

**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL
UNTUK MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA
PT JADI SUKSES JAYATAMA**

TUGAS AKHIR

*Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Oleh:

NAMA : WIDYA GIRNANDA PRATIWI
NPM : 2005170005
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
KONSENTRASI : AKUNTANSI MANAJEMEN

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 18 Februari 2025, pukul 09.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN
Nama Lengkap : **WIDYA GERNANDA PRATIWI**
NPM : **2005170005**
Program Studi : **AKUNTANSI**
Konsentrasi : **AKUNTANSI MANAJEMEN**
Judul Tugas Akhir : **ANALISIS HARGA, POKOK PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA PT. JADI SUKSES JAYATAMA**

Dinyatakan : **(A) Lulus** Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Tim Penguji

Penguji I

Penguji II

HAFSAH, S.E., M.Si.

KHAIRUL ANWAR PULUNGAN, S.E., M.Si.

Pembimbing

UMSU
Ketua Sekretaris

Unggul dan Terpercaya



Prof. Dr. H. JANURI, S.E., M.M., M.Si.

Assoc. Prof. Dr. MURAHWAN, S.E., M.Si.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

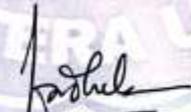
Tugas Akhir ini disusun oleh :

Nama Lengkap : WIDYA GIRNANDA PRATIWI
N.P.M : 2005170005
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Tugas Akhir : ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DAN BIAYA
OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN LABA
BERSIH PADA PT JADI SUKSES JAYATAMA

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan Tugas Akhir .

Medan, Januari 2025

Pembimbing Skripsi

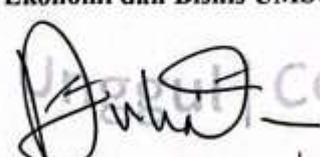

(NOVI FADHILA SE. M.M)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

 Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU


(Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE., M.Si)


(Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, SE, MM, M.Si, CMA)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Widya Girnanda Pratiwi
NPM : 2005170005
Dosen Pembimbing : Novi Fadhila SE. M.M
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Tugas Akhir : Analisis Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional untuk Meningkatkan Laba Bersih pada PT jadi sukses jayatama

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	Sempurnakan latar belakang	15 & 20 november 2024	
Bab 2	Jawab teori	15 & 20 nov 2024	
Bab 3	Sempurnakan metode penelitian, definisi operasional	15 & 20 nov 2024	
Bab 4	-Sempurnakan pembahasan -Perkuat dgn penelitian terdahulu maupun teori	17 & 19 Des 2024	
Bab 5	Sempurnakan kesimpulan & sesuai kelas dgn pembahasan	17 & 19 Des 2024	
Daftar Pustaka	Gunakan kredebelly	17 & 19, 23 Des 2024	
Persetujuan Sidang Meja Hijau	Selesai bimbingan. Ace	14.01.2025	

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

Medan, Januari 2025
Dosen Pembimbing

soc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE, M.Si

NOVI FADHILA SE. M.M



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jalan Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

Saya saya bertanda tangan di bawah ini:

Nama : WIDYA GIRNANDA PRATIWI

N.P.M : 2005170005

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN

Judul Tugas Akhir: ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA PT. JADI SUKSES JAYATAMA

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang saya tulis, secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari tugas akhir ini merupakan hasil Plagiat atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi akademik dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Saya yang menyatakan



WIDYA GIRNANDA PRATIWI
NPM. 2005170005

ABSTRAK

ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA PT JADI SUKSES JAYATAMA

WIDYA GIRNANDA PRATIWI
NPM : 2005170005

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Jln. Kapten Muchtar Basri No. 3 Telp (061) 6624567 Medan 20238
Email : widyagirnandapратиwi@gmail.com

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui harga pokok penjualan dan biaya operasional dalam meningkatkan laba bersih. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Jenis data yang digunakan yaitu data primer yaitu hasil wawancara dari pihak perusahaan mengenai pengakuan pendapatan dan data sekunder berupa data keuangan PT Jadi Sukses Jayatama. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah teknik deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa Harga Pokok Penjualan mempengaruhi peningkatan laba bersih, karena dengan memahami dan mengelola Harga pokok penjualan secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan. Biaya operasional juga mempengaruhi peningkatan laba bersih, karena dengan memahami dan mengelola biaya operasional secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan.

Kata kunci : Harga Pokok Penjualan, Biaya operasional, Laba Bersih

ABSTRACT

ANALYSIS OF COST OF GOODS SOLD AND OPERATING COSTS TO INCREASE NET PROFIT IN PT JADI SUKSES JAYATAMA

WIDYA GIRNANDA PRATIWI
NPM : 2005170005

Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
Jln. Kapten Muchtar Basri No. 3 Telp (061) 6624567 Medan 20238
Email : widyagirnandapратиwi@gmail.com

The purpose of this study is to determine the cost of goods sold and operating costs in increasing net profit. The method used in this study is descriptive. The type of data used is primary data, namely the results of interviews with the company regarding revenue recognition and secondary data in the form of financial data from PT Jadi Sukses Jayatama. The analysis carried out in this study is a descriptive technique. Based on the results of the study, it can be concluded that Cost of Goods Sold affects the increase in net profit, because by understanding and managing Cost of Goods Sold effectively, the company can improve its financial performance and achieve the desired net profit target. Operating costs also affect the increase in net profit, because by understanding and managing operating costs effectively, the company can improve its financial performance and achieve the desired net profit target.

Keywords: Cost of Goods Sold, Operating costs, Net Profit

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Wr. Wb

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah Swt. yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul —**ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA PT JADI SUKSES JAYATAMA**”

Shalawat beriring salam penulis persembahkan kepada Nabi besar Muhammad S.A.W. yang memiliki akhlakulkarimah sebagai penuntun para umat, semoga kita dapat berpegang teguh pada ajarannya sehingga dapat menghantarkan kita syafaatnya (kemuliaan dan kebahagiaan) di dunia dan akhirat kelak.

Tugas akhir ini ditulis untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan program Pendidikan Strata Satu (S1) guna memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan. Terkhusus dan sangat istimewa untuk orang tua penulis tercinta dan terkasih, rasa hormat yang tulus penulis ucapkan terima kasih banyak untuk Ayahanda tercinta **Girang** dan Ibunda tercinta **Dartik Rusnaini** yang selalu memberikan do'a, semangat, bimbingan mendidik dan mengasuh dengan seluruh curahan kasih sayang hingga saya dapat meraih Pendidikan yang layak hingga bangku perkuliahan

Dalam proses penyusunan Tugas akhir ini, penulis banyak menerima bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, sudah selayaknya segala keindahan

hati mengucapkan terima kasih yang tulus kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu. Kepada yang terhormat

1. Bapak **Prof. Dr. Agussani, M.AP** selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak **Assoc. Prof. Dr Januri, SE,MM.M.Si** selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak **Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, SE.M.Si** selaku WD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak **Dr. Hasrudi Tanjung, SE, M.Si** selaku WD III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu **Assoc Prof Dr. Zulia Hanum S.E, M.Si** selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Bapak **Riva Ubar, S.E, M.Si. Ak. CA. CPA** selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Ibu **Novi Fadhila SE. M.M** selaku dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan penulis dalam menyusun Tugas akhir
8. Terima kasih juga saya ucapkan kepada seluruh Dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
9. Terima kasih juga saya ucapkan seluruh Staff Pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.]

10. Terima kasih juga saya ucapkan seluruh Staff PT JADI SUKSES JAYATAMA.

Dalam Tugas akhir ini, masih banyak kekurangan baik dari segi isi, penyajian materi maupun susunan bahasa penyampaian. Hal ini disebabkan karena kemampuan, pengalaman ilmu yang dimiliki penulis masih terbatas. Diharapkan kritik dan saran yang membangun, sehingga Tugas akhir ini dapat lebih baik lagi.

Akhir kata penulis mengucapkan banyak terima kasih, semoga Tugas akhir ini dapat berguna dan bermanfaat bagi semua pembaca dan semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada kita semua.

Amin Ya Rabbal'alamin

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Medan, Desember 2024
Penulis

Widya Girnanda Pratiwi

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Identifikasi Masalah	10
1.3. Rumusan Masalah	10
1.4. Tujuan Penelitian	11
1.5. Manfaat Penelitian.....	11
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA	13
2.1. Landasan Teori.....	13
2.1.1. Laba Bersih	13
2.1.1.1. Pengertian Laba Bersih	13
2.1.1.2. Tujuan Laba Bersih.....	14
2.1.1.3. Faktor Faktor Laba Bersih.....	16
2.1.1.4. Pengukuran Laba Bersih	18
2.1.2. Harga Pokok Produksi	18
2.1.2.1. Pengertian Harga Pokok Produksi	18
2.1.2.2. Manfaat Harga Pokok Produksi.....	19
2.1.2.3. Faktor Faktor Harga Pokok Produksi.....	20
2.1.2.4. Komponen Harga Pokok Produksi.....	21
2.1.2.5. Perhitungan Harga Pokok Produksi	24
2.1.3. Biaya Operasional	24
2.1.3.1. Pengertian Biaya Operasional.....	24
2.1.3.2. Penggolongan Biaya Operasional	25
2.1.3.3. Jenis Jenis Biaya Operasional.....	26
2.1.3.4. Tujuan Biaya Operasional	28
2.1.3.3. Perhitungan Biaya Operasional.....	30

2.2 Penelitian Terdahulu.....	30
2.3 Kerangka Berfikir.....	33
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	37
3.1. Pendekatan Penelitian.....	37
3.4 Definisi Oprasional.....	37
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian.....	39
3.3 Jenis dan Sumber Data	40
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	40
3.6 Teknik Analisis Data	42
BAB 4 HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN	43
4.1. Pendekatan Penelitian.....	43
4.2 Pembahasan.....	58
BAB 4 PENUTUP.....	63
4.1. Kesimpulan	63
4.2 Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laba Bersih dan Pertumbuhan Laba.....	3
Tabel 1.2 HPP dan Biaya Operasional	8
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	30
Tabel 3.1 Waktu Penelitian.....	39
Tabel 4.1 Harga Pokok Penjualan.....	44
Tabel 4.2 Biaya Operasional.....	46
Tabel 4.3 Laba Bersih	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	36
Gambar 4.1 Harga Pokok Penjualan	44
Gambar 4.2 Biaya Operasional.....	46
Gambar 4.3 Laba Bersih.....	48

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia masih termasuk dalam kategori ekonomi Negara yang berkembang, dan perkembangan ekonomi suatu Negara dapat diukur dengan berbagai cara. Salah satunya dengan mengetahui tingkat perkembangan dunia pasar modal dan industri-industri sekuritas pada Negara tersebut. Persaingan di dunia usaha saat ini sangat pesat, terutama di sektor industri dan kimia, hal ini menyebabkan setiap perusahaan berupaya untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya masing-masing. Usaha yang dilakukan oleh perusahaan antara lain dengan menyesuaikan diri terhadap perubahan-perubahan yang terjadi di dalam maupun di luar perusahaan, serta mengupayakan agar setiap sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan dapat digunakan secara efektif dan efisien (Saragih, 2013)

Pada umumnya perusahaan didirikan untuk mendapatkan pendapatan atau laba yang semaksimal mungkin agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan lebih lanjut. Perkembangan perusahaan dan laba yang dicapai dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Untuk dapat menghasilkan laba, suatu perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat (Januarsah et al. 2019).

Laba atau profit adalah salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha atau perusahaan. Jika tidak mendapatkan laba, perusahaan tidak dapat

memenuhi tujuan yang lain, misalnya pertumbuhan yang terus menerus atau perkembangan perusahaan atau yang bisa disebut *going concern* serta tanggung jawab social atau corporate social responsibility. Dengan laba ini membuat perusahaan tumbuh dan berkembang bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar bisa memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen dan perusahaan bisa memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan. Bagi perusahaan yang berorientasi laba, pasti akan selalu berusaha untuk meningkatkan laba yang di perolehnya. Misalnya dengan meningkatkan volume penjualan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan kinerja karyawan dan mengefisienkan segala sumber daya yang dimiliki serta menekan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk yang dijual tersebut. Tentunya dengan mutu yang berkualitas, dengan biaya yang efektif dan seefisien mungkin, sehingga biaya produksi dapat terkendalikan (Hanum & Manullang, 2022)

Dengan laba ini membuat perusahaan tumbuh dan berkembang, bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar, bisa memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, dan perusahaan bisa memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan. Bahwa Laba bersih adalah laba yang berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian. Transaksi-transaksi ini ditaksirkan dalam laporan laba-rugi. Laba dihasilkan dari selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode tertentu (Nurazhari & Dailibas, 2021)

Laba bersih merupakan salah satu indikator utama yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan suatu perusahaan. Laba bersih mencerminkan keuntungan yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi dengan semua biaya

operasional, pajak, dan biaya lainnya. Angka ini memberikan gambaran jelas mengenai efisiensi operasional dan efektivitas strategi bisnis yang dijalankan oleh perusahaan. Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, kemampuan untuk menghasilkan laba bersih yang sehat menjadi sangat penting. Laba bersih tidak hanya menjadi tolok ukur bagi para pemangku kepentingan, seperti pemegang saham, manajemen, dan kreditor, tetapi juga merupakan dasar bagi pengambilan keputusan strategis yang akan menentukan arah perkembangan perusahaan di masa depan (Siregar, 2021).

Laba bersih mendapatkan perhatian lebih dari pada bagian lain dari laporan keuangan, dimana laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola perusahaannya.(Febrinal & Hafsah, 2016). Laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan. Laba akuntansi merupakan salah satu informasi yang sering dijadikan para investor untuk pengambilan keputusan (Harahap, 2018).

Tabel.1.1

Laba Bersih, dan Pertumbuhan Laba
Dalam Jutaan Rupiah

TAHUN	Laba Bersih	Pertumbuhan Laba
2019	Rp 343.734.969	-
2020	Rp 577.905.173	68,125 %
2021	Rp 438.040.843	-24,202%
2022	Rp 1.498.511.110	242,094%
2023	Rp 185.308.970	-87,634%

Sumber : Laporan Keuangan Jadi Sukses Jayatama

Tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk mencapai laba bersih yang maksimal. Penilaian kinerja keuangan dapat digunakan untuk mengetahui seberapa besar keuntungan perusahaan dengan membandingkan hasil laba pada tahun tertentu dengan laba tahun sebelum atau sesudahnya. Untuk menghasilkan laba atau pendapatan tentunya perusahaan harus rela mengeluarkan biaya yang berhubungan dengan kegiatan operasi perusahaan. Dalam hal ini, laba merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan, karena biasanya keberhasilan suatu perusahaan dilihat dari jumlah laba yang diterima pada periode tertentu. Laba bersih merupakan suatu ukuran profitabilitas perusahaan dimana dapat digunakan untuk mengevaluasi apakah manajemen telah mendapatkan imbalan yang memadai dari penggunaan asset yang dikuasai. Secara umum perusahaan biasanya diarahkan untuk mencapai laba bersih yang maksimal sehingga dapat menjadi jaminan bagi perusahaan untuk dapat beroperasi secara stabil (Fathony & Wulandari, 2020).

Salah satu faktor yang mempengaruhi laba bersih adalah harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Dapat diartikan bahwa harga pokok penjualan adalah biaya barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual kepada pembeli. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga pokok rata-rata yang dijual dan jumlah produk yang dijual (Jumingan, 2018).

Harga Pokok Penjualan (*Cost of Goods Sold*) atau HPP adalah seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual sepanjang suatu periode (Kasmir, 2018). Harga pokok penjualan merupakan suatu elemen dalam laba rugi perusahaan. Ketepatan perhitungan harga pokok penjualan mempengaruhi laba yang diraih perusahaan atau rugi yang harus ditanggung suatu perusahaan. Dengan demikian semakin tepat perhitungan harga pokok penjualan maka semakin akurat pada laporan laba atau rugi perusahaan (Angelica & Hadi, 2024)

Harga pokok penjualan menjadi aktivitas yang paling mempengaruhi besar kecilnya laba dalam perusahaan. Harga pokok penjualan berbeda dengan penjualan, jika penjualan berkaitan dengan pembebanan pada konsumen atas barang yang dijual, sedangkan harga pokok penjualan berkaitan dengan persediaan barang awal dan persediaan barang akhir akhir. Peranan harga pokok penjualan dalam dunia usaha sangat penting, khususnya pada perusahaan dagang dan perusahaan manufaktur, karena setiap penjualan dan pembelian menjadikan harga pokok penjualan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan untuk menjual atau membeli. Harga pokok penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya yaitu persediaan barang dagang, pembelian, retur dan potongan pembelian, potongan tunai pembelian, biaya angkut pembelian, harga pokok pembelian, harga pokok barang yang tersedia untuk dijual (Angelica & Hadi, 2024)

Faktor lainnya yang mempengaruhi laba ialah biaya operasional dimana Biaya operasional adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan aktivitas perusahaan diluar aktivitas produksi guna mencapai tujuan perusahaan

yaitu laba. Biaya operasional dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan profitabilitas yang diupayakan oleh perusahaan (Casmadi & Azis, 2019).

Biaya operasional adalah biaya yang digunakan untuk mendapatkan pendapatan utama. Dimana biaya operasional merupakan komponen biaya perusahaan diluar biaya produksi yaitu biaya untuk memasarkan produk perusahaan hingga sampai ke tangan konsumen beserta biaya yang dikeluarkan berkaitan dengan proses administrasi (Sujarweni, 2019). Biaya operasional timbul sehubungan dengan penjualan atau pemasaran barang atau jasa dan penyelenggaraan fungsi administrasi dan umum dari perusahaan yang bersangkutan. Biaya operasional merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka semakin meningkat juga biaya operasinya (Jumingan, 2018)

Selain harga pokok penjualan, Biaya operasional juga berpengaruh pada laba usaha. Biaya operasional adalah pengeluaran yang berhubungan dengan operasi, yaitu semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang yang diperdagangkan termasuk biaya umum, penjualan, administrasi, dan bunga pinjaman. Biaya operasional juga merupakan faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh. Biaya operasional pada dasarnya dikeluarkan untuk menjalankan aktifitas perusahaan, dan terkadang terjadi kelebihan dan kekurangan biaya dalam perusahaan. Dengan demikian tidak tercapai efisiensi produk atau jasa, sebab kelebihan biaya operasional mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian dalam menjalankan aktifitasnya. Sedangkan kekurangan biaya operasional mengakibatkan perusahaan tidak dapat

menjalankan aktifitasnya dengan baik dan dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan (Agustin et al. 2016).

Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam beroperasi perlu dikendalikan sebaik-baiknya, karena walaupun produksi dan operasional berjalan dengan baik namun apabila tidak didukung dengan usaha menekan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan serendah-rendahnya, ini akan berakibat naiknya biaya-biaya yang dikeluarkan. Tingginya total harga pokok penjualan berdampak pada tingkat penjualan, dimana harga pokok penjualan yang dikeluarkan menjadi penentu besarnya harga jual dari suatu produk atau jasa yang nantinya akan mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh. Pembelian bahan baku dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan harga pokok penjualan yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan, sebaliknya pembelian bahan baku dengan harga yang terlalu murah meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan masalah di masa yang akan datang yaitu perusahaan akan kesulitan menetapkan standar pembelian dan penjualannya.

Penggunaan biaya operasional harus disesuaikan dengan kebutuhan yang ada, jika tidak akan mengakibatkan penurunan dalam laba. Oleh karena itu, perlu adanya pengelolaan yang efektif dan efisien terhadap seluruh bagian penting dalam perusahaan. Tingginya biaya operasi akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasi rendah peningkatan laba akan naik (Jusuf, 2019).

Berikut merupakan data laporan keuangan terkait harga pokok penjualan, biaya operasional dan laba bersih pada perusahaan Jadi Sukses Jayatama periode 2019 sampai 2023.

Tabel.1.2
HPP dan Biaya Operasional
Dalam Jutaan Rupiah

TAHUN	HPP	Biaya Operasional
2019	Rp 11.217.877.145	Rp 1.115.544.959
2020	Rp 12.205.494.604	Rp 961.445.205
2021	Rp 10.364.908.511	Rp 1.249.345.002
2022	Rp 15.739.947.504	Rp 1.417.444.330
2023	Rp 12.735.022.256	Rp 3.353.757.901
Jumlah	Rp 62.263.250.020	Rp 8.097.537.397

Sumber : Laporan Keuangan Jadi Sukses Jayatama

Berdasarkan tabel 1.2 diatas dapat dilihat pada perusahaan PT Jadi Sukses Jayatama Harga Pokok Penjualan mengalami fluktuasi pada tahun 2019 didapatkan Rp 11.217.877.145, Pada tahun 2020 Harga Pokok Penjualan yang didapatkan sebesar yakni Rp 12.205.494.604 meningkat dari tahun sebelumnya, di tahun 2021 Harga Pokok Penjualan menurun sebesar Rp 10.364.908.511. Di tahun 2022 Harga Pokok Penjualan meningkat kembali sebesar Rp 15.739.947.504. Dan pada tahun 2023 Harga Pokok Penjualan menurun kembali sebesar Rp 12.735.022.256. Biaya Operasional mengalami fluktuasi pada tahun 2019 didapatkan Rp 1.115.544.959, Pada tahun 2020 Biaya Operasional yang didapatkan sebesar yakni Rp Rp 961.445.205 menurun dari tahun sebelumnya, di tahun 2021 Biaya Operasional meningkat kembali sebesar Rp 1.249.345.002. Di tahun 2022 Biaya Operasional meningkat kembali sebesar Rp 1.417.444.330. Dan pada tahun 2023 Biaya Operasional mengingkat kembali sebesar Rp Rp 3.353.757.901.

Dari fenomena yang ada, dapat dilihat bahwa banyak hal yang mempengaruhi peningkatan maupun penurunan laba bersih. Beberapa dari mereka adalah harga pokok penjualan dan biaya operasional. Harga pokok penjualan

dapat dikatakan berpengaruh positif terhadap laba usaha ketika harga pokok penjualan yang dihasilkan perusahaan meningkat karena penjualan meningkat maka otomatis laba akan meningkat, tetapi jika harga pokok penjualan lebih besar daripada penjualannya, maka laba yang akan dihasilkan akan menurun (Rahman et al. 2022).

Sama halnya dengan biaya operasional, besar atau kecilnya biaya operasional pastinya akan mempengaruhi tingkat laba. Biaya operasional dapat dikatakan positif apabila perusahaan menekan biaya operasional atau memperkecil biaya operasional, maka laba yang akan dihasilkan oleh perusahaan tersebut akan meningkat. Sebaliknya, biaya operasional dapat dikatakan berpengaruh negatif terhadap laba apabila ketika perusahaan mengalami peningkatan biaya operasional atau terjadinya pemborosan pada biaya operasional tanpa diimbangi oleh pendapatan penjualan, maka laba yang akan dihasilkan oleh suatu perusahaan akan menurun (Pasaribu & Hasanuh, 2021)

Hasil penelitian terdahulu oleh (Rahma & Ruzikna, 2024) menunjukkan bahwa Biaya operasional dan pendapatan dalam meningkatkan laba dalam keadaan yang cukup baik, dalam hal ini mungkin terjadi peningkatan biaya operasional seperti biaya pemeliharaan, biaya penyusutan, biaya sarana dan prasarana, biaya pengangkutan, biaya jasa-jasa, dan lain-lainnya cenderung meningkat, tetapi kenaikan tersebut mendukung perusahaan dalam mencapai laba yang maksimal, pendapatan perusahaan juga meningkat seperti pendapatan operasional dan pendapatan non operasional yang menyebabkan pendapatan terjadi peningkatan, sehingga meskipun jumlah pendapatan lebih besar dari biaya

operasional, pendapatan tersebut mampu untuk menutupi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama kegiatan usaha berlangsung.

Hal inilah yang mendorong penulis tertarik untuk kembali menguji sekaligus pengaruh harga pokok penjualan dan biaya operasional terhadap laba usaha. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu tahun penelitian, dimana penelitian ini menggunakan data tahun 2019-2023. Juga fenomena yang terjadi selama tahun penelitian yang diambil.

Berdasarkan hal yang telah dijelaskan sebelumnya, maka peneliti akan mengambil judul **“ANALISIS HARGA POKOK PENJUALAN DAN BIAYA OPERSIONAL UNTUK MENINGKATKAN LABA BERSIH PADA PT JADI SUKSES JAYATAMA”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah yang ada yaitu :

1. Terjadinya fluktuasi Harga Pokok Penjualan pada PT. Jadi Sukses Jayatama pada tahun 2021 dan tahun 2023.
2. Terjadinya fluktuasi biaya operasional pada PT. Jadi Sukses Jayatama pada tahun 2023.
3. Terjadinya fluktuasi laba di tahun 2023 pada PT. Jadi Sukses Jayatama.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang dikemukakan di atas, maka dalam penelitian ini penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana perkembangan Harga Pokok Penjualan?
2. Bagaimana perkembangan Biaya Operasional?

3. Bagaimana Harga Pokok Penjualan meningkatkan Laba Bersih?
4. Bagaimana Biaya Operasional meningkatkan Laba Bersih?
5. Faktor Faktor apa saja yang menyebabkan perkembangan Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional?

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengidentifikasi Bagaimana perkembangan Harga Pokok Penjualan.
2. Untuk mengidentifikasi perkembangan Biaya Operasional.
3. Untuk mengevaluasi dan menganalisis bagaimana Harga Pokok Penjualan meningkatkan Laba Bersih.
4. Untuk mengevaluasi dan menganalisis bagaimana Biaya Operasional meningkatkan Laba Bersih.
5. Untuk mengevaluasi dan menganalisis faktor faktor apa saja yang menyebabkan perkembangan Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional?

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini pada akhirnya diharapkan dapat memberikan manfaat, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat yaitu:

- a. Dapat menambah teori atau wawasan mengenai Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih
- b. Sebagai referensi pada penelitian-penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti Penelitian ini merupakan bagian dari proses belajar yang diharapkan dapat menambah wawasan pengetahuan, sehingga dapat lebih memahami teori-teori yang selama ini dipelajari dibandingkan dengan kondisi yang sesungguhnya di lapangan.
- b. Bagi Perusahaan Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang berguna dan pertimbangan yang bermanfaat bagi instansi terkait untuk lebih mengetahui seberapa besar Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT Jadi Sukses Jayatama.

BAB 2

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1. Laba Bersih

2.1.1.1 Pengertian Laba Bersih

Laba dapat diartikan sebagai keuntungan modal (kekayaan) dari semua transaksi atau peristiwa yang mempengaruhi suatu unit bisnis selama periode waktu tertentu, kecuali yang dihasilkan dari pendapatan atau investasi oleh pemiliknya. Laba juga sering digunakan sebagai indikator kinerja atau sebagai dasar indikator lain seperti laba atas investasi dan laba per saham. Menentukan target besarnya laba sangat perlu diperhatikan karena untuk pencapaian tujuan dari perusahaan, maka pihak manajemen termotivasi dikarenakan adanya target yang ingin dicapai dan diperlukan Kerjasama yang optimal dari pihak manajemen tersebut.

Laba dan tingkat profitabilitas yang tinggi merupakan tujuan utama sebuah perusahaan didirikan, semua kegiatan perusahaan yang dilakukan baik bersifat operasional maupun non operasional yang merupakan sarana untuk mencapai tujuan tersebut. Laba dapat memberikan sinyal yang positif mengenai prospek perusahaan dimasa depan tentang kinerja perusahaan. Karena laba merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan, semakin tinggi laba yang tercapai suatu perusahaan, mengindikasikan bahwa semakin baik kinerja keuangan perusahaan (Alpi & Gunawan, 2018)

Menurut (Kasmir, 2018) Laba Bersih yaitu indikator kemampuan perusahaan dalam membayarkan dividennya. Menurut (Soemarso, 2019) Laba

bersih (*Net Income*) adalah selisih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal

Sedangkan menurut (Ammy, 2021) laba bersih adalah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Menurut (Fahmi, 2019) mendefinisikan laba bersih adalah laba setelah pajak, yaitu laba yang diperoleh setelah dikurangkan dengan pajak. Ini disebut net income (laba bersih) atau net profit yang diterima oleh perusahaan.

Dari berbagai teori diatas, dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah keuntungan yang didapatkan perusahaan atau uang yang tersisa setelah dikurangi biaya-biaya dan pajak, dan menunjukkan keefisienan perusahaan dalam mengelola seluruh aktivitya untuk memproleh laba bersih.

2.1.1.2. Tujuan dan Manfaat Laba Bersih

Laba bersih merupakan idikator untuk melihat sejauh mana perusahaan dapat dengan baik menjalankan operasional perusahaan untuk meningkatkan pendapatan laba/ keuntungan dalam periode waktu tertentu. Laba yang tinggi merupakan pertanda bahwa konsumen menginginkan output yang tinggi dari perusahaan sebaliknya laba yang rendah pertanda bahwa konsumen tidak memiliki minat atas output dari perusahaan.

Menurut (Hery, 2020) tujuan dari laba/ profitabilitas yaitu:

1. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu
2. Untuk menilai posisi laba perusahaan tahun sebelumnya dengan tahun sekarang
3. Untuk menilai perkembangan laba dari waktu ke waktu

4. Untuk mengukur seberapa besar jumlah Dividen Kas yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total asset
5. Untuk mengukur seberapa besar jumlah Dividen Kas yang akan dihasilkan dari setiap rupiah dana yang tertanam dalam total ekuitas
6. Untuk mengukur margin laba kotor atas penjualan bersih
7. Untuk mengukur margin laba operasional atas penjualan bersih
8. Untuk mengukur margin Dividen Kas atas penjualan bersih

Laba merupakan informasi penting dalam suatu laporan keuangan.

Manfaat dan kegunaan laba didalam laporan keuangan Menurut (Harahap, 2018) adalah sebagai berikut:

1. Perhitungan pajak, berfungsi sebagai dasar penggunaan pajak yang akan diterima Negara.
2. Menghitung deviden yang akan dibagikan kepada pemilik dan yang akan ditahan oleh perusahaan.
3. Menjadi pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dalam pengembalian keputusan.
4. Menjadi dasar peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang.
5. Menjadi dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi.
6. Menilai prestasi atau kinerja perusahaan.

Menurut (Jumingan, 2018) tujuan pelaporan laba dimaksudkan untuk menjelaskan berapa besar kenaikan kekayaan yang diperoleh organisasi, lembaga atau perusahaan pada periode tertentu. Pertambahan kekayaan ini dalam akuntansi kapitalis dipresentasikan dalam bentuk perhitungan laba dengan

melaporkan hasil dan biaya untuk mendapatkannya. Laporan laba ini menyajikan jumlah hasil dikurangi dengan biaya untuk mendapatkannya. Jika hasil lebih besar maka berarti laba atau keuntungan finansial dan sebaliknya jika hasil lebih rendah dari pada biaya maka disebut rugi.

2.1.1.3 Faktor Faktor Laba Bersih

Menurut (Mulyadi, 2019), faktor – faktor yang mempengaruhi laba adalah biaya, harga jual, penjualan, serta volume penjualan dan produksi.

1. Biaya

Biaya dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Contohnya seperti biaya promosi, biaya operasional, pendapatan dan biaya produksi.

2. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Penjualan

Penjualan berpengaruh pada kondisi dan kemampuan penjual dikarenakan jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, maupun syarat penjualan. Kondisi tersebut bisa dilihat dari bagaimana kondisi pasarnya, kelompok pembeli atau segmen pasar, daya belinya, frekuensi pembeliannya, maupun keinginan dan kebutuhannya.

4. Volume Penjualan Dan Produksi

Besarnya volume penjualan berpengaruh pada volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi

Semakin tinggi potensi risiko suatu asset maka semakin besar pula bobot risiko dalam suatu permodalan. Menurut (Jumingan, 2018) faktor yang mempengaruhi laba bersih yaitu :

1. Industri dan segmen

Yaitu jenis segmen industri dan pasar memiliki dampak besar pada margin laba bersih bisnis.

2. Harga penjualan

Dipengaruhi oleh diferensiasi produk, tawar menawar kekuatan pelanggan, jumlah pesaing, ketersediaan produk, dan strategi penetapan harga.

3. Faktor biaya

Yaitu biaya produksi dapat bervariasi karena beberapa alasan seperti inflasi, peningkatan gaji, kekurangan dalam pasokan, bahan baku, tenaga kerja, ketersediaan bahan pengganti, dan penggantian aset tetap, peningkatan umur aktiva tetap menghasilkan biaya penyusutan yang lebih rendah.

4. Efisiensi

Yaitu menentukan berapa banyak sumber daya yang dikonsumsi untuk tingkat output tertentu.

5. *Debt To Equity Ratio*

Secara langsung mempengaruhi proporsi beban bunga yang dikurangkan dari laba.

6. Perpajakan

Beban pajak dipengaruhi oleh perubahan tarif pajak, ubah braket pajak yang berlaku, dan pengecualian pajak kredit

7. Keuntungan dan kerugian yang tidak berulang
8. Pengeluaran diskresioner

Seperti biaya penelitian dan pengembangan dapat meningkatkan profitabilitas masa depan

9. Kebijakan akuntansi

2.1.1.4 Pengukuran Laba Bersih

Menurut (Fahmi, 2019) Laba Bersih adalah laba yang sudah dikurangi biaya yang merupakan beban perusahaan dalam periode waktu tertentu termasuk pajak. Adapun laba bersih atau Net profit margin adalah angka terakhir dalam perhitungan laba/ rugi dimana perhitungannya laba operasi ditambah pendapatan lainnya dikurangi dengan beban-beban perusahaan.

Menurut (Kasmir, 2018) rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya}$$

2.1.2. Harga Pokok Penjualan

2.1.2.1. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan (HPP) adalah salah satu komponen dari laporan laba rugi yang menjadi perhatian manajemen perusahaan dalam mengendalikan operasional perusahaan. Harga pokok penjualan merupakan harga pokok dari barang-barang yang telah laku dijual selama periode tertentu.

Menurut (Jumingan, 2018) Harga Pokok Penjualan adalah Bagi perusahaan dagang, harga pokok penjualan adalah harga pokok barang dagangan yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Bagi

perusahaan industri harga pokok penjualan meliputi ongkos-ongkos bahan dasar, tenaga kerja, dan ongkos pabrik tidak langsung yang telah dikeluarkan dalam proses pembuatan barang yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Adapun harga pokok jasa terdiri atas biaya-biaya bahan (supplies), tenaga kerja, dan unsur lain yang timbul pada penciptaan jasa itu.

Menurut (Nafarin, 2019) Harga pokok adalah nilai dari sesuatu yang dikorbankan dan diukur dalam satuan uang untuk memperoleh aset yang diimbangi dengan aset berkurang atau utang/modal bertambah. Menurut (Harnanto, 2021) Harga pokok adalah rekening yang berisi biaya-biaya operasional hotel untuk departemen kamar yang menghasilkan pendapatan.

Menurut (Kasmir, 2018) Harga Pokok Penjualan adalah harga atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadikan barang dengan tambahan biaya-biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Harga pokok penjualan ini penting sebagai dasar untuk menentukan harga jual ke konsumen. Menurut (Mulyadi, 2020) bahwa Harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual.

Berdasarkan pendapat beberapa ahli diatas dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama proses produksi dalam membuat suatu produk yang akan dijual, agar dapat menentukan harga jual suatu produk tersebut.

2.1.2.2. Manfaat Harga Pokok Penjualan

Menurut (Jumingan, 2018) ada dua manfaat harga pokok penjualan, yaitu :

1. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual.
2. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian

2.1.2.3. Faktor Faktor Harga Pokok Penjualan

Menurut (Kasmir, 2018) adapun faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan sebagai berikut :

1. Harga pokok rata-rata

Sama seperti halnya dengan jumlah penjualan, perubahan harga pokok rata-rata persatuan atau unit atau per kilogram atau lainnya produk barang juga ikut memengaruhi perolehan laba kotor. Apabila harga pokok rata-rata naik, laba kotor dapat turun, demikian pula sebaliknya.

2. Jumlah barang yang dijual

Di samping itu, harga pokok rata-rata penjualan juga ikut dipengaruhi oleh jumlah (volume) penjualan itu sendiri. Jika jumlah penjualan meningkat, kemungkinan akan mampu meningkatkan laba kotor. Demikian pula sebaliknya, apabila jumlah penjualan turun kemungkinan laba kotor pun akan ikut turun pula.

Menurut (Mulyadi, 2020) adapun, Harga pokok penjualan suatu produk dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain :

1. Harga bahan baku

Yaitu peningkatan biaya di atas akan dapat meningkatkan harga pokok penjualan. Akibatnya tentu akan mempengaruhi harga jual persatuan dan

jika harga jual tidak dinaikkan, persentase keuntungan semakin mengecil.

Artinya laba kotor juga akan ikut turun.

2. Upah tenaga kerja

Yaitu faktor lainnya yang juga perlu dicermati adalah adanya ketidakefisienan di dalam memproduksi barang atau jasa atau menjual barang yang berkaitan terjadinya pemborosan. Misalnya pengiriman pesanan yang tidak tepat waktu akan memengaruhi penjualan. Begitu pula dengan pemakaian bahan yang terjadi pemborosan sehingga ada biaya-biaya yang tidak perlu keluar justru menjadi beban.

3. Serta kenaikan harga secara umum

Yaitu yang paling fatal adalah adanya unsur kecurangan dari pihak manajemen perusahaan yang —bermain dengan pihak lain. Demikian pula apabila kecurangan yang terjadi yang diakibatkan oleh pihak ketiga.

Menurut (Munawir, 2019) Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok per satuan (rata-rata) produk yang dijual/ yang dihasilkan tersebut. Adapun faktor yang mempengaruhi Harga pokok penjualan, yaitu :

1. Kenaikan harga pokok penjualan kemungkinan disebabkan oleh faktor ekstren, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum yang tidak dapat dikenalkan oleh perusahaan.
2. Atau mungkin, disebabkan oleh faktor intern yaitu adanya in efisiensi atau pemborosan-pemborosan.

2.1.2.4. Komponen Harga Pokok Penjualan

Menurut (Jumingan, 2018) Harga pokok penjualan mempunyai beberapa komponen diantaranya :

1. Persediaan Awal Barang Dagangan

Persediaan awal barang dagangan merupakan persediaan barang dagangan yang tersedia di awal periode atau tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal barang dagangan terdapat dalam neraca saldo periode berjalan atau neraca awal perusahaan atau neraca tahun sebelumnya.

2. Persediaan Akhir Barang Dagangan

Persediaan akhir barang dagangan ialah persediaan barang dagangan yang tersedia diakhir periode atau akhir tahun buku berjalan. Saldo persediaan ini biasanya diketahui pada data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.

3. Pembelian bersih

Pembelian bersih ialah seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan perusahaan baik pembelian barang dagangan secara tunai maupun pembelian barang dagangan secara kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian tersebut serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.

Menurut (Kasmir, 2018) Struktur dasar dalam harga pokok penjualan umumnya terdiri dari tiga elemen, yakni :

1. Persediaan atau Inventory

Dalam perusahaan dagang, elemen persediaan (inventory) hanya terdiri atas persediaan barang jadi saja atau dikenal dengan istilah inventori.

2. Persediaan Awal

Persediaan awal merupakan nilai jumlah persediaan yang telah dimiliki sebelum proses pada periode berjalan dimulai. Artinya, persediaan telah ada dahulu sebelum operasi pada periode sekarang dimulai.

3. Pembelian Perlu diingat

Bahwa yang diakui adalah merupakan pengeluaran atau —cost yang terjadi, sehingga jumlah pembelian yang diakui sebesar cost yang muncul saja, ini diwujudkan dalam bentuk pengeluaran kas ataupun pengakuan utang dagang. Jadi besarnya nilai pembelian yang diakui sebesar nilai net purchase atau nilai bersihnya saja.

4. Persediaan Akhir

Persediaan akhir merupakan besarnya nilai persediaan yang dibukukan sebagai —persediaan pada akhir periode.

5. Persediaan yang Digunakan atau Persediaan Tersedia Untuk Dijual

Persediaan tersedia untuk dijual (BTOD) merupakan besarnya nilai persediaan

6. Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour Cost*)

Tenaga kerja langsung merupakan upah yang diberikan atau dibayarkan kepada karyawan/tenaga kerja yang terlibat secara langsung dalam aktivitas pengolahan barang dagang. Disebut Biaya Tenaga Kerja Langsung apabila besar kecilnya upah yang dibayar tergantung pada jumlah unit produk yang dihasilkan.

7. Biaya Overhead (*Overhead Cost*)

Biaya Overhead adalah biaya yang muncul selain dari elemen-elemen yang telah disebut diatas, biasanya diistilahkan dengan indirect cost. Jenisnya sangat bervariasi tergantung dari skala usaha, jenis usaha serta jenis sumber daya yang digunakan oleh perusahaan.

2.1.2.5. Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Menurut (Nafarin, 2019) Perhitungan Harga Pokok Penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{HPP} = \text{Persediaan Awal Barang Jadi} + \text{Harga Pokok Produksi} - \text{Persediaan Akhir Barang jadi}$$

2.1.3. Biaya Operasional

2.1.3.1. Pengertian Biaya Operasional

Menurut (Murhadi, 2019) Biaya operasional (*operating expense*) merupakan biaya yang terkait dengan operasional perusahaan yang meliputi biaya penjualan dan administrasi (*selling and administrative expense*), biaya iklan (*advertising expense*), serta perbaikan dan pemeliharaan (*repairs and maintenance expense*).

Menurut (Jumingan, 2018) Biaya operasional atau biaya usaha (*operating expense*) adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas perusahaan sehari-hari.

Menurut (Jusuf, 2019) biaya operasional adalah pengeluaran yang berhubungan dengan operasi, yaitu semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang yang diperdagangkan termasuk biaya

umum, penjualan, administrasi, dan bunga pinjaman. Biaya operasional meliputi biaya tetap dan biaya variabel. Jumlah biaya variabel tergantung pada volume penjualan atau proses produksi, jadi mengikuti peningkatan atau penurunannya. Sedangkan biaya tetap selalu konstan meskipun volume penjualan produksi meningkat atau turun. Singkatnya biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan atau operasi perusahaan tetap berjalan

Menurut (Mulyadi, 2019) biaya operasional adalah semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang atau jasa yang diperdagangkan termasuk didalamnya biaya umum, biaya penjualan, biaya administrasi dan bunga pinjaman.

Menurut (Pasaribu & Hasanuh, 2021) biaya operasional adalah biaya yang terus dikeluarkan oleh entitas, yang tidak berhubungan dengan produk namun berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari.

Berdasarkan pendapat para ahli diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa Biaya operasional adalah pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menjalankan aktivitas sehari-hari dalam operasinya.

2.1.3.2 Penggolongan Biaya Operasional

Menurut (Sofyan, 2022) perusahaan memiliki tujuan biaya Operasional yaitu sebagai berikut.

1. Biaya produksi

Biaya produksi meliputi semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi yaitu semua biaya dalam rangka pengolahan bahan baku menjadi produk selesai yang siap dijual. Biaya produksi dapat digolongkan ke dalam 3 kelompok, yaitu :

- a. Biaya bahan baku adalah harga perolehan berbagai macam bahan baku yang dipakai dalam kegiatan pengolahan produk.
- b. Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan, kepada tenaga kerja langsung dan manfaatnya dapat diidentifikasi kepada produk tertentu.
- c. Biaya overhead pabrik Biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya yang digunakan untuk mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi, selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2. Biaya non produksi

Dengan semakin tajamnya persaingan dan perkembangan teknologi yang semakin pesat mengakibatkan biaya non produksi menjadi semakin penting. Sehingga manajemen berkewenangan untuk mengendalikan informasi mengenai kegiatan dan biaya non produksi tersebut. Pada umumnya, biaya non produksi dapat digolongkan kedalam :

- a. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian-bagian yang melaksanakan kegiatan pemasaran, , biaya contoh (sampel).
- b. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk, contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi,

personalia, dan bagian hubungan masyarakat biaya pemeriksaan akuntan, biaya foto copy.

2.1.3.3 Jenis – Jenis Biaya Operasional

Menurut (Jumingan, 2018) jenis jenis yang mempengaruhi biaya operasional adalah :

1. Biaya langsung (*Directcost*)

Adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.

2. Biaya tidak langsung (*Indirectcost*)

Adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada objek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusatbiaya.

Biaya operasional meliputi biaya tetap dan biaya variable. Jumlah biaya variable tergantung pada volume Penjualan atau proses produksi, jadi mengikuti peningkatan atau penurunannya. Sedangkan biaya tetap selalu konstan meskipun volume Penjualan produksi meningkat atau turun. Singkatnya biaya operasional merupakan biaya yang harus dikeluarkan agar kegiatan atau operasi perusahaan tetap berjalan. Unsur-unsur biaya operasional yang biasa terdapat pada suatu perusahaan dagang dan jasa adalah:

1. Biaya tenaga kerja, gaji, komisi, bonus, tunjangan, danlain-lain
2. Biaya administrasi dan umum
3. Biaya promosi
4. Biaya asuransi
5. Biaya pemeliharaan gedung, mesin, kendaraan, dan peralatan.

2.1.3.4 Tujuan dan Manfaat Biaya Operasional

Biaya – biaya yang dijalankan oleh pihak perusahaan mempunyai hubungan langsung dari kegiatan utama perusahaan (Kalsum et al. 2021), dimana tujuan biaya operasional yaitu sebagai berikut:

1. Mengkoordinasikan dan mengendalikan arus masukkan (input) dan keluaran (output), serta mengelola penggunaan sumber daya yang dimiliki agar kegiatan dan fungsi operasional dapat lebih efisien.
2. Untuk mengambil keputusan, akuntansi biaya memberikan informasi tentang biaya masa depan (future cost) karena pengambilan keputusan berkaitan dengan masa depan. Informasi tentang biaya masa depan jelas tidak diperoleh dari catatan karena tidak dicatat, melainkan dari hasil perkiraan.
3. Digunakan sebagai pegangan atau pedoman bagi seorang manajer di dalam melakukan kegiatan – kegiatan perusahaan yang telah direncanakan perusahaan.

Data beban biaya tersebut berhubungan dengan masa lalu, masa sekarang dan masa yang akan datang. Beban biaya yang dikumpulkan sesuai dengan yang digolongkan atau diklasifikasikan yang diinginkan kemudian disajikan dan dianalisa akan sangat bermanfaat bagi manajemen. Data tersebut akan dimanfaatkan oleh pihak manajemen untuk berbagai tujuan (Nainggolan & Febriansyah, 2021) Manfaat data biaya operasional antara lain sebagai berikut :

1. Membantu dalam penentuan harga jual

Pada suatu perencanaan, pengetahuan tentang biaya yang akan datang dan perkiraan fluktuasi produksi dan penjualan akan memengaruhi manajemen

dalam pembuatan strategi harga. Penentuan harga jual yang menguntungkan dapat dilakukan untuk suatu periode yang diinginkan, melalui pengetahuan tentang data biaya dan volume penjualan dimasa lalu. Harga jual yang ditentukan tentu saja diusahakan harga jual yang menutupi seluruh beban biaya yang terjadi.

2. Untuk tujuan – tujuan pengawasan

Data yang akan dihasilkan dari akuntansi biaya merupakan salah satu data yang digunakan manajemen dalam membuat perencanaan yang dalam hal ini adalah budget atau anggaran. Berapa rencana produksi, berapa pemakaian bahan baku, tenaga kerja langsung dan berapa pula beban overhead pabrik yang akan dikeluarkan tercakup dalam anggaran.

3. Untuk pengambilan keputusan

Data beban biaya sangat diperlukan oleh manajemen dalam pengambilan keputusan. Beberapa hal yang perlu dalam membuat suatu keputusan bahwa kita memerlukan data yang dapat diukur, dianalisis dengan tepat dan kemungkinan untuk dilaksanakan.

4. Untuk pengendalian beban

Pengendalian melalui akuntansi pertanggungjawaban. Akuntansi pertanggung jawaban merupakan sistem akuntansi yang disusun sedemikian rupa sehingga pengumpulan dan pelaporan biaya penghasilan sesuai dengan bidang pertanggung jawaban dalam organisasi. Dengan demikian seseorang harus mempertanggung jawabkan tindakannya sesuai dengan kedudukannya.

5. Untuk menghitung laba rugi periodik

Perhitungan rugi laba periodek suatu perusahaan dilakukan dengan jelas dengan mempertemukan (match) antar penghasilan (dalam hal ini hasil penjualan) dengan biaya – biaya yang terjadi (expired) dalam suatu dasar perhitungan yang sama dan konsisten.

2.1.3.5 Perhitungan Biaya Operasional

Menurut (Jumingan, 2018) adapun rumus menghitung biaya operasional adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan} + \text{Biaya Administrasi Umum}$$

Adapun penjelasan dari rumus biaya operasional adalah sebagai berikut :

1. Biaya penjualan : biaya - biaya yang terkait langsung dengan aktivitas toko atau aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan.
2. Biaya umum dan administrasi : dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas urusan kantor (administrasi) dan operasi umum

2.2. Penelitian Terdahulu

Untuk memberi kejelasan mengenai penelitian yang dilakukan maka berikut akan disajikan penelitian terdahulu yaitu :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber
1	(Rahma & Ruzikna, 2024)	Analisis Biaya Operasional Dan Pendapatan Dalam Meningkatkan	Biaya operasional dan pendapatan dalam meningkatkan laba pada PT. Perkebunan Nusantara V dalam keadaan yang cukup	Managem ent Studies and Entrepren

No	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber
		Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara V Pekanbaru	baik, dalam hal inimungkin terjadipeningkatan biaya operasional seperti biaya pemeliharaan, biaya penyusutan, biaya sarana dan prasarana, biaya pengangkutan, biaya jasa-jasa, dan lain-lainnya cenderung meningkat,tetapi kenaikan tersebut mendukung perusahaan dalam mencapai laba yang maksimal,pendapatan perusahaan juga meningkat seperti pendapatan operasional dan pendapatan non operasional yang menyebabkan pendapatanterjadi peningkatan, sehingga meskipun jumlah pendapatan lebih besar dari biaya operasional, pendapatan tersebut mampu untuk menutupi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama kegiatan usaha berlangsung.	eurship Journal (MSEJ)
2	(Ningsih & Epi, 2021)	Analisis Biaya Operasional terhadap	Kondisi biaya CV.Arif Jaya Motor Medan dalam tahun 2018 dengan melakukan	Jurnal Ekonomi Bisnis,

No	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber
		Pendapatan dan Dampaknya Terhadap Laba Bersih pada CV. Arif Jaya Motor Medan	penganalisaan yang dibagi menjadi 3 periode atau caturwulan memperoleh hasil yaitu biaya mengalami peningkatan di setiap periodenya. Hal ini disebabkan oleh peningkatan biaya iklan untuk kegiatan promosi dan biaya service untuk pengadaan pemeliharaan terhadap sepeda motor second	Manajemen Dan Akuntansi (JEBMA)
3	(Sululing & Asharudin, 2016)	Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk	Laba yang diperoleh Kimia Farma Apotek No.66 Luwuk pada tahun dua ribu empat belas baik semester pertama maupun semester kedua belumlah optimal karena target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya belum tercapai;(2) Penurunan laba yang terjadi pada Kimia Farma Apotek No. 66 Luwuk yaitu disebabkan oleh menurunnya penjualan bersih khususnya penjualan resep kredit serta biaya operasional yang tidak mengalami perbedaan yang cukup berarti	Jurnal Ekonomi
4	(Anggraini et al. 2022)	Analisis Biaya Produksi	Biaya produksi usaha toko kue Unnie Cake	Inisiatif: Jurnal

No	Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian	Sumber
		Terhadap Penentuan Harga Jual Produk Kue Pada Unnie Cake di Way Jepara	menggambarkan kesetabilan keuangan dimana penetapan harga oleh Toko Unnie Cake sudah sangat tepat. Hal tersebut dapat dilihat dari hasil persentase keuntungan sebesar 36,575%. Hal ini menjelaskan pentingnya usaha toko Kue Unnie Cake untuk menyusun suatu laporan	Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen
5	(Paluala & Nur, 2024)	Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada CV. Sinar Abadi Kendari	Praktik penetapan harga pokok penjualan oleh CV. Sinar Abadi Kendari telah berhasil meningkatkan laba perusahaan. Ini dicapai melalui penyesuaian harga jual produk yang responsif terhadap permintaan pasar dan kondisi harga saat itu, dengan tetap memperhatikan nilai harga pokok penjualan yang telah ditentukan	Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi

2.2. Kerangka Berfikir

Kerangka konseptual adalah suatu model dari bagaimana suatu teori berhubungan dengan teori lainnya dengan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi teori Menurut (Sugiyono, 2019) kerangka berpikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antar variabel yang akan diteliti.

Pada landasan teori menjelaskan beberapa pengaruh variable bebas terhadap variable terikat untuk itu perlu diuraikan kerangka pemikiran ini adalah faktor yang mempengaruhi Laba Bersih, salah satunya Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi

Laba bersih menjadi hal yang utama yang harus diperhatikan dan dijadikan tolak ukur oleh pihak manajemen dalam pengambilan keputusan, baik untuk pendanaan maupun untuk membayar dividen kas/ tunai (Hanum & Manullang, 2022).. Laba juga dapat diprediksi melalui harga pokok penjualan suatu perusahaan. Harga pokok penjualan merupakan akumulasi biaya produksi yang terserap dalam produk jadi yang sudah laku terjual (Ardila & Fadhila, 2021). Laba Bersih yaitu —indikator kemampuan perusahaan dalam membayarkan dividennya. (Fadhila & Ningsih, 2024) Semakin tinggi Laba Bersih maka akan berpengaruh pada dividen kas, karena semakin baik kemampuan perusahaan untuk memberikan dividen kas yang tinggi, sebaliknya jika laba bersih rendah maka dividen kas yang didapat pemegang saham akan rendah juga

Harga pokok penjualan merupakan aktiva perusahaan yang dikorbankan karena adanya penjualan produk. Dalam perusahaan manufaktur harga pokok suatu barang yang diproduksi harus ditentukan. Harga pokok dari suatu barang yang tersedia untuk dijual dihitung dengan cara mempertimbangkan persediaan barang awal dengan harga pokok barang yang telah dibeli. Apabila harga pokok penjualan suatu barang lebih tinggi dibandingkan harga pokok barang yang dibeli maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya apabila harga pokok penjualan barang lebih rendah dari harga pokok barang yang dibeli maka akan terjadi kerugian (Rahman et al. 2022).

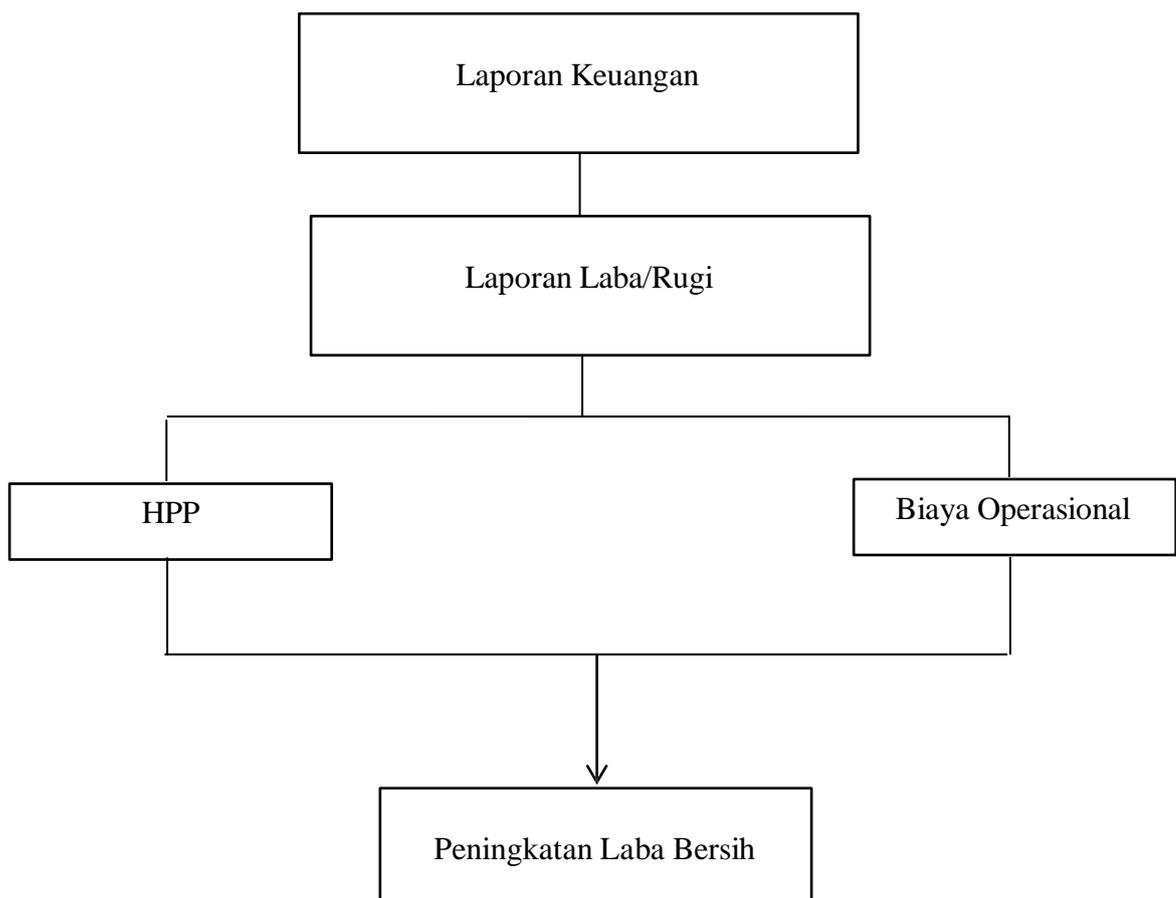
Harga pokok penjualan adalah harga pokok yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir, pada periode waktu tertentu, Besaran laba yang diperoleh suatu perusahaan dapat ditentukan oleh harga pokok penjualan yang dihasilkan. Harga pokok penjualan mempengaruhi laba dimana ketika harga pokok penjualan yang dihasilkan perusahaan meningkat karena penjualan meningkat maka otomatis laba akan meningkat. Tetapi jika tingkat harga pokok penjualan lebih besar daripada penjualannya maka harga pokok penjualan akan berpengaruh negatif atau menurunkan laba (Rayyan et al. 2023).

Biaya usaha/operasional timbul sehubungan dengan penjualan atau pemasaran barang atau jasa dan penyelenggaraan fungsi administrasi dan umum dari perusahaan yang bersangkutan. Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebihan) akan mengakibatkan menurunnya laba bersih (Casmadi & Azis, 2019)

Biaya operasional adalah biaya yang menunjukkan sejauh mana efisiensi pengelolaan usaha. Biaya operasional atau biaya usaha (Operating Expense) adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas perusahaan sehari-hari. Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih dimana menurut mereka biaya operasional merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi perusahaan mendapatkan laba (Maryana & Samania, 2021).

Laba juga dapat ditentukan dari biaya operasional yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan. Biaya operasional adalah biaya-biaya yang berkaitan dengan kegiatan-kegiatan administratif dan penjualan dari suatu perusahaan. Perusahaan harus mampu menggunakan biaya operasional sebaik mungkin agar tidak menimbulkan kerugian yang mengakibatkan membengkaknya pengeluaran yang dilakukan. Perusahaan harus mampu mengontrol setiap pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan (Jusuf, 2019).

Berdasarkan kerangka berfikir tersebut maka peneliti menggambarkan kerangka berfikir penelitian ini sebagai berikut



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan pendekatan asosiatif. Penelitian asosiatif menurut (Sugiyono, 2019) adalah — penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih

3.2 Definisi Operasional Variabel

Defenisi operasional adalah suatu usaha yang dilakukan untuk mendeteksi variabel-variabel dengan konsep-konsep yang berkaitan dengan masalah penelitian dan untuk memudahkan pemahaman dalam penelitian. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Laba bersih.

Laba bersih adalah total keuntungan yang diperoleh suatu perusahaan setelah mengurangi semua biaya dan pengeluaran dari total pendapatan selama periode tertentu. Laba bersih mencerminkan sisa uang yang dimiliki perusahaan setelah membayar semua beban operasional, seperti biaya produksi, gaji, pajak, bunga utang, dan biaya lainnya..

Menurut (Kasmir, 2018) rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut:

$$\textit{laba bersih} = \textit{total pendapatan} - \textit{total beban}$$

2. Harga Pokok Penjualan.

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi atau memperoleh barang yang dijual dalam suatu periode tertentu. HPP mencakup semua biaya langsung yang terkait dengan produksi barang atau jasa yang dijual, seperti bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya produksi lainnya

Menurut (Nafarin, 2019) Perhitungan Harga Pokok Penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{HPP} = \text{Persediaan Awal Barang Jadi} + \text{Harga Pokok Produksi} - \text{Persediaan Akhir Barang jadi}$$

3. Biaya Operasional.

Biaya operasional adalah pengeluaran yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan sehari-hari perusahaan, tetapi tidak terkait langsung dengan produksi barang atau jasa yang dijual. Biaya ini mencakup berbagai jenis pengeluaran yang diperlukan untuk mendukung operasi bisnis, seperti gaji staf administrasi, biaya utilitas, dan biaya pemasaran

Menurut (Jumingan, 2018) adapun rumus menghitung biaya operasional adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan} + \text{Biaya Administrasi Umum}$$

3.4 Jenis dan Sumber Data

3.4.1. Jenis

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif. Menurut (Juliandi et al. 2018) Data kualitatif adalah data yang berhubungan dengan kategorisasi (pengelompokan), yang sifatnya menunjukkan kualitas dan bukan angka atau nilai kuantitatif tertentu.

3.4.2. Sumber Data

Dalam penyusunan penelitian ini, sumber data yang digunakan penulis adalah data sekunder. Menurut (Sugiyono, 2019) data sekunder adalah sumber data yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder pada umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan). Dalam penelitian ini data sekunder yang dimaksud adalah data Laporan keuangan dan data yang berhubungan dengan Penjualan dan Modal kerja PT. Jadi Sukses Jayatama.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Menurut (Juliandi et al. 2018) Data adalah bahan mentah yang perlu diolah sehingga menghasilkan informasi atau keterangan, baik kualitatif maupun kuantitatif yang menunjukkan fakta. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi. Peneliti mengambil data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang bersumber dari data sekunder yang sesuai dengan penelitian yang ada pada data yaitu laporan keuangan yang dipublikasikan oleh PT. Jadi Sukses Jayatama.

Untuk memperoleh data yang akurat dan mengarah kepada kebenaran, penulis menggunakan teknik pengumpulan data, sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi yaitu dengan mempelajari dan menggunakan data dari dokumen-dokumen yang diperoleh dari data perusahaan yaitu daftar aset tetap.

2. Wawancara

Wawancara, adalah sebuah proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang, atas dasar ketersediaan dan dalam setting akademik, di mana arah pembicaraan mengacu kepada tujuan yang telah diterapkan dengan mengedepankan trust sebagai landasan utama dalam proses memahami (Hendriansyah, 2019).

Tabel 3.2
Pertanyaan Wawancara

No	Pertanyaan
1	Bagaimana proses perhitungan harga pokok penjualan di perusahaan?
2	Apa saja komponen yang termasuk dalam harga pokok penjualan?
3	Bagaimana perusahaan mengelola biaya operasional saat ini?
4	Apakah perusahaan memiliki strategi untuk menekan biaya operasional?
5	Seberapa sering perusahaan melakukan evaluasi terhadap harga pokok penjualan dan biaya operasional?
6	Apakah dampak dari perubahan harga pokok penjualan terhadap laba bersih perusahaan?
7	Bagaimana perusahaan menentukan harga jual produk? Apakah perusahaan memberikan diskon atau promosi yang mempengaruhi harga pokok

	penjualan?
8	Bagaimana perusahaan mengukur efektivitas biaya operasional dalam meningkatkan laba bersih?
9	Apa tantangan yang dihadapi perusahaan dalam mengelola harga pokok penjualan dan biaya operasional?

3.6 Teknik Analisis Data

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang mengelompokkan data sekunder berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan). Dengan lebih banyak bersifat uraian dari hasil studi dokumentasi yaitu dengan cara:

1. Mengumpulkan data dari laporan keuangan yang berhubungan dengan penelitian berupa data Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional PT. Jadi Sukses Jayatama, dari tahun 2019-2023.
2. Melakukan perbandingan atas Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional dari tahun 2019- 2023 PT. Jadi Sukses Jayatama,
3. Menganalisis Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Jadi Sukses Jayatama, dari tahun 2019-2023.

BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan Menurut (Supriyono, 2018) adalah —Harga perolehan atau harga pokok adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam bentuk kas yang dibayarkan, atau nilai aktiva lainnya yang diserahkan/dikorbankan, atau nilai jasa yang diserahkan/dikorbankan, atau hutang yang timbul, atau tambahan modal. Sedangkan Menurut (Mulyadi, 2019) menyatakan bahwa Harga jual adalah sejumlah nilai yang ditukar oleh konsumen dengan manfaat dan memiliki atau menggunakan produk atau jasa yang nilainya ditetapkan oleh pembeli dan penjual untuk satu harga yang sama terhadap semua pembeli.

Harga pokok penjualan adalah harga barang yang dijual. Penentuan harga pokok penjualan industri, pada umumnya terjadi karena persediaan awal produksi jadi ditambah dengan jumlah harga produksi (harga pokok produksi) dan dikurangi dengan persediaan akhir produk, jadi pengertian mengenai harga pokok penjualan ini, berdasarkan prinsip akuntansi Indonesia menjelaskan bahwa saldo awal dari persediaan ditambah harga pokok barang-barang yang dibeli untuk dijual dikurangi jumlah persediaan akhir adalah harga pokok barang yang harus dibandingkan pendapatan untuk masa yang bersangkutan, untuk perusahaan industri dalam harga pokok penjualan termasuk semua upah harus langsung dari biaya bahan-bahan ditambah seluruh biaya pabrik (produksi) tak langsung dikoreksi dengan jumlah-jumlah saldo awal dan akhir persediaan. Berikut adalah

data Harga Pokok Penjualan PT. Jadi Sukses Jayatama, Tbk selama tahun 2019 hingga 2023.

Tabel.4.1 Harga Pokok Penjualan
Dalam Jutaan Rupiah

TAHUN	HPP
2019	Rp 11.217.877.145
2020	Rp 12.205.494.604
2021	Rp 10.364.908.511
2022	Rp 15.739.947.504
2023	Rp 12.735.022.256
Jumlah	Rp 62.263.250.020

Sumber : Laporan Keuangan Jadi Sukses Jayatama



Gambar 4.1 Harga Pokok Penjualan PT Jadi Sukses Jayatama

Tahun 2019-2023

Berdasarkan tabel dan grafik diatas dapat dilihat pada perusahaan PT Jadi Sukses Jayatama Harga Pokok Penjualan mengalami fluktuasi pada tahun 2019 didapatkan Rp 11.217.877.145, Pada tahun 2020 Harga Pokok Penjualan yang

didapatkan sebesar yakni Rp 12.205.494.604 meningkat dari tahun sebelumnya, di tahun 2021 Harga Pokok Penjualan menurun sebesar Rp 10.364.908.511. Di tahun 2022 Harga Pokok Penjualan meningkat kembali sebesar Rp 15.739.947.504. Dan pada tahun 2023 Harga Pokok Penjualan menurun kembali sebesar Rp 12.735.022.256.

4.1.2. Biaya Operasional

Biaya operasional adalah semua pengeluaran yang berkaitan dengan distribusi dan penjualan produk perusahaan serta pengeluaran untuk menjalankan roda organisasi. Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki pengaruh besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba bersih. Karena produk yang telah dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang dan produk harus disampaikan kepada konsumen melalui serangkaian aktivitas yang saling menunjang. Tanpa aktivitas operasional yang terarah, maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan.

Menurut (Jumingan, 2018) apabila biaya operasional berubah sedangkan penjualan dan harga berubah maka perolehan laba akan mengalami perubahan, artinya Tingginya biaya operasional akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasional rendah peningkatan laba akan naik. Perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan biaya dalam perusahaan maka akan mengakibatkan laba menurun. Biaya operasi merupakan salah satu elemen yang paling penting (Mulyadi, 2019).

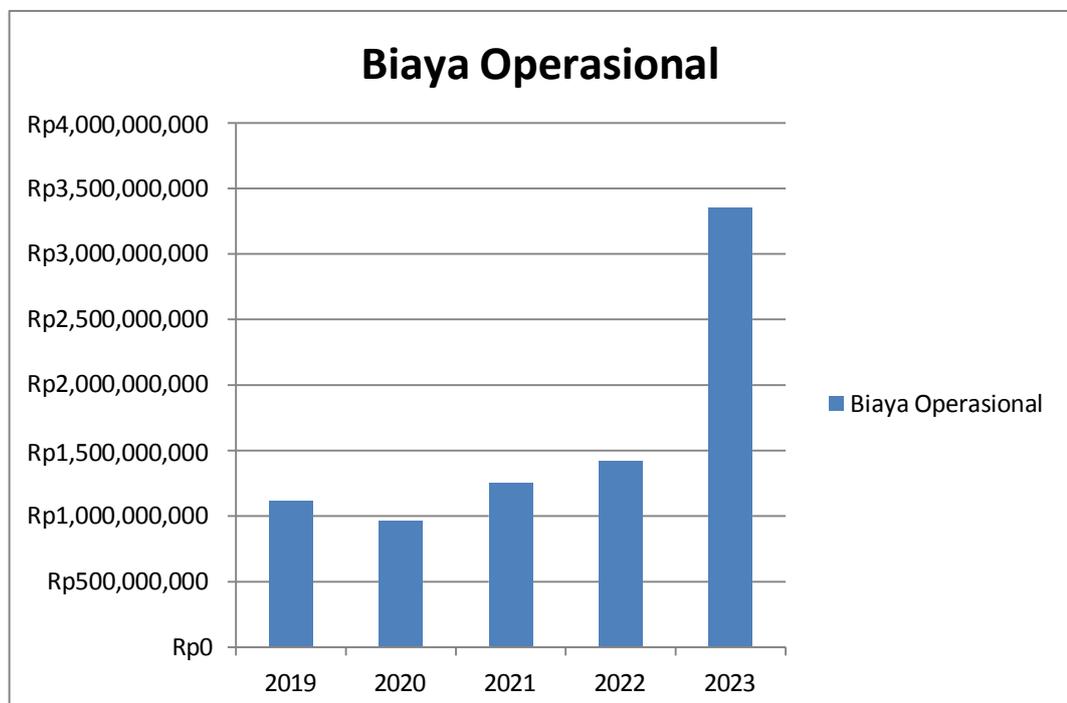
Berikut adalah laporan biaya operasional perusahaan yang diteliti

Tabel.4.2 Biaya Operasional
Dalam Jutaan Rupiah

TAHUN	Biaya Operasional
2019	Rp 1.115.544.959
2020	Rp 961.445.205
2021	Rp 1.249.345.002
2022	Rp 1.417.444.330
2023	Rp 3.353.757.901
Jumlah	Rp 8.097.537.397

Sumber : Laporan Keuangan Jadi Sukses Jayatama

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat dilihat pada perusahaan PT Jadi Sukses Jayatama. Pada tahun 2020 Biaya Operasional yang didapatkan sebesar yakni Rp Rp 961.445.205 menurun dari tahun sebelumnya, di tahun 2021 Biaya Operasional meningkat kembali sebesar Rp 1.249.345.002. Di tahun 2022 Biaya Operasional meningkat kembali sebesar Rp 1.417.444.330. Dan pada tahun 2023 Biaya Operasional mengingkat kembali sebesar Rp Rp 3.353.757.901.



Gambar 4.2 Biaya Operaional PT Jadi Sukses Jayatama

Tahun 2019-2023

4.1.3. Laba Bersih

Salah satu tujuan utama perusahaan yang penting untuk dicapai adalah pencapaian laba optimum. Pencapaian laba dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep akuntansi antara lain kesinambungan perusahaan (going concern) dan perluasan perusahaan, serta mengembangkan usahanya ketingkat yang lebih tinggi atau ketingkat yang lebih baik. Untuk menjamin agar usaha perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya.

Laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikurangi pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi. Laba bersih biasanya mengacu pada laba setelah dikurangi semua biaya operasi, terutama setelah dikurangi biaya tetap atau biaya overhead tetap. Hal ini berbeda dengan laba kotor yang biasanya mengacu pada selisih antara penjualan dan biaya langsung produk atau jasa yang dijual (juga disebut sebagai margin kotor atau margin laba kotor) dan tentunya sebelum dikurangi biaya operasi atau biaya overhead. Laba bersih biasanya mengacu pada angka laba sebelum dikurangi pajak perusahaan, dalam hal ini istilah yang sering digunakan adalah laba bersih sebelum pajak (*Earning Before Tax* atau EBT).

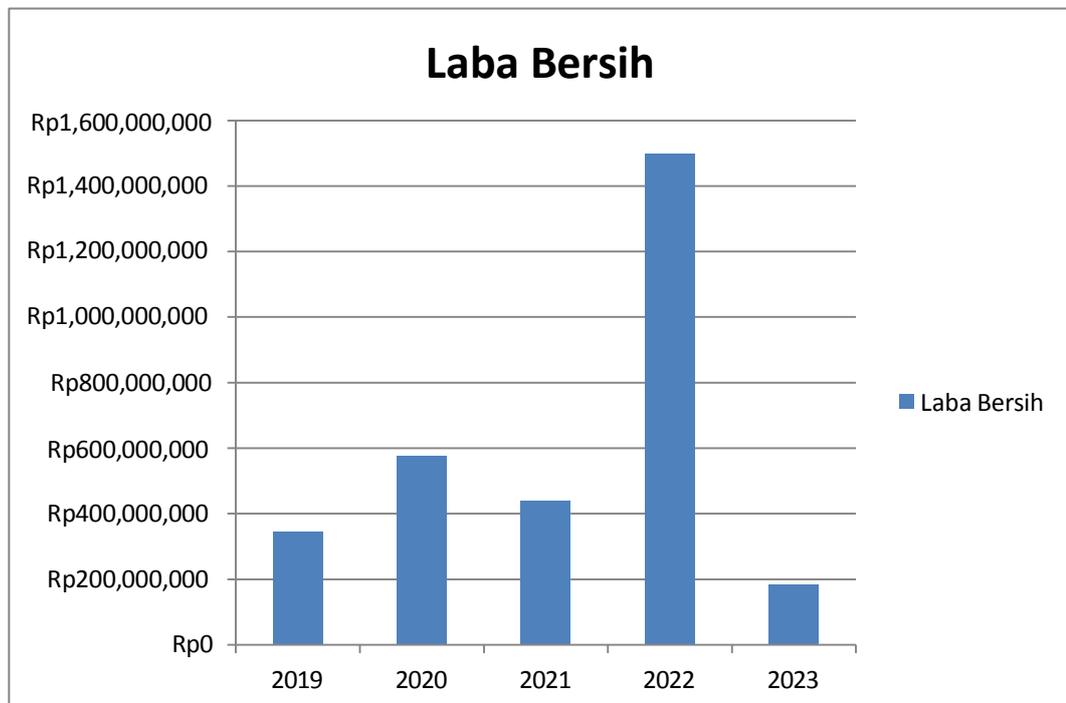
Menurut Subramanyam (2012 : 25) Laba bersih adalah Laba bersih adalah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah Laba dari hasil bisnis dan dipotong dari beban lainnya.

Tabel.4.3 Laba Bersih
Dalam Jutaan Rupiah

TAHUN	Laba Bersih
2019	Rp 343.734.969
2020	Rp 577.905.173
2021	Rp 438.040.843
2022	Rp 1.498.511.110
2023	Rp 185.308.970

Sumber : Laporan Keuangan Jadi Sukses Jayatama

Berdasarkan tabel 4.3 diatas dapat diliha tpada perusahaan PT Jadi Sukses Jayatama laba bersih mengalami penurunan terutama di tahun 2023 dimana laba bersih yang didapatkan Rp 185.308.970 , Laba yang didapatkan di tahun 2023 ini merupakan laba yang paling terkecil dalam 5 tahun terakhir yakni dimananya pada tahun 2019 mendapatkan laba Rp 343.734.969, di tahun 2020 mendapatkan laba Rp 577.905.173, di tahun 2021 mendapatkan laba Rp 438.040.843, di tahun 2022 kembali meningkat hasil laba yakni Rp 1.498.511.110.



Gambar 4.3 Laba Bersih PT Jadi Sukses Jayatama Tahun 2019-2023

4.2. Analisis

4.2.1 Analisis perkembangan Harga Pokok Penjualan

Berdasarkan tabel 4.1 dan grafik 4.1 dapat dilihat pada perusahaan PT Jadi Sukses Jayatama Harga Pokok Penjualan mengalami fluktuasi dari tahun 2019 hingga tahun 2023. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan maka didapatkan bahwa Harga pokok penjualan (HPP) PT Jadi Sukses Jayatama turun karena beberapa faktor, seperti penurunan biaya produksi, efisiensi operasional, atau pengurangan harga bahan baku. Selain itu, peningkatan volume penjualan juga dapat menurunkan HPP per unit. Harga Pokok Penjualan mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mungkin menerapkan strategi pengelolaan *supply chain* untuk mengoptimalkan biaya dan meningkatkan profitabilitas, disebabkan Memahami perkembangan HPP sangat penting bagi PT Jaya Sukses Jayatama untuk mengambil keputusan strategi.

1. Penurunan Biaya Produksi

Seperti pada pengurangan biaya tenaga kerja dan bahan baku. Dan PT Jadi Sukses Jayatama mampu menggunakan teknologi yang lebih efisien dalam proses produksi.

2. Efisiensi Operasional

PT Jadi Sukses Jayatama mampu menerapkan metode produksi yang lebih efisien. Dan pengurangan limbah dan peningkatan produktivitas.

3. Pengurangan Harga Bahan Baku

PT Jadi Sukses Jayatama mampu melakukan negosiasi dengan pemasok untuk mendapatkan harga yang lebih rendah. Sehingga PT Jadi Sukses Jayatama melakukan pembelian bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan diskon.

4. Peningkatan Volume Penjualan

Penjualan yang lebih tinggi pada PT Jadi Sukses Jayatama dapat menyebarkan biaya tetap ke lebih banyak unit, sehingga menurunkan HPP per unit. Strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan permintaan.

5. Perubahan dalam Metode Penilaian Persediaan

PT Jadi Sukses Jayatama mampu menggunakan metode FIFO atau rata-rata yang dapat mempengaruhi perhitungan HPP, sehingga HPP mampu menurun di tahun 2023

Setiap adanya biaya dalam suatu entitas haruslah dilakukan pencatatan serta penggolongan sedemikian rupa hingga penentuan HPP nya dimungkinkan secara teliti, biaya yang terkendali serta penganalisisan biaya, hal tersebut dilakukan agar tercapainya tujuan dari akuntansi biaya. Jika ada masalah dalam menentukan harga pokok suatu penjualan, maka ini tidak diragukan lagi akan mempengaruhi harga produk yang diperjualkan yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap volume penjualan suatu produk serta keuntungan yang diperoleh suatu entitas (Sembiring et al., 2023).

Menurut (Ariyanti et al., 2018) Penentuan Harga Pokok Penjualan sangat penting bagi setiap bisnis, terutama yang sedang bergerak di bidang logistik. Nilai HPP digunakan sebagai indikator untuk menentukan harga untuk menjual suatu

produk dalam perolehan keuntungan yang diharapkan. Selain itu, perhitungan besaran HPP bisa juga dijadikan sebagai patokan dalam pemantauan realisasi biaya suatu bagi pihak manajemennya. Sehingga pentingnya suatu entitas dalam penetapan harga pokok penjualannya, guna mencegah kerugian yang tidak diharapkan suatu entitas. Seperti biasa, setiap usaha memiliki tujuan dalam pencarian labanya yang maksimal. Setiap usaha memiliki strategi untuk menentukan harga barang yang dijual (HPP) yang unik untuk mencapai tujuan yang disebutkan di atas (Uda et al., 2021)

4.2.2 Analisis perkembangan Biaya Operasional

Berdasarkan tabel 4.2 dan grafik 4.2 tentang biaya operasional dapat dilihat pada perusahaan PT Jadi Sukses Jayatama terjadi peningkatan biaya operasional. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan maka didapatkan bahwa peningkatan biaya operasional dapat mengurangi laba bersih perusahaan jika pendapatan tidak meningkat sebanding, sehingga perusahaan perlu mengevaluasi efisiensi operasional untuk mengidentifikasi area yang dapat dioptimalkan guna mengurangi biaya. Biaya operasional suatu perusahaan dapat naik karena beberapa faktor, seperti peningkatan harga bahan baku, kenaikan upah tenaga kerja, atau biaya utilitas yang lebih tinggi. Selain itu, ekspansi bisnis dan investasi dalam teknologi baru juga dapat menyebabkan peningkatan biaya operasional.

1. Peningkatan Harga Bahan Baku

Fluktuasi harga pasar yang mempengaruhi biaya pengadaan bahan. Sehingga membuat PT Jadi Sukses Jayatama mengalami harga bahan baku meningkat.

2. Kenaikan Upah Tenaga Kerja

PT Jadi Sukses Jayatama dalam menyesuaikan gaji untuk menarik dan mempertahankan karyawan. Peningkatan biaya tunjangan dan manfaat karyawan sangat mempengaruhi kenaikan biaya operasional PT Jadi Sukses Jayatama

3. Biaya Utilitas yang Lebih Tinggi

Kenaikan tarif listrik, air, dan gas juga membuat biaya operasional meningkat

4. Investasi dalam Teknologi Baru

Pengeluaran untuk perangkat keras dan perangkat lunak yang dilakukan oleh PT Jadi Sukses Jayatama agar peralatan PT Jadi Sukses Jayatama lebih canggih.

5. Regulasi dan Kepatuhan

Biaya tambahan untuk memenuhi standar lingkungan dan keselamatan yang dikeluarkan oleh PT Jadi Sukses Jayatama sangat membuat biaya operasional PT Jadi Sukses Jayatama meningkat setiap tahunnya.

Pada umumnya perolehan laba bersih sangat ditentukan oleh besar kecilnya biaya yang digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Semakin biaya itu bisa ditekan mestinya akan sangat berpengaruh terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Biaya merupakan salah satu faktor penting dalam setiap perusahaan, baik itu perusahaan yang bergerak di bidang jasa maupun perusahaan manufaktur. Semua perusahaan tidak akan mampu menjalankan usahanya tanpa adanya biaya yang digunakan dalam menjalankan kegiatan ataupun dalam mengoperasikan semua kegiatan perusahaan, melalui

biaya inilah sebuah perusahaan dapat menghasilkan produk yang bernilai guna bagi masyarakat, dengan demikian perusahaan dapat memperoleh keuntungan atau laba dari produk yang dihasilkan tersebut. Biaya yang sangat berpengaruh dalam kegiatan (Kalsum et al., 2021).

Biaya operasional mempunyai pengaruh yang sangat besar terhadap laba, yang menyatakan apabila semakin tinggi biaya operasional yang ada di perusahaan maka laba bersih akan mengalami penurunan. Dan apabila biaya operasional yang dikeluarkan lebih kecil maka akan terjadi kenaikan terhadap laba bersih yang akan didapatkan. Agar perusahaan memperoleh laba, maka perusahaan harus dapat menekan biaya operasional, dan demikian jelas terlihat bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi laba rugi suatu perusahaan adalah biaya operasional (Rahmawati et al., 2021)

4.2.3 Analisis Harga Pokok Penjualan meningkatkan Laba Bersih

Analisis Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah salah satu aspek penting dalam manajemen keuangan perusahaan, terutama dalam konteks meningkatkan laba bersih. Melakukan analisis mendalam terhadap komponen Harga Pokok Penjualan untuk mengidentifikasi area yang dapat dioptimalkan. Analisis HPP yang efektif dapat menjadi alat yang kuat untuk meningkatkan laba bersih perusahaan. Dengan mengelola dan mengurangi HPP, perusahaan tidak hanya dapat meningkatkan laba kotor tetapi juga memperkuat posisi keuangan secara keseluruhan. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk secara rutin melakukan analisis HPP dan menerapkan strategi yang tepat untuk mencapai efisiensi biaya.

Harga pokok penjualan yang dikelola dengan baik dapat berkontribusi signifikan terhadap peningkatan laba bersih. Dengan mengurangi Harga pokok penjualan melalui efisiensi, negosiasi, dan pengendalian biaya, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitasnya. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk fokus pada pengelolaan Harga pokok penjualan sebagai bagian dari strategi keseluruhan untuk meningkatkan laba bersih perusahaan. Dengan memahami dan mengelola Harga pokok penjualan secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan.

Oleh karena untuk memperoleh dan mengolah bahan-bahan menjadi produk jadi dalam kegiatan proses produksi diperlukan dana atau biaya-biaya, maka untuk menutup pengeluaran biaya-biaya tersebut biasanya perusahaan memperhitungkannya dalam penetapan harga pokok penjualan. Walaupun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor yang menentukan dalam penetapan harga, namun penetapan harga jual produk yang menguntungkan akan tergantung pula pada pertimbangan mengenai biaya. Bila perusahaan dapat menekan biaya produksi sampai pada batas minimal maka nilai keuntungan yang diperoleh perusahaan akan meningkat (Priyadi et al., 2022)

4.2.4 Analisis Biaya Operasional meningkatkan Laba Bersih

Biaya operasional merupakan biaya yang berfungsi untuk menunjukkan sejauh mana efisiensi pengelolaan usaha. Sehingga apabila perusahaan semakin berkembang, maka kegiatan operasionalnya pun semakin meningkat. Namun akibat dari adanya kenaikan dari biaya operasional serta penurunan dari laba bersih yang terjadi menyebabkan adanya pengaruh Biaya Operasional dalam meningkatkan Laba Bersih (Budiari et al., 2024).

Biaya operasional merupakan biaya perusahaan di luar biaya memproduksi. Apabila biaya operasional berubah sedangkan penjualan dan harga berubah maka perolehan laba akan mengalami perubahan, artinya Tingginya biaya operasional akan membuat peningkatan laba turun, begitu juga jika nilai biaya operasional rendah peningkatan laba akan naik.¹⁰ Apabila perusahaan dapat menekan biaya operasional yang lebih rendah, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang lebih besar, demikian juga sebaliknya apabila terjadi pemborosan biaya dalam perusahaan maka akan mengakibatkan laba menurun (Ernawati & Suwitho, 2015).

Biaya operasional juga merupakan faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh. Biaya operasional adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan aktivitas perusahaan diluar aktivitas produksi guna mencapai tujuan perusahaan. Biaya operasional dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan profitabilitas yang diupayakan oleh perusahaan. Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam beroperasi perlu dikendalikan sebaik-baiknya, karena walaupun produksi dan operasional berjalan dengan baik namun apabila tidak didukung dengan usaha menekan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan serendah-rendahnya, ini akan berakibat naiknya biaya-biaya yang dikeluarkan. Tingginya total biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan, dimana biaya produksi yang dikeluarkan menjadi penentu besarnya harga jual dari suatu produk atau jasa yang nantinya akan mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh. Pembelian bahan baku dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan, sebaliknya pembelian bahan baku dengan harga yang terlalu murah meskipun

dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan masalah di masa yang akan datang yaitu perusahaan akan kesulitan menetapkan standar pembelian dan penjualannya. Dimana harga jual merupakan suatu hal yang penting karena ini adalah komponen besar dari kepuasan konsumen, dan harga adalah suatu nilai produk yang dirasakan oleh konsumen. Secara kuantitas, suatu perusahaan sudah membatasi hasil produksinya dengan menyesuaikan pada biaya produksi yang harus dikeluarkan. Ketika hasil produk secara kuantitas berkurang tentunya juga berdampak pada laba yang diperoleh (Fathony & Wulandari, 2020)

4.2.5 Analisis Faktor Faktor yang menyebabkan perkembangan Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional

Adapun faktor faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan (HPP) adalah sebagai berikut :

1. Biaya Bahan Baku:

Perubahan harga bahan baku di pasar dapat langsung mempengaruhi harga pokok penjualan. Kenaikan harga bahan baku akan meningkatkan harga pokok penjualan.

2. Biaya Tenaga Kerja

Kenaikan upah minimum atau biaya tenaga kerja dapat meningkatkan harga pokok penjualan.

3. Biaya Overhead

Biaya sewa, utilitas, dan pemeliharaan mesin yang digunakan dalam proses produksi juga berkontribusi pada harga pokok penjualan

4. Volume Produksi

Peningkatan volume produksi dapat menurunkan harga pokok penjualan per unit karena biaya tetap dapat dibagi ke lebih banyak unit

5. Inovasi dan Teknologi

Investasi dalam teknologi baru dapat meningkatkan efisiensi produksi dan menurunkan harga pokok penjualan.

Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi biaya operasional adalah sebagai berikut :

1. Biaya Sumber Daya Manusia

Kenaikan gaji dan tunjangan karyawan dapat meningkatkan biaya operasional

2. Biaya Administrasi dan Umum

Kenaikan biaya sewa gedung dan utilitas juga dapat meningkatkan biaya operasional.

3. Kenaikan Inflasi

Inflasi dapat menyebabkan kenaikan biaya barang dan jasa yang digunakan dalam operasional perusahaan.

4. Regulasi dan Kebijakan Pemerintah

Biaya yang terkait dengan kepatuhan terhadap regulasi pemerintah dapat menambah biaya operasional.

5. Perubahan dalam Rantai Pasokan

Kenaikan biaya pengiriman dan logistik dapat mempengaruhi biaya operasional.

4.3. Pembahasan

4.3.1 Harga Pokok Penjualan Dalam Peningkatan Laba Bersih

Ukuran laba menggambarkan kinerja manajemen dalam menghasilkan *profit* untuk membayar bunga kreditor, dividen investor, dan pajak pemerintah. Akhir-akhir ini, telah banyak dijumpai kecenderungan untuk lebih memperhatikan ukuran laba yang terdapat pada laporan laba rugi dibandingkan dengan ukuran lainnya. Informasi laba juga dapat dipakai untuk mengestimasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dimasayang akan datang (memprediksi atau menafsir *earnings power*), menafsir risiko dalam berinvestasi, dan lain-lain (Hery, 2020).

Harga pokok penjualan merupakan aktiva perusahaan yang dikorbankan karena adanya penjualan produk. Harga pokok penjualan terdiri dari harga perolehan persediaan barang dagangan yang sudah laku dijual dipasaran. Harga perolehan yang dimaksud adalah harga beli barang dagangan ditambah dengan seluruh biaya pembelian yang menjadi tanggungan perusahaan sampai barang yang bersangkutan siap untuk dijual.

(Sululing & Asharudin, 2016) Perubahan kuantitas harga pokok penjualan (Cost Volume Variance), yaitu adanya perubahan harga pokok penjualan karena adanya perubahan kuantitas /volume yang dijual atau diproduksi. Menurut (Mulyadi, 2020) menyatakan bahwa didalam memperoleh laba diharapkan perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan khusus dalam memperhitungkan laba yang akan diharapkan dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba tersebut, antara lain:

1. Biaya, Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan
2. Harga jual, harga jual produk dan jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan
3. Volume penjualan dan produksi, besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk dan jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi

Biaya pembelian material pada supplier mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Oleh karena untuk memperoleh dan mengolah bahan-bahan menjadi produk jadi dalam kegiatan proses produksi diperlukan dana atau biaya-biaya, maka untuk menutup pengeluaran biaya-biaya tersebut biasanya perusahaan memperhitungkannya dalam penetapan harga pokok penjualan. Walaupun permintaan dan penawaran biasanya merupakan faktor yang menentukan dalam penetapan harga, namun penetapan harga jual produk yang menguntungkan akan tergantung pula pada pertimbangan mengenai biaya. Bila perusahaan dapat menekan biaya produksi sampai pada batas minimal maka nilai keuntungan yang diperoleh perusahaan akan meningkat. berpengaruh terhadap laba bersih, Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Perusahaan mampu menghasilkan penjualan yang tinggi dan meminimalkan harga pokok penjualan yang dikeluarkan (Priyadi et al., 2022).

Harga pokok penjualan yang dikelola dengan baik dapat berkontribusi signifikan terhadap peningkatan laba bersih. Dengan mengurangi Harga pokok

penjualan melalui efisiensi, negosiasi, dan pengendalian biaya, perusahaan dapat meningkatkan profitabilitasnya. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk fokus pada pengelolaan Harga pokok penjualan sebagai bagian dari strategi keseluruhan untuk meningkatkan laba bersih perusahaan. Dengan memahami dan mengelola Harga pokok penjualan secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan.

4.3.2 Biaya Operasional Dalam Peningkatan Laba Bersih

Biaya operasional merupakan komponen biaya perusahaan diluar biaya produksi namun berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari. Biaya operasional memiliki dua komponen biaya yaitu biaya pemasaran dan biaya administrasi dan umum (Rudianto, 2018).

Menurut (Kalsum et al., 2021) Biaya operasional merupakan biaya yang berhubungan langsung dalam kegiatan perusahaan, maka dalam menentukan biaya operasional tidaklah dapat dilakukan secara terpisah dengan serangkaian aktivitas-aktivitas perusahaan. Jika suatu perusahaan dapat menekan biaya operasionalnya, kemungkinan perusahaan dapat meningkatkan laba, begitu pula sebaliknya, apabila terjadi pemborosan biaya maka akan mengakibatkan laba menurun. Biaya memiliki pengaruh terhadap perolehan laba karena biaya merupakan salah satu unsur biaya non operasi yang bersifat tetap, sehingga besar atau kecil, biaya akan mempengaruhi perolehan laba pada suatu periode tertentu.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi biaya operasional yang dikeluarkan dalam aktivitas perusahaan maka jumlah pencapaian laba akan mengalami kenaikan. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin berkembang atau besarnya perusahaan, karena jika aktivitas perusahaan semakin meningkat maka

akan berakibat biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan juga meningkat dan akan berdampak pada peningkatan pada laba. Biaya operasional berkaitan dengan penjualan atau pemasaran barang atau jasa dan pelaksanaan fungsi administrasi umum dan fungsional dari bisnis, tanpa adanya biaya operasional maka produk jadi siap pakai tidak sampai kepada konsumen dan akan berdampak kepada pendapatan yang akan diperoleh perusahaan. Biaya operasional memang seharusnya dapat meningkatkan nilai laba bersih pada perusahaan, pengaruh signifikan biaya operasional ini mengindikasikan bahwa biaya operasional yang dikeluarkan sudah maksimal, sehingga dapat meningkatkan nilai laba bersih. Oleh karena itu, diharapkan perusahaan sektor semen mampu mengefisienkan biaya operasional sehingga semakin tinggi biaya operasional yang dikeluarkan, namun laba bersih yang didapat akan turut meningkat (Diana et al., 2020).

Meskipun biaya pegawai, biaya bahan, biaya pemeliharaan, biaya penyusutan, biaya asuransi, biaya sewa, biaya kerjasama mitra usaha, biaya administrasi kantor dan biaya umum sangat penting didalam kegiatan operasional perusahaan dan meningkatkan pendapatan perusahaan, tetapi manajemen juga harus mampu mengendalikan biaya-biaya tersebut agar tetap efisien sehingga tidak berdampak pada laba yang akan dihasilkan. Jika kondisi perusahaan mengalami kerugian terus menerus, dan manajemen tidak diperbaiki, maka perusahaan akan mengalami penurunan laba terus-menerus.

Biaya operasional yang dikelola dengan baik dapat berkontribusi signifikan terhadap peningkatan laba bersih. Dengan mengurangi biaya operasional melalui efisiensi, pengendalian anggaran, dan investasi yang tepat,

perusahaan dapat meningkatkan profitabilitasnya. Oleh karena itu, penting bagi manajemen untuk fokus pada pengelolaan biaya operasional sebagai bagian dari strategi keseluruhan untuk meningkatkan laba bersih perusahaan. Dengan memahami dan mengelola biaya operasional secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan.

BAB 5

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data penelitian pada PT Jadi Sukses Jayatama tentang pertumbuhan penjualan dan modal kerja perusahaan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Harga Pokok Penjualan mengalami perubahan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan strategi pengelolaan *supply chain* untuk mengoptimalkan biaya dan meningkatkan profitabilitas
2. Peningkatan biaya operasional dapat mengurangi laba bersih perusahaan jika pendapatan tidak meningkat sebanding, sehingga perusahaan mengevaluasi efisiensi operasional untuk mengidentifikasi area yang dapat dioptimalkan guna mengurangi biaya
3. Harga Pokok Penjualan mampu meningkatkan peningkatan laba bersih, karena dengan memahami dan mengelola Harga pokok penjualan secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan
4. Biaya operasional juga mempengaruhi peningkatan laba bersih, karena dengan memahami dan mengelola biaya operasional secara efektif, perusahaan dapat meningkatkan kinerja keuangannya dan mencapai tujuan laba bersih yang diinginkan
5. Banyak faktor faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok penjualan (HPP) seperti Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead,

Volume Produksi dan Inovasi dan Teknologi. Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi biaya operasional adalah sebagai berikut : Biaya Sumber Daya Manusia, Biaya Administrasi dan Umum, Kenaikan Inflasi, Regulasi dan Kebijakan Pemerintah dan Perubahan dalam Rantai Pasokan

5.2. Saran

Adapun yang menjadi saran penelitian yang dirumuskan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. PT Jadi Sukses Jayatama agar mempertimbangkan untuk menerapkan teknologi atau sistem manajemen yang dapat mengurangi biaya operasional tanpa mengorbankan kualitas.
2. Peneliti selanjutnya agar menambah variabel dalam penelitian yang akan dilakukan

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, M. N., Sofia, M., & Saridewi, D. M. (2016). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, Struktur Modal dan Pertumbuhan Perusahaan Terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI Periode 2010-2014. *Jurnal Umrah*, 1(1), 1–21.
- Alpi, M. F., & Gunawan, A. (2018). Pengaruh Current Ratio dan Total Assets Turnover Terhadap Return On Assets Pada Perusahaan Plastik Dan Kemasan. *Jurnal Riset Akuntansi Aksioma*, 17(2), 1–36.
- Ammy, B. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 2(2), 314–325.
- 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.
- Anggraini, C. K., Puspita, F., Rani, R., Nisa, S. A. K., Dari, S. W., & Carmidah, C. (2022). Analisis Biaya Produksi Terhadap Penentuan Harga Jual Produk Kue Pada Unnie Cake di Way Jepara. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi Dan Manajemen*, 1(4), 142–151.
- Ardila, I. A., & Fadhila, N. (2021). Analisis Rasio Aktivitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan. *Seminar Nasional Teknologi Edukasi Sosial Dan Humaniora*, 1(1), 572–576.
- Ariyanti, I., Sumantri, B., Sriyoto, S., & Sumartono, E. (2018). Cost Of Production Analysis and Break Event Point of Crude Palm Oil Production On PT. Sandabi Indah Lestari. *Agric*, 30(1), 1–14.
- Budiari, M. A., Kurniawan, R., & Susilawati, E. (2024). Pengaruh Biaya Operasional dan Penjualan terhadap Laba Bersih pada PT Aneka Tambang (Persero) Tbk Periode 2019—2023. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 8(2), 4948–4954.
- Casmadi, Y., & Azis, I. (2019). Pengaruh Biaya Produksi & Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. *Jurnal Akuntansi*, 11(1), 41–51.
- Diana, D., Novia, N., Sagala, D., Steven, S., & Djokri, A. M. (2020). Pengaruh Biaya Operasional, Biaya Produksi, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Dasar Industri Dan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019. *Jurnal Ilmu Manajemen METHONOMIX*, 3(2), 71–80.
- Ernawati, F., & Suwitho, S. (2015). Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Dengan Perputaran Persediaan Sebagai Variabel Pemoderasi. *Jurnal*

Ilmu Dan Riset Manajemen (JIRM), 4(9), 1–11.

Fadhila, N., & Ningsih, D. A. (2024). Penggunaan Pencatatan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *LIABILITIES (JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI)*, 7(1), 30–37.

Fahmi, I. (2019). *Analisis Kinerja Keuangan*. CV. Alfabeta.

Fathony, A. A., & Wulandari, Y. (2020). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT.Perkebunan Nusantara VIII. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 11(1), 43–54.

Febrinal, R. D., & Hafsah, H. (2016). Pengaruh Laba Bersih Dan Arus Kas Operasi terhadap Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Properti dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 16(2), 1–11.

Hanum, Z., & Manullang, J. H. (2022). Pengaruh Return On Asset (Roa) Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Pajak Pada Perusahaan Sub Sektor Otomotif Komponennya Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Owner: Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 6(4).

Harahap, S. S. (2018). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan* (Cetakan ke). Raja Grafindo Persada.

Harnanto, H. (2021). *Akuntansi Biaya : Konsep dan Metodologi Penggolongan Biaya Elemen Biaya Produksi Perhitungan Harga Pokok Produksi*. BPFE Yogyakarta.

Hendriansyah, H. (2019). *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu Ilmu Sosial*. Salemba Humanika.

Hery, H. (2020). *Pengantar Akuntansi*. PT. Grasindo.

Januarsah, I., Jubi, J., Inrawan, A., & Putri, D. E. (2019). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Perusahaan Pada Pt Pp London Sumatera Indonesia, Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Financial: Jurnal Akuntansi*, 5(1), 32–39.

Juliandi, A., Irfan, I., & Manurung, S. (2018). *Mengolah Data Penelitian Bisnis Dengan SPSS*. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI.

Jumingan, J. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. Bumi Aksara.

Jusuf, J. (2019). *Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Rentabilitas pada Sektor Perbankan*. Fakultas Ekonomi Unversitas Komputer Indonesia.

Kalsum, U., Farisi, S., & Suriyana, R. (2021). Analisis Capital Adequacy Ratio, Biaya Operasional Atas Pendapatan Operasional Dan Return On Assets Pada PT. Bank Sumut Kantor Pusat Medan. *Jurnal Salman (Sosial Dan*

Manajemen), 2(1), 147–158.

Kasmir, K. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. PT. RajaGrafindo Persada.

Maryana, D., & Samania, A. (2021). PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. UNILEVER INDONESIA TBK. PERIODE 2013-2020. *Jurnal Akuntansi*, 14(02), 42–56.

Mulyadi. (2019). *Akuntansi Biaya*. UPP STIM YKPN.

Mulyadi, M. (2020). *Sistem Perencanaan Dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat.

Munawir, S. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty Yogyakarta.

Murhadi, W. R. (2019). *Analisis Laporan Keuangan: Proyeksi dan Valuasi Saham*. Salemba Empat.

Nafarin, M. (2019). *Penganggaran Perusahaan* (Edisi Lima). Salemba Empat.

Nainggolan, E. P., & Febriansyah, A. R. (2021). Pengaruh Rasio Profitabilitas dan Biaya Operasional terhadap PPh Badan Terutang pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2015-2019. *Seminar Nasional Teknologi Edukasi Sosial Dan Humaniora*, 1(1), 27–33.

Ningsih, A. S., & Epi, Y. (2021). Analisis Pengaruh Biaya Operasional terhadap Pendapatan dan Dampaknya Terhadap Laba Bersih pada CV. Arif Jaya Motor Medan. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (JEBMA)*, 1(1), 26–40.

Nurazhari, D., & Dailibas, D. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 4(2), 509–515.

Paluala, K., & Nur, M. (2024). Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada CV. Sinar Abadi Kendari. *Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi*, 4(1), 224–233.

Pasaribu, E. M. W., & Hasanuh, N. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 4(2), 731–740.

Priyadi, J., Michael, M., & Wardana, A. W. (2022). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *PJEB: Perwira Journal Of Economy & Business*, 2(2), 97–104.

Rahma, N. D., & Ruzikna, R. (2024). Analisis Biaya Operasional Dan Pendapatan Dalam Meningkatkan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara V Pekanbaru. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 5(2), 4532–

4550.

- Rahman, A. A., Nurpadila, N., & Imaduddin, I. (2022). Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Penjualan Aspal Curah terhadap Laba Bersih pada PT. Bumi Sarana Utama. *CESJ: Center Of Economic Students Journal*, 5(1), 1–10.
- Rahmawati, F., Sari, Y. K. E., & Sopian, D. (2021). Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih. *Jurnal Bisnis*, 9(1), 75–85.
- Rayyan, M., Fathurrahman, F., & Rahma, S. (2023). Pengaruh Harga Pokok Penjualan, Aset Tetap Dan Hutang Jangka Panjang Terhadap Laba Bersih Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) Tahun 2017-2022. *Jurnal Penelitian Ilmu Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, 1(4), 321–334.
- Rudianto, R. (2018). *Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis*. Erlangga.
- Saragih, F. (2013). *Analisis Rasio Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Perusahaan Pada PT. Pelabuhan Indonesia (Persero) Medan*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Sembiring, A. S., Nurlaila, N., & Lubis, A. W. (2023). Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Laba Kontribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Perum Bulog Divre Sumut. *Itizam Journal of Shariah Economic Research*, 7(1), 109–123.
- Siregar, S. A. (2021). Pengaruh Pembiayaan Bagi Hasil Dan Pembiayaan Sewa Terhadap Laba Bersih PT. Bank Syariah Mandiri. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Kontemporer*, 4(1), 47–58.
- Soemarso, S. R. (2019). *Akuntansi: Suatu Pengantar*. Salemba Empat.
- Sofyan, A. (2022). *Manajemen Produksi Dan Operasi*. FEUI.
- Sugiyono, S. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). *Manajemen Keuangan: Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*.
- Sululing, S., & Asharudin, D. (2016). Analisis Harga Pokok Penjualan Pada Laba Di Apotik Kimia Farma No. 66 Luwuk. *Jurnal Ekonomi*, 21(1), 23–42.
- Supriyono, S. (2018). *Akuntansi Biaya*. BPFU UGM.
- Uda, T., Alexandro, R., & Suryani, Y. (2021). Analisis Penetapan Harga Pokok Penjualan Batu Marmer Dan Granit. *FORUM EKONOMI: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 23(3), 545–552.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003
<http://feb.umsu.ac.id> feb@umsu.ac.id [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#) [umsumedan](#)

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING
PROPOSAL / TUGAS AKHIR MAHASISWA**

NOMOR : 2374/TGS/IL3-AU/UMSU-05/F/2024

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan Persetujuan permohonan judul penelitian Tugas Akhir dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi
Pada Tanggal : 02 September 2024

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Tugas Akhir Mahasiswa :

Nama : Widya Girmanda Pratiwi
N P M : 2005170005
Semester : VIII (Delapan)
Program Studi : Akuntansi
Judul Tugas Akhir : Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Jadi Sukses Jayatama

Dosen Pembimbing : **Novi Fadhila, S.E., M.M**

Dengan demikian di izinkan menulis Tugas Akhir dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Tugas Akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Tugas Akhir harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Tugas Akhir
3. **Tugas Akhir dinyatakan " BATAL " bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : 12 September 2025**
4. Revisi Judul

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ditetapkan di : Medan
Pada Tanggal : 09 Rabi'ul Awwal 1446 H
12 September 2024 M



Dekan

Dr. H. Janur, SE., MM., M.Si., CMA
NIDN : 0109086502



Tembusan :
1. Peninggal



PT. JADI SUKSES JAYATAMA

Jalan boulevard timur no.88A-88B,Cemara Asri,Percut Sei Tuan Kab. Deli

No Telp: (061)754640

Nomor : 0148/JSJ/IX/2024

Medan , 13 Agustus 2024

Lampiran : -

Hal : Pemberian Izin Riset

Kepada Yth : Bapak/Ibu

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Jl. Muktar Basri No. 3 – Medan 20238

Sesuai dengan surat yang kami terima dari UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA Dengan Nomor :2144/II.3-AU/UMSU-05/F/2024 Dengan perihal tersebut diatas guna memenuhi persyaratan yaitu adanya **RISET** bagi Mahasiswa ,Maka dengan ini kami beritahukan bahwa permohonan tersebut disetujui dengan data sebagai berikut :

Nama Mahasiswa : WIDYA GIRNANDA PRATIWI

NIM : 2005170005

Progam Studi : Akuntansi

Judul Penelitian : Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. JADI SUKSES JAYATAMA.

Kami menerima mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Fakultas ekonomi dan bisnis untuk RISET di PT. JADI SUKSES JAYATAMA.Terhitung mulai dengan tanggal 13 September 2024/ 13 Oktober 2024

Demikianlah surat ini kami sampaikan atas perhatiannya dan kerjasamanya

Terima kasih

PT Jadi Sukses Jayatama


PT JADI SUKSES JAYATAMA

Nova Hidayati

HRD Manager



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU Terakreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 174SK/BAN-PT/Ak.Pj/PT/18/2024

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://feb.umsu.ac.id>

feb@umsu.ac.id

[umsu.medan](#)

[umsu.medan](#)

[umsu.medan](#)

[umsu.medan](#)

Nomor : 187/II.3-AU/UMSU-05/F/2025
Lamp. :
Hal : Menyelesaikan Riset

Medan, 20 Rajab 1446 H
20 Januari 2025 M

Kepada Yth.
Bapak/ Ibu Pimpinan
PT. Jadi Sukses JayaTama
Jln. Boulevard Timur No.88A-88B Cemara Asri
Di-
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa/i kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk *melanjutkan Penyusunan / Penulisan Tugas Akhir pada Bab IV – V*, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi **Strata Satu (S1)** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Widya Gimanda Pratiwi
N P M : 2005170005
Semester : IX (Sembilan)
Program Studi : Akuntansi
Judul Tugas Akhir : Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT Jadi Sukses JayaTama

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Dekan

Dr. H. Jendri, SE., MM., M.Si., CMA
NIDN : 0109086502

Tembusan :
1. Pertinggal





PT. JADI SUKSES JAYATAMA

Jalan boulevard timur no.88A-88B,Cemara Asri,Percut Sei Tuan Kab. Deli

No Telp: (061)754640

Nomor : 0120/JSJ/1/2025

Medan , 22 Januari 2025

Lampiran : -

Hal : Menyelesaikan Riset

Kepada Yth : Bapak/Ibu

Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Jl. Muktar Basri No. 3 – Medan 20238

Dengan ini kami menerangkan bahwa mahasiswa di bawah ini :

Nama Mahasiswa : WIDYA GIRNANDA PRATIWI

NIM : 2005170005

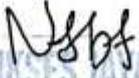
Progam Studi : Akuntansi

Telah selesai melakukan penelitian di PT Jadi Sukses Jayatama Medan, untuk memperoleh data dalam rangka menyusun skripsi dengan judul “ **Analisi Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih**”.

Demikianlah surat ini kami sampaikan atas perhatiannya dan kerjasamanya .

Terima kasih

PT Jadi Sukses Jayatama


PT JADI SUKSES JAYATAMA

Nova Hidayati

HRD Manager



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA PEMBIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Widya Girnanda Pratiwi
NPM : 2005170005
Dosen Pembimbing : Novi Fadhila, S.E., M.M
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Harga Pokok Penjualan dan Biaya Operasional untuk Meningkatkan Laba Bersih pada PT. Jadi Sukses Jayatama

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Sempurnakan latar belakang dgn memunculkan fenomena - Sempurnakan identifikasi	2/8/2024	
Bab 2	- Tambah referensi - susuaikan pendahuluan terdahulu dgn judul - gunakan referensi terbaru - perbaiki kerangka berfikir	2,7 agustus 2024	
Bab 3	- Perbaiki jenis dan sumber data - Sempurnakan pendekatan penelitian	15,22 agustus	
Daftar Pustaka	gunakan mendeley	28/124 2 sept 27	
Instrumen Pengumpulan Data Penelitian			
Persetujuan Seminar Proposal	Selesai bimbingan Ace seminar proposal	19/124 19	

Medan, September 2024

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

(Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, SE, M.Si)

(Novi Fadhila, S.E., M.M)



BERITA ACARA SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Pada hari ini *Rabu, 09 Oktober 2024* telah diselenggarakan seminar Proposal Program Studi Akuntansi menerangkan bahwa :

Nama : *Widya Girnanda Pratiwi*
NPM. : 2005170005
Tempat / Tgl.Lahir : Medan , 28 Januari 2001
Alamat Rumah : Jln. Jermal XI Gg Subur VIII , Medan Denai
Judul Proposal : Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT Jadi Sukses Jayatama

Disetujui / tidak disetujui *)

Item	Komentar
<i>Judul</i>
Bab I	<i>latar belakang masalah</i>
Bab II	<i>kerangka teoritis</i>
Bab III	<i>metode penelitian</i>
Lainnya	<i>systematika penelitian buku pedoman</i>
Kesimpulan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 09 Oktober 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Pembimbing

Novi Fadhila, S.E., M.M

Pembanding

Dr. Eka Nurmalia Sari, S.E., M.Si., Ak., CA



MAJLIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapt. Mukhtar Basri No. 3 Tel. (061) 6624567 Ext: 304 Medan 220238



PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Akuntansi yang diselenggarakan pada hari *Rabu, 09 Oktober 2024* menerangkan bahwa:

Nama : Widya Girnanda Pratiwi
NPM : 2005170005
Tempat / Tgl.Lahir : Medan , 28 Januari 2001
Alamat Rumah : Jln. Jermal XI Gg Subur VIII , Medan Denai
Judul Proposal : Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Operasional Untuk Meningkatkan Laba Bersih Pada PT Jadi Sukses Jayatama

Proposal dinyatakan syah dan memenuhi Syarat untuk menulis Skripsi / Jurnal Ilmiah dengan pembimbing : *Novi Fadhila, S.E., M.M*

Medan, 09 Oktober 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanani, S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Pembimbing

Novi Fadhila, S.E., M.M

Pembanding

Dr. Eka Nurmala Sari, S.E., M.Si., Ak., CA

Diketahui / Disetujui
a.n.Dekan
Wakil Dekan II

02/12-2024

Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E., M.Si
NIDN : 0105087601

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DATA PRIBADI

1. Nama : Widya Girnanda Pratiwi
NPM : 2005170005
Tempat/ Tanggal Lahir : Medan, 28 Januari 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat Rumah : Jl. Jermal XI Gg. Subur VIII Medan Denai
Program Studi : Akuntansi
Agama : Islam
Warga Negara : Indonesia
Email : widyagirnandapratiwi@gmail.com
HP : 0812-6498-8451
2. Nama Orang Tua
Ayah : Girang
Ibu : Dartik Rusnaini
3. Jenjang Pendidikan
 - SD Tunas Harapan Medan Tahun 2013
 - SMP Negeri 06 Medan Tahun 2016
 - SMA Negeri 14 Medan Tahun 2019
 - Tercatat sebagai Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2024 sampai sekarang.

Medan, Januari 2025

Hormat Saya

Widya Girnanda Pratiwi