISSN-E: 3031-9781

ABSTRACT

Calculating the cost of goods sold is very important because it aims to determine the right selling price and be able to compete with similar traders in the midst of uncertain conditions like today. To achieve this goal, the method used by the author in this research is a descriptive qualitative method by taking purchasing data and cost of goods sold from company data, then taking theoretical foundations related to the problem under study. After that, compare the two data. The results of this research indicate that the calculation of the cost of goods sold at Toko Lemari Adik Medan cannot be said to be effective, because the company does not include elements of initial merchandise inventory and ending merchandise inventory. This has an impact on determining the selling price of the product, where if the cost of goods sold is low, the selling price will also be low. However, if the cost of goods sold is high, the impact on the selling price will also be high. It is hoped that Toko Lemari Adik Medan can record merchandise inventory more thoroughly so that the amount of merchandise inventory has a precise and accurate value. As well as taking into account initial merchandise inventory and ending merchandise inventory in calculating the cost of goods sold, and paying more attention to each element of calculating the cost of goods sold.

Keywords: *Cost of goods sold; Selling price; Supply.*

ABSTRAK

Perhitungan harga pokok penjualan sangatlah penting karena bertujuan untuk menetapkan harga jual yang tepat dan mampu bersaing dengan pedagang yang sejenis di tengah keadaan yang tidak menentu seperti saat ini. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka metode yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan mengambil data pembelian dan harga pokok penjualan dari data perusahaan, kemudian mengambil landasan- landasan teori yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Setelah itu, membandingkan kedua data tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan pada Toko Lemari Adik Medan belum dapat dikatakan efektif, dikarenakan perusahaan tidak memasukkan unsur persediaan barang dagangan awal dan persediaan barang dagangan akhir. Hal tersebut berdampak terhadap penentuan harga jual produknya, dimana apabila harga pokok penjualannya rendah maka menghasilkan harga jual yang rendah juga. Namun apabila harga pokok penjualannya tinggi maka berdampak terhadap harga jualnya juga ikut tinggi. Diharapkan Toko Lemari Adik Medan dapat mencatat persediaan barang dagangan dengan lebih teliti lagi sehingga jumlah persediaan barang dagangan memiliki nilai yang tepat dan akurat. Serta ikut memperhitungkan persediaan barang dagangan awal dan persediaan barang dagangan akhir dalam perhitungan harga pokok penjualan, dan lebih memperhatikan setiap unsur perhitungan harga pokok penjualan.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Persediaan.

PENDAHULUAN

Harga pokok penjualan atau dalam bahasa Inggris disebut dengan *cost of good sold* merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses menghasilkan atau memperoleh barang atau jasa yang dijual ke pelanggan selama periode tertentu. Sedangkan harga jual merupakan besarnya nominal yang dibebankan oleh perusahaan kepada pelanggan untuk memperoleh barang atau jasa yang ditawarkan.

(E. Purwanto and S. S. Watini, 2020) Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Eko Purwanto dan Sintha Sukma Wartini yang berjudul “Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Full Costing* Dalam Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Unit Usaha Regar Fruit)”, hasil penelitian yang dilakukannya adalah perhitungan biaya dengan menggunakan metode *Full Costing* memiliki keunggulan yaitu penjumlahan seluruh biaya baik yang tetap maupun variabel dapat menjadi alat analisis yang tepat dalam penetapan harga jual. Dalam hal ini, Regar Fruit telah melakukan perhitungan dengan baik, namun terdapat beberapa komponen yang tidak dimasukkan dalam perhitungan.

Tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba maksimum dari penjualan barang atau jasa yang ditawarkan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Dalam hal kegiatan jual beli, penentuan dalam harga pokok penjualan sangatlah penting dalam menentukan harga jual yang tepat dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Jika penentuan harga jual yang ditetapkan sangat tinggi kemungkinan besar ialah pembeli kurang minat dalam membeli produk perusahaan. Akan tetapi, jika harga jual yang ditentukan dalam perusahaan terlalu rendah, maka biaya produksi tidak akan tertutupi.

Secara umum, pada saat konsumen ingin membeli suatu produk yang dilihat pertama kali adalah harga. Karena harga sudah menjadi daya tarik bagi pihak konsumen. Semakin banyak konsumen yang tertarik, maka akan menjadi penentuan posisi perusahaan dalam persaingan dunia perdagangan. Ketatnya tingkat persaingan membuat perusahaan berusaha agar lebih baik lagi dalam menetapkan rencana yang tepat sebagai langkah awal untuk lebih memantapkan posisi perusahaan pada tingkat perdagangan yang sejenis di tengah keadaan yang tidak menentu seperti saat ini. Agar tetap bersaing, bertahan hidup atau bahkan mengembangkan usahanya, perusahaan harus memiliki daya tarik, salah satunya yaitu dari sisi harga jual. Dikarenakan harga jual merupakan pertimbangan yang sangat penting bagi konsumen dalam pengambilan keputusan untuk membeli produk tersebut atau tidak. Oleh karena itu, perusahaan sangat membutuhkan informasi mengenai harga pokok penjualan yang akurat sebagai dasar penentuan harga jual yang tepat.

METODE

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan datanya yaitu penelitian lapangan (*field research*) dimana mengumpulkan data-data dilakukan dengan wawancara tentang baju kaos perempuan di Toko Lemari Adik Medan.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, yaitu dengan cara menganalisis dan membandingkan perhitungan harga pokok penjualan menurut perusahaan dengan perhitungan harga pokok penjualan berdasarkan teori yang ada untuk melihat dampak terhadap harga jual produknya.

Kerangka Konseptual



Gambar 3.3 Kerangka Konseptual

Dalam perusahaan dagang, setelah melakukan pembelian barang dari produsen, pedagang perlu melakukan perhitungan harga pokok penjualan untuk menentukan harga jual. Setelah harga pokok

penjualan tersebut dihitung, maka perusahaan harus menentukan laba yang diharapkan sebelum menentukan harga jual. Hal tersebut dilakukan untuk membuat harga jual yang beredar di pasaran bisa dijangkau oleh pembeli dari berbagai kalangan. Maka dengan begitu perusahaan tetap bisa memperoleh laba meskipun laba yang diharapkan tidak tercapai secara maksimum.

Berdasarkan pernyataan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan harus dirincikan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya agar dapat menetapkan harga jual yang tepat. Karena, apabila perhitungan harga pokok penjualan tidak dihitung dengan tepat maka penetapan harga jual juga akan tidak tepat sehingga berpengaruh pada laba yang dihasilkan.

HASIL

Deskripsi Objek Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mengambil objek penelitian mengenai baju kaos perempuan, dikarenakan baju kaos merupakan baju yang dipakai sehari-hari sehingga kaos menjadi salah satu barang yang paling baik penjualannya. Untuk baju kaos perempuan itu sendiri, Toko Lemari Adik Medan melakukan pembelian barang baru minimal 200 pcs setiap 2 minggu sekali. Hal tersebut dilakukan agar barang-barang yang ditampilkan dan *disahre* selalu *update* dan menampilkan barang-barang baru lainnya sehingga membuat pelanggan tertarik. Toko Lemari Adik memiliki beberapa pemasok yang berbeda kota dan setiap barang yang dibeli memiliki harga yang berbeda tergantung pada merk baju dan kualitas bahan baju tersebut.

Deskripsi Data Penelitian

Berikut ini data pembelian baju kaos perempuan Toko Lemari Adik Medan mulai bulan Januari 2022 s/d Maret 2022 yang dapat dilihat pada Tabel 4.1:

Tabel 4.1

Data Pembelian Baju Kaos Perempuan

Tanggal	Keterangan	Quantity	Harga/Biaya per pcs	Harga/Biaya
7 Januari 2022	Pembelian baju merk <i>Spicekids</i>	330 pcs	Rp 26.000	Rp 8.580.000
	Biaya angkut dari Yogyakarta	330 pcs	Rp 700	Rp 231.000
	Pembelian baju merk <i>Littlebee</i>	270 pcs	Rp 32.000	Rp 8.640.000
	Biaya angkut dari Jakarta	270 pcs	Rp 600	Rp 162.000
	Pembelian baju merk <i>Spicekids</i>	275 pcs	Rp 24.000	Rp 6.600.000
	Biaya angkut dari Yogyakarta	275 pcs	Rp 700	Rp 192.500
	Pembelian baju merk <i>Littlebee</i>	250 pcs	Rp 36.000	Rp 9.000.000
	Biaya angkut dari Jakarta	250 pcs	Rp 600	Rp 150.000
	Pembelian baju merk <i>Kozaku</i>	320 pcs	Rp 29.000	Rp 9.280.000
	Biaya angkut dari Jakarta	320 pcs	Rp 600	Rp 192.000

Pembelian baju merk Littlebee	300 pcs	Rp 33.000	Rp 9.900.000
Biaya angkut dari Jakarta	300 pcs	Rp 600	Rp 180.000

PEMBAHASAN

Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Menurut Perusahaan

Untuk mengetahui harga jual yang ditetapkan perusahaan, berikut ini akan disajikan perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual yang dilakukan oleh Toko Lemari Adik Medan

1. Bulan Januari

a. Merk *Spicekids*

Pembelian	Rp 8.580.000
Beban angkut pembelian barang	<u>Rp 231.000</u>
Harga pokok penjualan	<u>Rp 8.811.000</u>
Harga jual	= Rp 8.811.000 + (Rp 8.811.000 x 20%)
	= Rp 8.811.000 + Rp 1.762.200
	= Rp 10.573.200
Harga jual per pcs	= Rp 10.573.200
	<u>330</u>
	= Rp 32.000 (hasil pembulatan)

b. Merk *Littlebee*

Pembelian	Rp 8.640.000
Beban angkut pembelian barang	<u>Rp 162.000</u>
Harga pokok penjualan	<u>Rp 8.802.000</u>
Harga jual	= Rp 8.802.000 + (Rp 8.802.000 x 20%)
	= Rp 8.802.000 + Rp 1.760.400
	= Rp 10.562.400
Harga jual per pcs	= Rp 10.562.400
	<u>270</u>
	= Rp 39.000 (hasil pembulatan)

2. Bulan Februari

a. Merk *Spicekids*

Pembelian	Rp 6.600.000
Beban angkut pembelian barang	<u>Rp 192.500</u>
Harga pokok penjualan	<u>Rp 6.792.500</u>
Harga jual	= Rp 6.792.500 + (Rp 6.792.500 x 20%)
	= Rp 6.792.500 + Rp 1.358.500
	= Rp 8.151.000

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per pcs} &= \text{Rp } 8.151.000 \\ &\quad \underline{\hspace{1.5cm}} \\ &\quad 275 \\ &= \text{Rp } 30.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

b. Merk Littlebee

$$\begin{aligned} \text{Pembelian} &\text{Rp } 9.000.000 \\ \text{Beban angkut pembelian barang} &\quad \underline{\text{Rp } 150.000} \\ \text{Harga pokok penjualan} &\text{Rp } 9.150.000 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp } 9.150.000 + (\text{Rp } 9.150.000 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 9.150.000 + \text{Rp } 1.830.000 \\ &= \text{Rp } 10.980.000 \\ \text{Harga jual per pcs} &= \text{Rp } 10.980.000 \\ &\quad \underline{\hspace{1.5cm}} \\ &\quad 250 \\ &= \text{Rp } 44.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

3. Bulan Maret**a. Merk Kozaku**

$$\begin{aligned} \text{Pembelian} &\text{Rp } 9.280.000 \\ \text{Beban angkut pembelian barang} &\quad \underline{\text{Rp } 192.000} \\ \text{Harga pokok penjualan} &\text{Rp } 9.472.000 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp } 9.472.000 + (\text{Rp } 9.472.000 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 9.472.000 + \text{Rp } 1.894.400 \\ &= \text{Rp } 11.366.400 \\ \text{Harga jual per pcs} &= \text{Rp } 11.366.400 \\ &\quad \underline{\hspace{1.5cm}} \\ &\quad 320 \\ &= \text{Rp } 36.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

b. Merk Littlebee

$$\begin{aligned} \text{Pembelian} &\text{Rp } 9.900.000 \\ \text{Beban angkut pembelian barang} &\quad \underline{\text{Rp } 180.000} \\ \text{Harga pokok penjualan} &\text{Rp } 10.080.000 \\ \text{Harga jual} &= \text{Rp } 10.080.000 + (\text{Rp } 10.080.000 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 10.080.000 + \text{Rp } 2.016.000 \\ &= \text{Rp } 12.096.000 \\ \text{Harga jual per pcs} &= \text{Rp } 12.096.000 \\ &\quad \underline{\hspace{1.5cm}} \\ &\quad 300 \\ &= \text{Rp } 40.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

Perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan Toko Lemari Adik Medan belum tepat karena terdapat beberapa unsur yang tidak dimasukkan dalam perhitungan harga pokok penjualannya yaitu persediaan barang dagangan awal dan persediaan barang dagangan akhir. Hal tersebut berdampak terhadap harga jual atas baju kaos perempuan.

Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual

Berikut ini akan disajikan perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual yang seharusnya dipakai Toko Lemari Adik Medan :

1. Perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual kaos perempuan untuk bulan Januari adalah sebagai berikut :

a. Merk Spicekids**Tabel 4.2**Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos *Merk Spicekids* Bulan Januari



Toko Lemari Adik Medan Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos <i>Merk Spicекids</i> Periode 31 Januari 2022		
Persediaan dagangan awal		Rp 0
Pembelian	Rp 8.580.000	
Beban angkut pembelian barang	Rp 231.000	
Jumlah pembelian bersih		<u>Rp 8.811.000</u>
Barang tersedia untuk dijual		Rp 8.811.000
Persediaan akhir barang dagangan		(Rp 962.000)
Harga pokok penjualan		<u>Rp 7.849.000</u>

Sumber : Penulis (2022)

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp } 7.849.000 + (\text{Rp } 7.849.000 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 7.849.000 + \text{Rp } 1.569.800 \\ &= \text{Rp } 9.418.800 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per pcs} &= \frac{\text{Rp } 9.418.800}{330} \\ &= \text{Rp } 29.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

b. *Merk Littlebee*

Tabel 4.3

Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos *Merk Littlebee* Bulan Januari

Toko Lemari Adik Medan Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos <i>Merk Littlebee</i> Periode 31 Januari 2022		
Persediaan dagangan awal		Rp 730.000
Pembelian	Rp 8.640.000	
Beban angkut pembelian barang	Rp 162.000	
Jumlah pembelian bersih		<u>Rp 8.802.000</u>
Barang tersedia untuk dijual		Rp 9.532.000
Persediaan akhir barang dagangan		(Rp 1.276.000)
Harga pokok penjualan		<u>Rp 8.256.000</u>

Sumber : Penulis (2022)

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp } 8.256.000 + (\text{Rp } 8.256.000 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 8.256.000 + \text{Rp } 1.651.200 \\ &= \text{Rp } 9.907.200 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per pcs} &= \frac{\text{Rp } 9.907.200}{270} \\ &= \text{Rp } 37.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

2. Perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual kaos perempuan untuk bulan Februari adalah sebagai berikut :

a. *Merk Spicekids*

Tabel 4.4

Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos *Merk Spicekids* Bulan Februari

Toko Lemari Adik Medan		
Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos <i>Merk Spicekids</i>		
Periode 28 Februari 2022		
Persediaan dagangan awal		Rp 962.000
Pembelian	Rp 6.600.000	
Beban angkut pembelian barang	Rp 192.500	
Jumlah pembelian bersih		Rp 6.792.500
Barang tersedia untuk dijual		Rp 7.754.500
Persediaan akhir barang dagangan		(Rp 1.452.000)
Harga pokok penjualan		Rp 6.302.500

Sumber : Penulis (2022)

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp } 6.302.500 + (\text{Rp } 6.302.500 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 6.302.500 + \text{Rp } 1.260.500 \\ &= \text{Rp } 7.563.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per pcs} &= \frac{\text{Rp } 7.563.000}{275} \\ &= \text{Rp } 27.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

b. *Merk Littlebee*

Tabel 4.5

Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos *Merk Littlebee* Bulan Februari

Toko Lemari Adik Medan		
Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos <i>Merk Littlebee</i>		
Periode 28 Februari 2022		
Persediaan dagangan awal		Rp 1.276.000
Pembelian	Rp 9.000.000	
Beban angkut pembelian barang	Rp 150.000	
Jumlah pembelian bersih		Rp 9.150.000
Barang tersedia untuk dijual		Rp 10.426.000
Persediaan akhir barang dagangan		(Rp 108.000)
Harga pokok penjualan		Rp 10.318.000

Sumber : Penulis (2022)

$$\begin{aligned} \text{Harga jual} &= \text{Rp } 10.318.000 + (\text{Rp } 10.318.000 \times 20\%) \\ &= \text{Rp } 10.318.000 + \text{Rp } 2.076.200 \\ &= \text{Rp } 12.394.200 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per pcs} &= \frac{\text{Rp } 12.394.200}{250} \\ &= \text{Rp } 50.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

3. Perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual kaos perempuan untuk bulan Maret adalah sebagai berikut :

a. *Merk Kozaku*

Tabel 4.6

Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos *Merk Kozaku* Bulan Maret

Toko Lemari Adik Medan		
Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos <i>Merk Kozaku</i>		
Periode 31 Maret 2022		
Persediaan dagangan awal		Rp 0
Pembelian	Rp 9.280.000	
Beban angkut pembelian barang	Rp 192.000	
Jumlah pembelian bersih		Rp 9.472.000
Barang tersedia untuk dijual		Rp 9.472.000
Persediaan akhir barang dagangan		(Rp 1.277.000)
Harga pokok penjualan		Rp 8.195.000

Sumber : Penulis (2022)

$$\text{Harga jual} = \text{Rp } 8.195.000 + (\text{Rp } 8.195.000 \times 20\%)$$

$$= \text{Rp } 8.195.000 + \text{Rp } 1.639.000$$

$$= \text{Rp } 9.834.000$$

$$\text{Harga jual per pcs} = \frac{\text{Rp } 9.834.000}{320}$$

$$= \text{Rp } 31.000 \text{ (hasil pembulatan)}$$

b. *Merk Littlebee*

Tabel 4.7

Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos *Merk Littlebee* Bulan Januari

Toko Lemari Adik Medan		
Laporan Harga Pokok Penjualan Kaos <i>Merk Littlebee</i>		
Periode 31 Maret 2022		
Persediaan dagangan awal		Rp 108.000
Pembelian	Rp 9.900.000	
Beban angkut pembelian barang	Rp 180.000	
Jumlah pembelian bersih		Rp 10.080.000
Barang tersedia untuk dijual		Rp 10.188.000
Persediaan akhir barang dagangan		(Rp 1.023.000)
Harga pokok penjualan		Rp 9.165.000

Sumber : Penulis (2022)

$$\text{Harga jual} = \text{Rp } 9.165.000 + (\text{Rp } 9.165.000 \times 20\%)$$

$$= \text{Rp } 9.165.000 + \text{Rp } 1.833.000$$

$$= \text{Rp } 10.998.000$$

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per pcs} &= \text{Rp } 10.998.000 \\ &\quad \underline{\quad\quad\quad 300} \\ &= \text{Rp } 36.000 \text{ (hasil pembulatan)} \end{aligned}$$

Perbandingan Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Antara Perusahaan dan Hasil Analisis

Berikut akan disajikan perbandingan hasil perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual antara perhitungan yang dilakukan oleh Toko Lemari Adik Medan dengan perhitungan hasil analisis.

Tabel 4.8

Perbandingan Hasil Perhitungan Harga Pokok Penjualan dan Harga Jual Antara Perusahaan dan Hasil Analisis

Perbandingan		Perusahaan	Analisis
Januari	HPP <i>Spicekids</i>	Rp 8.811.000	Rp 7.849.000
	Harga Jual <i>Spicekids</i>	Rp 32.000	Rp 29.000
	HPP <i>Littlebee</i>	Rp 8.802.000	Rp 8.256.000
	Harga Jual <i>Littlebee</i>	Rp 39.000	Rp 37.000
Februari	HPP <i>Spicekids</i>	Rp 6.792.500	Rp 6.302.500
	Harga Jual <i>Spicekids</i>	Rp 30.000	Rp 27.000
	HPP <i>Littlebee</i>	Rp 9.150.000	Rp 10.318.000
	Harga Jual <i>Littlebee</i>	Rp 44.000	Rp 50.000
Maret	HPP <i>Spicekids</i>	Rp 9.472.000	Rp 8.195.000
	Harga Jual <i>Spicekids</i>	Rp 36.000	Rp 31.000
	HPP <i>Littlebee</i>	Rp 10.080.000	Rp 9.165.000
	Harga Jual <i>Littlebee</i>	Rp 40.000	Rp 36.000

Sumber : Penulis (2022)

Berdasarkan Tabel 4.8 dapat dilihat bahwa hasil perhitungan yang dilakukan oleh Toko Lemari Adik lebih besar dibandingkan dengan perhitungan hasil analisis, kecuali hasil perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual kaos merk *littlebee* pada bulan Februari. Hal itu dikarenakan pada bulan Februari kaos merk *littlebee* memiliki jumlah persediaan akhir yang sedikit maka menghasilkan nilai harga pokok penjualan yang tinggi yaitu senilai Rp10.318.000,- lebih tinggi dibandingkan dengan hasil perhitungan perusahaan yang senilai Rp9.150.000,- dan akibat dari perbedaan perhitungan harga pokok penjualan tersebut maka berdampak terhadap harga jual, dimana perhitungan harga jual hasil analisis pun ikut lebih tinggi juga yaitu senilai Rp 50.000,- lebih tinggi dibandingkan dengan hasil perhitungan harga jual menurut perusahaan yang senilai Rp 40.000,-.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis maka dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan pada Toko Lemari Adik Medan belum dapat dikatakan efektif, dikarenakan perusahaan tidak memasukkan unsur persediaan barang dagangan awal dan persediaan barang dagangan akhir. Hal tersebut berdampak terhadap penentuan harga jual produknya. Seperti yang dapat dilihat pada bab sebelumnya bahwa dampak dari harga pokok penjualan yang rendah maka menghasilkan harga jual yang rendah juga. Namun apabila harga pokok penjualannya tinggi maka berdampak terhadap harga jualnya pula, dimana harga jualnya pun ikut tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- E. Purwanto and S. S. Watini, "Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Unit Usaha Regar Fruit)," *Journal Of Applied Managerial Accounting*, vol. 4, pp. 248-253, 2020.
- W. Asnaka, *Analisis Penerapan Perolehan Penjualan dan Harga Pokok Penjualan Guna Mengukur Laba Bersih pada Perusahaan*, Surabaya: Universitas Bhayangkara Surabaya, 2020.
- V. W. Sujarweni, *Pengantar Akuntansi*, Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2017.
- N. Astuti, Iskandar and Sabran, "Analisis Harga Pokok Penjualan pada Toko Sinar Kumala Elektronik Ditenggarong," *JEMI*, vol. 18, pp. 1-6, 2018.
- W. Lestari and D. B. Permana, *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial*, Depok: PT. Rajagrafindo Persada, 2020.
- P. Kotler and G. Armstrong, *Principles of Marketing*, London: Pearson Education, 2017.
- Yulinda, *Analisis Penentuan Harga Jual Produk Dalam Upaya Peningkatan Perolehan Laba Bersih pada PT. Mestika Mandiri Medan*, Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2019.
- B. Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta: Liberty, 2017.
- E. Ariyana and A. F. Mustoffa, "Penetapan Harga Jual Melalui Analisis Harga Pokok Produksi pada Usaha Wedang WAROK," *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, vol. 5, no. 2, pp. 228-241, 2021.
- I. Wuriyani and E. Yana, "Pengaruh Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing Terhadap Harga Jual pada PT Totum Diba Ciwaringin Cirebon," *Jurnal Edunomic*, vol. 5, no. 1, pp. 10-16, 2017.
- C. Beatrice and A. Fahmi, "Analisis Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Harga Jual pada Perusahaan," *Jurnal SearchGate*, 2019.
- A. T. Soraya and N. Septiana, "Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Menggunakan Metode Full Costing pada Pabrik Roti Pelangi Nusantara di Kota Metro," *Jurnal Fidusia*, vol. 1, no. 2, pp. 40-51, 2018.
- Suriani and A. Lesmana, "Analisis Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi Terhadap Laba kotor (Studi kasus PT. Gajah Tunggal Tbk Tahun 2015-2018)," *JRAK*, vol. 6, no. 2, pp. 134-145, 2020.