

**ANALISIS PENERAPAN HARGA POKOK PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE HARGA POKOK PROSES DALAM
MENENTUKAN HARGA JUAL TAHU PADA UD. JAYA ABADI**

SKRIPSI



Disusun Oleh :

Erna Wati

NIM. 21020059

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI CENDEKIA
BOJONEGORO**

2025

**ANALISIS PENERAPAN HARGA POKOK PENJUALAN
MENGUNAKAN METODE HARGA POKOK PROSES DALAM
MENENTUKAN HARGA JUAL TAHU PADA UD. JAYA ABADI**

SKRIPSI

Diajukan guna memenuhi salah satu syarat
Guna mencapai gelar Sarjana Akuntansi pada
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia
Bojonegoro

Oleh :

Erna Wati
NIM. 21020059

Telah disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,



Dra. Susilowati Rahayu, MM
NUPTK. 6040746647230133



Hermawan Budi Prasetyo, SE., MSA., Ak
NUPTK. 9345762663130203

Dipertahankan di Depan Panitia Penguji Skripsi
Program Studi Akuntansi
STIE CENDEKIA BOJONEGORO

Oleh :

Nama : Erna Wati

NIM : 21020059

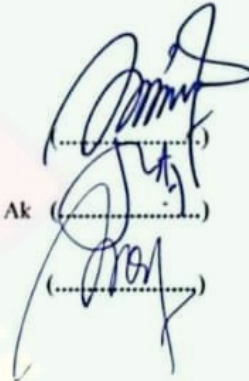
Disetujui dan diterima pada:

Hari, Tanggal : Rabu, 06 Agustus 2025

Tempat : Ruang G

Dewan Penguji Skripsi:

1. Ketua Penguji : Nurul Mazidah, S.E., MSA., Ak (.....)
2. Sekretaris Penguji : Hermawan Budi Prasetyo, SE., MSA., Ak (.....)
3. Anggota Penguji : Hasan Bisri, SE., MSA., Ak (.....)



Disahkan Oleh:

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro

Ketua



Nurul Mazidah, SE., MSA., AK.
NUPTK: 783775365423224

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Teruslah bermimpi, teruslah bermimpi, bermimpilah selama engkau dapat bermimpi! Bila tiada bermimpi, apakah jadinya hidup! Kehidupan yang sebenarnya kejam".

– R. A. Kartini

Kupersembahkan untuk:

Orang tua saya

Alm. Bapak Ramin

Ibu Yulaekah

Kakak saya

Siti musriah, Aprilia

Adik saya

Febrian firmansyah

Teman saya

Melani risky, Tyas Esti, Juwita Hestiana, Lilis widayanti

ABSTRAK

Wati Erna. 2025. *Analisis Penerapan Harga Pokok Penjualan Menggunakan Metode Harga Pokok Proses dalam Menentukan Harga Jual Tahu pada UD. Jaya Abadi, Desa Ledok Kulon, Bojonegoro*. Skripsi. Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan, Metode Harga Pokok Proses, Harga Jual

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan harga pokok penjualan menggunakan metode harga pokok proses dalam menentukan harga jual pada UD. Jaya Abadi. Perusahaan ini merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang produksi tahu secara massal dan berkelanjutan. Namun, dalam praktiknya, penetapan harga jual masih dilakukan secara konvensional tanpa mempertimbangkan keseluruhan biaya produksi secara sistematis.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis dilakukan dengan menghitung seluruh komponen biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, bahan pembantu, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Perhitungan dilakukan menggunakan metode harga pokok proses, kemudian dibandingkan dengan metode perhitungan konvensional yang dilakukan oleh pihak perusahaan.

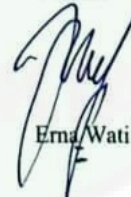
Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya produksi menurut metode harga pokok proses selama bulan Juni 2025 adalah sebesar Rp 51.871.990 dengan jumlah produksi 420 bak tahu. Harga pokok produksi per unit adalah sebesar Rp124.638, sedangkan perhitungan versi perusahaan hanya mencapai Rp 118.535, terdapat selisih sebesar Rp 6.103. Selisih tersebut disebabkan tidak diperhitungkannya beberapa komponen biaya seperti penyusutan peralatan dan overhead secara menyeluruh. Selanjutnya, peneliti menghitung harga jual dengan menambahkan margin keuntungan sebesar 20%, sehingga diperoleh harga jual ideal sebesar Rp154.203 per bak tahu.

BIODATA PENULIS SKRIPSI

Nama Lengkap : Erna Wati
NIM : 21020059
Tempat, Tanggal Lahir : Bojonegoro, 01 Oktober 2002
Agama : Islam
Pendidikan Sebelumnya : SMK PGRI 2 Bojonegoro
Nama Orang Tua/Wali : Yulaekah
Alamat Rumah : Jl. Kapten Ramli Ds. Ledok Kulon
RT 002/RW 004 Kec. Bojonegoro
Kab. Bojonegoro
Judul : Analisis Penerapan Harga Pokok Penjualan
Menggunakan Metode Harga Pokok Proses
Dalam Menentukan Harga Jual Tahu Pada
UD. Jaya Abadi

Bojonegoro, 1 Agustus 2025

Penulis



Erna Wati

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erna Wati

NIM : 21020059

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sejujurnya, bahwa skripsi saya yang berjudul Analisis Penerapan Harga Pokok Penjualan Menggunakan Metode Harga Pokok Proses Dalam Menentukan Harga Jual Tahu Pada UD. Jaya Abadi adalah asli hasil penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi hasil karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan plagiasi dari karya orang lain, maka saya akan bersedia ijazah dan gelar Sarjana Akuntansi yang saya terima dari STIE Cendekia untuk ditinjau kembali.

Bojonegoro, 1 Agustus 2025

Yang menyatakan :



Erna Wati
NIM. 21020059

KATA PENGANTAR

Segala puji kami panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, serta limpahan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul "ANALISIS PENERAPAN HARGA POKOK PENJUALAN MENGGUNAKAN METODE HARGA POKOK PROSES DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL TAHU PADA UD. JAYA ABADI" dengan tepat waktu.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

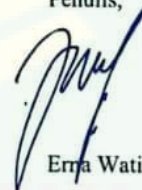
1. Ibu Nurul Mazidah, SE., MSA., Ak., selaku Ketua STIE Cendekia Bojonegoro, atas bimbingan, dukungan dan arahnya.
2. Dina Alafi Hidayatin, SE.,MA, selaku Ketua Program Studi Akuntansi, atas motivasi serta perhatiannya selama penulisan skripsi berlangsung.
3. Dra. Susilowati Rahayu, MM, selaku pembimbing 1, atas bimbingan dan arahan selama penulisan skripsi ini berlangsung.
4. Hermawan Budi Prasetyo, SE., MSA., Ak, selaku dosen pembimbing 2, terima kasih telah membantu memberikan motivasi dan bimbingan penulisan skripsi ini.
5. Keluarga dan Teman, yang tidak pernah lupa untuk memberikan dukungan dan semangat kepada penulis selama penulisan skripsi.

Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan, arahan, pengetahuan, serta kesempatan untuk belajar dan meneliti di lingkungan penelitian di Desa Ledok Kulon.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Oleh karena itu, penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan dalam penulisan. Penulis juga sangat mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi siapa saja yang memerlukannya.

Bojonegoro, 1 Agustus 2025

Penulis,



Erra Wati

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
BIODATA PENULIS SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vii
KATA PENGANTAR	Error! Bookmark not defined.
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KAJIAN EMPIRIS	5
A. Kajian Pustaka	5
1. Akuntansi Biaya	5
2. Harga Pokok Penjualan	6
3. Metode Harga Pokok Proses	12
4. Harga Jual	16
B. Kajian Empiris	21

BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	23
A. Metode Penelitian.....	23
B. Tempat Penelitian.....	23
C. Instrument Penelitian	23
D. Sample Sumber Data.....	25
E. Teknik Pengumpulan Data.....	25
F. Teknik Analisis Data.....	28
G. Pengujian Keabsahan Data.....	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	34
A. Gambaran Singkat Objek Penelitian dan Situasi Sosial.....	34
B. Hasil Penelitian	37
C. Pembahasan.....	42
BAB V PENUTUP.....	52
A. Kesimpulan	52
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	56
LAMPIRAN.....	58

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Rumus Menentukan Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Harga Pokok Proses	13
Tabel 2 Kajian Empiris	21
Tabel 3. Biaya Bahan Baku Pembantu Tahu	39
Tabel 4. Biaya Penyusutan Peralatan	41
Tabel 5. Biaya Overhead Pabrik	42
Tabel 6. Perhitungan HPP menurut Perusahaan	42
Tabel 7. Harga Pokok Produksi Menurut Metode Harga Pokok Proses Juni 2025	43
Tabel 8. Perhitungan harga pokok produksi per satuan	44
Tabel 9. Perhitungan Harga Pokok Produksi Jadi Dan	44
Tabel 10. Perbandingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Tahu	45
Tabel 11. Perhitungan harga pokok penjualan	46
Tabel 12. Perhitungan harga jual	47

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam dunia usaha, khususnya pada sektor industri manufaktur atau usaha produksi berkelanjutan, perhitungan harga pokok penjualan (HPP) menjadi indikator elemen yang sangat vital didalam kegiatan operasional dan pengambilan keputusan strategis. HPP bukan sekadar angka dalam laporan keuangan, tetapi merupakan fondasi utama dalam menentukan biaya penjualan yang tepat, sesuai, serta tetap memberikan margin keuntungannya yang layak bagi perusahaan.

Total pengeluaran produksi mencakup seluruh pengorbanan yang timbul selama pembuatan sebuah produk sehingga siap dipasarkan. Komponen pengeluaran ini biasanya meliputi pengeluaran untuk sumber utama, upah langsung tenaga kerja, serta anggaran tambahan operasional pabriknya (seperti listrik, air, penyusutan mesin, bahan pembantu, dan biaya pemeliharaan). Dengan kata lain, HPP adalah refleksi dari seluruh proses produksi yang dijalankan oleh perusahaan.

Dalam praktiknya, kesalahan dalam perhitungan HPP bisa membawa dampak signifikan. Jika HPP dihitung terlalu rendah, misalnya karena tidak memperhitungkan seluruh biaya tidak langsung atau lupa menyertakan penyusutan peralatan produksi maka harga jual yang ditetapkan pun akan lebih rendah dari seharusnya. Akibatnya, perusahaan bisa mengalami kerugian, karena margin keuntungan tidak cukup untuk menutup seluruh biaya yang

sebenarnya terjadi. Sebaliknya, jika HPP dihitung terlalu tinggi, perusahaan bisa menentukan biaya penjualan yang melampaui harga pasar, hingga produk menjadi kurang kompetitif dan berpotensi ditinggalkan konsumen.

Dalam kondisi persaingan pasar yang semakin terbuka, konsumen memiliki banyak pilihan, dan sensitif terhadap perubahan harga. Maka karenanya, penetapan biaya penjualan yang sesuai berdasarkan pada perhitungan HPP yang akurat bukan sekedar berdampak kepada keuntungan jangka pendeknya, namun kerap memengaruhi kelangsungan bisnis didalam jangka panjangnya. Perusahaan yang gagal dalam menetapkan harga jual yang sesuai akan kesulitan bertahan dalam persaingan, terutama jika pesaing lain mampu memberi biaya yang cenderung wajar terhadap mutu yang serupa.

UD. Jaya Abadi ialah indikator pelaku usaha mikro kecil serta menengah (UMKM) yang bergerak di bidang produksi makanan, khususnya tahu ledok. Proses produksinya dilakukan secara berkelanjutan, dalam jumlah besar, dan menghasilkan produk dengan karakteristik homogen. Berdasarkan karakteristik produksi tersebut, model biaya pokok produksi dinilai relevan untuk dipergunakan sebagai dasar didalam menghitung harga pokok penjualan. Namun dalam praktiknya, UD. Jaya Abadi belum sepenuhnya menerapkan metode tersebut secara sistematis. Penetapan harga jual masih dilakukan secara konvensional, berdasarkan taksiran biaya bahan baku dan perkiraan margin keuntungan, tanpa mempertimbangkan secara menyeluruh biaya-biaya lain seperti ahli pekerja langsung, anggaran overheadnya, serta depresiasi alat produksi.

Maka demikian, penerapan pendekatan harga pokok proses dalam menghitung HPP tidak hanya membantu perusahaan mengetahui biaya riil per unit, tetapi juga menjadi dasar utama dalam menentukan harga jual yang realistis, menguntungkan, dan kompetitif. Meninjau kursialnya penetapan biaya produksi penjualan teruntuk perkembangan usaha, maka peneliti berkeinginan didalam menjalankan riset yang judulnya “Analisis Penerapan Harga Pokok Penjualan Dengan Menggunakan Metode Harga Pokok Proses Didalam Menentukan Harga Jual Tahu Terhadap UD. Jaya Abadi.”

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini hanya terfokus pada maksud yang sudah ditentukan, maka karenanya agar mempermudah akses informasi yang dibutuhkan dari penelitiannya maka riset tersebut terbatas cenderung kepada implementasi biaya utama penjualan mempergunakan pendekatan harga pokok proses didalam penentuan biaya penjualan tahu di UD. Jaya Abadi yang berlokasi didesa Ledok Kulon Kecamatan Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penerapan akuntansi biaya pada UD. Jaya Abadi selama ini?
2. Bagaimana penerapan harga pokok penjualan menurut metode biaya utama proses?
3. Bagaimana perbandingan diantara biaya pokok penjualan berdasarkan UD. Jaya Abadi terhadap metode harga pokok proses?
4. Bagaimana menentukan harga jual dengan menggunakan metode harga pokok proses.

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Agar mengidentifikasi implementasi akuntansi biaya pada UD. Jaya Abadi selama ini.
- b. Agar mengidentifikasi penerapan anggaran utama pemasaran menurut biaya pokok proses.
- c. Untuk menganalisis perbandingan antara harga pokok penjualan menurut UD. Jaya Abadi dengan harga pokok proses.
- d. Untuk menetapkan biaya penjualan didalam penggunaan metode anggaran utama proses.

2. Manfaat Penelitian

- a. Secara Teoritis: Studi tersebut harapannya bisa memberi kontribusi terhadap kajian ekonomi, khususnya dalam sektor akuntansi biaya serta bagi usaha mikro seperti produsen tahu dalam menentukan harga pokok penjualan.
- b. Secara Praktis: Riset tersebut harapannya bisa memberi pemahaman didalam penyelesaian konflik mengenai penerapan biaya utama penjualan didalam menentukan biaya penjualan di UD. Jaya Abadi pada Kabupaten Bojonegoro?

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KAJIAN EMPIRIS

A. Kajian Pustaka

1. Akuntansi Biaya

Pandangan Mulyadi (2016:7) menyatakan bahwa Akuntansi pengeluaran produksi merupakan rangkaian kegiatan untuk mendokumentasikan, mengelompokkan, merangkum, dan menyajikan semua pengeluaran terkait pembuatan serta pemasaran barang atau layanan, disertai dengan analisis dan penafsiran hasilnya. Demikian pandangan Hartanti (2017:47) Akuntansi pengeluaran produksi adalah cabang khusus yang difokuskan untuk mendokumentasikan, memperhitungkan, mengevaluasi, mengendalikan, dan menyampaikan informasi kepada pihak manajemen mengenai seluruh pengeluaran yang timbul sepanjang tahapan pembuatan produk.

Melalui pengertian sebelumnya bisa tersimpulkan Akuntansi biaya ialah sebuah bidang khusus dalam akuntansi yang berperan penting dalam proses produksi, di mana fokus utamanya adalah pada pendataan, pengelompokan, perangkuman, serta pemaparan anggaran yang terjadi selama kegiatan membuat dan menjual barang ataupun jasanya. Selain itu, akuntansi biaya juga mencakup analisis, pengawasan, dan pelaporan informasi biaya kepada manajemen. Informasi ini digunakan untuk mengevaluasi efisiensi proses produksi, menetapkan harga pokok produk, serta sebagai dasar pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pengendalian biaya dan

perencanaan operasional perusahaan. Maka dari itu, perakuntasian pembiayaan bukan sekedar berguna sebagai alat pencatatan, tetapi juga sebagai alat manajerial yang mendukung peningkatan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

2. Harga Pokok Penjualan

a. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan dapat dipahami sebagai total seluruh pengorbanan yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang atau jasa sampai siap diserahkan ke pasar. Konsep ini meliputi pengeluaran untuk bahan utama, tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam pembuatan, serta semua biaya tambahan yang timbul dari operasional produksi. Dengan kata lain, harga pokok penjualan merepresentasikan akumulasi biaya nyata yang harus ditanggung agar suatu produk dapat mencapai kondisi siap jual.

pendangan Herry (2016:21), menyatakan bahwa disaat produk pemasaran dijual, penilaian terhadap anggaran tersebut dicatat sebagai pendapatan penjualan, sedangkan biaya atas barang yang dijual dianggap menjadi beban yang disebut dengan biaya penjualan pemasaran. Sedangkan Pandangan Wiratna (2016:97), biaya utama pemasaran merupakan keseluruhan anggaran yang didapat didalam memperoleh produk yang akan dipasarkan, ataupun merupakan nilai pendapatan terhadap biaya yang dijualkan tersebut.

Untuk bisa memahami biaya pokoknya secara lebih mendalam, perlu diketahui komponen-komponen penyusunnya. Setiap komponen merupakan faktor yang turut memengaruhi besarnya biaya utama suatu barang yang didapat melalui cara produksinya. Penetapan biaya utama ialah hal yang sangatlah krusial karena berkaitan langsung dengan kelangsungan usaha atau keberlanjutan operasional perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan perhitungan yang akurat dan cermat.

Meskipun penentuan biaya pokoknya bukanlah hal yang mudah, perusahaan tetap harus melakukannya. Seorang produsen perlu mengetahui besarnya pengorbanan atau biaya yang dikeluarkan saat menjual produknya. Informasi tersebut bermanfaat menjadi acuan didalam penetapan biaya penjualan dipasar, serta didalam menghitung penghasilan yang diperoleh melalui penjualannya. Maka itu, perusahaan bisa menilai apakah aktivitas penjualannya tersebut memperoleh keuntungan ataupun tidak.

Badan usaha dapat dibedakan menurut karakter aktivitas ataupun keluaran yang dihasilkannya menjadi tiga kategori utama: unit produksi, unit perdagangan, dan unit layanan. Meskipun unit perdagangan dan unit layanan sama-sama menghadirkan sesuatu bagi konsumen, perbedaan utama terletak pada wujud yang ditawarkan. Unit layanan menghadirkan pengalaman atau bantuan langsung, sedangkan unit perdagangan memperjualbelikan barang fisik. Saat ini, perkembangan bisnis

cenderung didominasi oleh aktivitas yang berfokus pada peredaran barang.

Dalam lembaga perdagangan, kegiatan utamanya adalah membeli barang dalam kondisi siap jual, lalu menjualnya kembali untuk memperoleh keuntungan. Laba bersih dari perusahaan dagang diperoleh dengan mengurangi seluruh biaya yang dikeluarkan dari pendapatan penjualan dalam periode tertentu.

Dalam konteks biaya produksi, dikenal 3 macam biaya utama, yakni: harga pokok persediaan, harga pokok produksi, dan harga pokok penjualan. Ketiga jenis ini saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena tersebut, ketika membahas harga pokok, penting untuk memperjelas jenis biaya utama mana yang sedang dimaksudkan.

Persoalan muncul akibat bedanya keperluan pada setiap jenjang manajemennya. Koordinator pengadaan cenderung memprioritaskan pengeluaran untuk stok, sedangkan kepala produksi atau kepala operasional lebih menekankan pada seluruh pengeluaran yang muncul selama pembuatan barang. Sementara itu, jajaran eksekutif biasanya memusatkan perhatian pada akumulasi biaya untuk produk yang telah diserahkan ke konsumen. Biaya total dari produk yang sudah berhasil dijual ini lazim disebut sebagai biaya realisasi pemasaran.

Didalam biaya utama penjualannya, bisa diperoleh penginformasian mengenai ketersediaan awal, total pembelian bersih, serta jumlah persediaan yang ada dalam penjualannya. Lembaga yang

sudah beroperasi tentu memiliki keinginan untuk terus berkembang serta mengontrol kelangsungan bisnisnya. Didalam pencapaian maksud ini, perusahaan perlu menetapkan keputusan yang berorientasi kepada peningkatan keefisienan serta keefektivitasan pekerjaan.

Salah satu keputusan yang bisa diambil adalah pembuatan biaya produk pemasaran melalui cara membandingkannya terhadap biaya membeli produk. Kebijakan tersebut sejalan dengan tujuan utama pendirian perusahaan, yakni mengembangkan modal yang telah ditanamkan agar dapat menghasilkan keuntungan semaksimal mungkin.

b. Tujuan dan Manfaat Harga Pokok Penjualan

Meskipun pembuatan biaya produksi penjualannya bukanlah hal yang mudah, perusahaan tetap harus melaksanakannya. Dalam hal ini, produsen perlu memahami besarnya pengorbanan atau biaya yang dikeluarkan dalam proses penjualan barang. Informasi tersebut berguna sebagai dasar dalam menetapkan harga jual dipasaran, sekaligus didalam menghitung pemasukan yang didapat lewat kegiatan pemasaran.

Maka itu, perusahaan bisa mengevaluasi apakah kegiatan pemasaran tersebut mendapat keuntungan ataupun tidak. Maksud utama didalam perhitungan biaya pokok pemasaran ialah agar menentukan pendapatan penjualannya, yakni keuntungan dari tiap pertransaksian yang diperoleh lewat selisih positif diantara biaya penjualan serta utama pemasaran.

Selain tersebut, didalam mengetahui biaya anggaran penjualannya, produsennya juga bisa menilai dan mempertanggungjawabkan setiap transaksi dengan terjangkau. Pada ungkapan lainnya, pembuatan biaya utama penjualannya memiliki peranan krusial dalam penyusunan keputusan biaya perusahaan.

Bebagai pandangan terkait pemanfaatan serta capaian dari biaya utama pemasaran dapat dijelaskan sebagai berikut. Menurut Ais (2013:123), tujuan penetapan harga pokok penjualan ialah:

1. Didalam menetapkan besarnya pendapatan yang diharapkan.
2. Pendapatan yang diharapkan ini kemudian dijadikan acuan dalam menetapkan harga jual barang dagangan.

Senada dengan itu, Wiratna (2016:97) menyatakan bahwa tujuan biaya produksi pemasaran adalah menjadi acuan dalam menetapkan biaya jualnya, serta didalam memahami pendapatan yang ingin dicapai oleh Lembaga.

Maka itu, jikalau biaya produksi pemasaran sebuah produk telah diketahui, maka perusahaan dapat dengan lebih mudah menetapkan harga jualnya. Begitu juga, didalam mengetahui biaya utama produksian dari sebuah produk, perusahaan dapat melakukan pengontrolan terhadap keefisiensian kelangsungan produksinya secara lebih efektif. Efisiensi di sini mengacu pada penerapan prinsip ekonomi dalam operasional perusahaan, yakni mengupayakan hasil maksimal dengan pengorbanan biaya seminimal mungkin.

Secara garis besar, biaya realisasi penjualan adalah pendekatan yang dipakai oleh unit perdagangan untuk menentukan total pengeluaran atas barang yang dipasarkan. Biaya ini memiliki dua kegunaan utama, yakni sebagai panduan dalam menetapkan nilai jual, serta untuk menilai keuntungan yang diharapkan oleh perusahaan. Apabila nilai jual melebihi biaya realisasi, organisasi akan memperoleh surplus. Sebaliknya, jika nilai jual lebih rendah dibandingkan biaya tersebut, organisasi akan mengalami defisit.

c. Perhitungan Biaya Utama Pemasaran

Dalam proses penyusunan laporan keuangan, khususnya laporan laba rugi, perhitungan harga pokok penjualan selama periode berjalan harus dilakukan terlebih dahulu. Ketepatan dalam perhitungan ini sangat memengaruhi keakuratan informasi laba yang didapat ataupun pengurangan yang dialami pada lembaganya. Mengingat pentingnya hal tersebut, pembahasan kali ini difokuskan pada bagaimana menghitung biaya produksi pemasaran dengan sesuai dan akurat.

Sasaran pokok setiap badan usaha adalah mendapatkan hasil finansial positif. Dalam unit perdagangan, keuntungan muncul dari perbedaan antara total pemasukan dari penjualan dengan biaya realisasi barang, setelah dikurangi seluruh biaya operasional yang terkait. Sementara itu, Wiratna (2016, hlm. 98) menyatakan bahwa perumusan ter penghitungan harga biaya penjualan ialah seperti:

$$\mathbf{HPPen = Persediaan Awal produk + harga biaya produksi - Persediaan akhir produk}$$

3. Metode Harga Pokok Proses

a. Pengertian Biaya Produk Proses

Sebagaimana yang sudah diungkapkan pada Mulyadi berikut. “Pendekatan Biaya Produksi Cara atau *Process Costing* ialah pendekatan perhitungan anggaran produksi yang dipergunakan dari lembaga manufaktur yang memproduksi produk dengan berkelanjutan, didalam jumlah besar, dan bersifat homogen (seragam atau tidak dapat dibedakan antar unitnya). Setiap unit produk diperlakukan seolah-olah memiliki biaya produksi yang sama. (Mulyadi, 2016:65)”.

b. Karakteristik Metode Harga Pokok Proses

Menurut Mulyadi (2016:63). Metode pengumpulan biaya produksi ditetapkan dari karakteristik cara produksi Lembaga. Didalam Lembaga yang berproduksi bersama, karakteristik produksi ialah seperti:

1. Hasil pabrik memiliki karakteristik yang seragam.
2. Hasil produksi dari satu periode ke periode berikutnya tetap sama.
3. Aktivitas pembuatan diawali dengan keluarnya dokumen instruksi kerja yang memuat rencana pembuatan barang seragam untuk periode tertentu.

Untuk menghitung total pengeluaran pembuatan barang dengan teknik biaya berantai, berikut prosedur yang diterapkan pada organisasi yang menyiapkan produk melalui satu seksi kerja, tanpa memasukkan persediaan setengah jadi dari periode sebelumnya.

**Tabel 1 Rumus Menentukan Biaya Utama Produksi
Menggunakan Metode Biaya Utama Proses**

Anggaran sumber bakunya	Xxx
Biaya bahan penolong	xxx
Anggaran ahli pekerja	xxx
Anggaran overhead pabrik	xxx
Jumlah anggaran produksinya	Xxx
Total produksi yang didapat dibulan ini ialah:	
Barang jadi	Xxx
Barang didalam roses diakhir bulan, didalam skala penyelesaiannya seperti:	
Anggaran sumber bakunya 100%, anggaran	Xxx
sumber penolong 100%, anggaran tenaga pekerja	
50%, BOP 30%.	

Sumber: Mulyadi, Akuntansi Biaya

Adapun definisi dari perhitungan diatas, yaitu:

a. Anggaran Bahan Bakunya

Pandangan Mulyadi (2016:16), anggaran biaya bakunya ialah anggaran yang diberi agar memperoleh sumber bakunya, baik melalui pembelian secara tunai maupun kredit, sampai bahan tersebut tersedia didalam penerapan pada kelangsungan produksinya. Anggaran sumber bakunya bukan sekedar terbatas pada anggaran pembelian sumber utama, namun mencakup seluruh pengeluaran yang terkait dengan pengadaan bahan tersebut hingga dapat digunakan dalam produksi.

Komponen biaya bahan baku menurut Mulyadi (2016:16), terdiri dari beberapa elemen penting. Pertama, harga pembelian bahan

baku, yaitu nilai yang tercantum dalam faktur pembelian dari pemasok. Kedua, anggaran angkut pembeliannya, yaitu anggaran transportasi yang diberi agar membawa sumber bakunya dari lokasi penjual ke tempat produksi. Ketiga, biaya asuransi selama pengangkutan, yang melindungi bahan baku dari risiko kerusakan atau kehilangan selama perjalanan. Keempat, pajak impor atau bea masuk, apabila bahan baku berasal dari luar negeri. Kelima, biaya penanganan dan bongkar muat, yaitu biaya untuk menurunkan, memindahkan, dan menyimpan bahan baku ke dalam gudang.

Selain itu, terdapat unsur pengurang dalam biaya bahan baku seperti potongan pembelian yang merupakan pengurangan harga dari pemasok, dan retur pembelian, yaitu pengembalian barang karena tidak sesuai atau rusak. Semua komponen tersebut dihitung secara keseluruhan untuk memperoleh total biaya sumber bakunya yang sebenarnya.

b. Anggaran Sumber Penolong

Menurut Mulyadi (2016:17), “anggaran sumber penolong ialah anggaran yang diberi didalam mendapat dan menggunakan sumber yang dipergunakan didalam kelangsungan produksinya, namun tidak jadi aspek utama pada barang jadi, dan secara ekonomis tak bisa dijelajahi langsung keunit produksi tertentu. Bahan penolong memiliki fungsi mendukung kelancaran proses produksi, meskipun

penggunaannya tidak signifikan terhadap bentuk fisik atau volume produk akhir”.

Dalam kegiatan produksi, bahan penolong tetap dibutuhkan meskipun perannya tak tampak langsung terhadap capaian akhiran produknya. Maka karenanya, anggaran bahan penolong termasuk kedalam anggaran tidak langsung (indirect cost), dan pembebanannya dilakukan melalui alokasi ke berbagai departemen produksi.

c. Anggaran ahli pekerja langsung

Pandangan Mulyadi (2016:18), anggaran ahli pekerja langsung ialah anggaran yang didapat didalam membayarkan tenaga kerja yang dengan langsungnya terlibat didalam kelangsungan produksinya, serta hasil kerjanya bisa diidentifikasi dengan langsung pada produksi jadi. Ahli pekerja langsung merupakan karyawan yang secara fisik mengubah biaya bakunya sebagai produk jadinya, seperti operator mesin, tukang cetak, atau pengrajin, tergantung pada jenis industri yang dijalankan.

Anggaran ahli pekerja langsung tergolong didalam anggaran produksi utamanya, karena bisa jelajahi langsung keunit produksi tertentu. Dengan kata lain, semakin banyak produksi yang didapat, makin optimal pula total anggaran ahli pekerja langsung yang diperlukan.

d. Biaya overhead pabrik

Pandangan Mulyadi (2016:25), anggaran overhead pabrik ialah semua anggaran produksinya kecuali anggaran sumber bakunya langsung serta anggaran ahli kerja langsung. Biaya ini mencakup berbagai pengeluaran yang terjadi di dalam kelangsungan produksinya, tetapi belum bisa ditelusurikan dengan langsung ke produk tertentu secara ekonomis dan praktis.

Anggaran penyusutan peralatan produksian, anggaran pemeliharaan, listrik, air, serta berbagai biaya lainnya yang mendukung kelancaran kelangsungan produksinya. Karena tak berhubungan langsung terhadap satu unit produk, anggaran overhead industri dialokasikan ke produk melalui metode pembebanan tertentu.

4. Biaya Penjualan

a. Definisi Biaya Penjualan

Biaya penjualan merupakan seluruh imbalan, baik dalam bentuk uang maupun produk, yang dibutuhkan didalam mendapat suatu kombinasi produk ataupun jasanya. Setiap lembaga menetapkan anggaran produknya pada tujuan agar produksi tersebut diminati pasar dan dapat menghasilkan keuntungan secara optimal, (Sustika, 2018). Biaya penjualan ialah nilai monetes yang dikenakan dari sebuah entitas bisnis pada konsumen ataupun pelanggannya atas produk maupun layanan yang direkomendasikan (Mowen, 2003:633). Sedangkan

pandangan Mulnyadi (2016:78), Dasarnya, biaya penjualan haruslah mampu mengcover seluruh biayanya yang dikeluarkan serta memberikan keuntungan yang layak. Dengan kata lain, harga jual merupakan hasil penjumlahan antara biaya produksi dan margin laba (*mark-up*).

Didalam penjelasan sebelumnya bisa tersimpulkan bahwasannya Biaya penjualan merupakan nilai yang ditetapkan perusahaan sebagai kompensasi pada produksi ataupun jasanya yang direkomendasi bagi konsumennya. Penetapan harga ini bertujuan agar produk diminati pasar dan memberikan keuntungan secara optimal. Harga jual tidak hanya mencerminkan biaya produksi, tetapi juga harus mencakup margin laba yang wajar, sehingga perusahaan bisa mengontrol seluruh anggaran yang diberi serta tetap mendapat profit yang sesuai.

b. Target Penentuan Biaya Penjualan

Pihak pemasarnya berupaya agar mendapat tujuan khusus melewati berbagai elemen dalam strategi pemutusan harganya. Berbagai lembaga memilih agar mendorong keuntungannya didalam menerapkan biaya yang lebih minimal guna memotivasi konsumen barunya. Pandangan Kurtz (2013:70), terdapat 4 aspek utama dalam tujuan penentuan harganya, yakni:

1. Target Profitabilitasnya

Mayoritas lembaga menetapkan target profitabilitasnya sebagai bagian dari cara penentuan harga. Pihak pemasarnya

memahami bahwasannya pendapatan berasal pada perselisih antara pemasukan juga biaya, di mana pemasukan didapat pada capaian pelipatan diantara anggaran jual dan total unit yang terjual. Sekarang tersebut, banyaknya lembaga mulai mengadopsi pendekatan profitabilitasnya yang cenderung sederhana, yakni *sasaran return goal*. Hal ini disebabkan oleh penerapan prinsip *profit maximization* (maksimalisasi keuntungan) yang dianggap sulit direalisasikan secara praktis. *Target return goal* adalah metode penetapan harga berdasarkan tingkat keuntungan tertentu yang diharapkan, baik sebagai hasil dari penjualan maupun sebagai pengembalian atas investasi yang telah dilakukan.

2. Sasaran Volume

Salah satu pendekatan alternatif didalam cara pembuatan biaya dikenal dengan istilah *sales maximizations* atau maksimalisasi penjualan. Dalam strategi ini, manajernya membuat batas minimumnya yang masih bisa diterima, lalu menentukan anggaran yang mampu menciptakan volume pemasaran terbesar dan mengakibatkan pendapatan jatuh dibawah ambang batas tersebut. Pendekatan ini memprioritaskan peningkatan penjualan sebagai strategi utama untuk memperkuat posisi kompetitif perusahaan dalam jangka panjang, dibandingkan mengejar keuntungan jangka pendek.

3. Sasaran Persaingan

Tujuan penetapan harga dalam konteks ini adalah menyelaraskan harga produk pada anggaran yang dibuat dari pesaing. Lembaga yang menerapkan strategi ini cenderung menghindari terjadinya perang harga dengan tidak terlalu menonjolkan aspek harga dalam bauran pemasaran. Sebagai gantinya, perusahaan memusatkan upaya persaingannya pada aspek non-harga, seperti peningkatan nilai tambah, perbaikan kualitas, edukasi kepada konsumen, serta pembangunan hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan.

4. Sasaran Prestise

Dalam strategi ini, perusahaan menetapkan harga yang relatif tinggi dengan tujuan membangun citra eksklusif atau mewah terhadap produk yang ditawarkan. Penetapan harga yang tinggi dimaksudkan untuk menciptakan persepsian penilaian yang besar dimata konsumennya, hingga produk tersebut dipandang sebagai simbol status atau kualitas premium. Strategi ini umum digunakan pada pasar produk-produk mewah, di mana konsumen bersedia membayar lebih untuk mendapatkan prestise dan diferensiasi dari produk sejenis yang beredar di pasar.

c. Strategi Penetapan Biaya Penjualan

Biaya yang ditentukan terhadap sebuah barang memiliki dampak langsung terhadap pendapatan perusahaan serta didalam akhirnya

bisa memengaruhi skala untung yang didapat. Menurut Kurtz (2013:73), terdapat tiga dasar utama yang sebagai penimbangan lembaga didalam menetapkan biaya penjualan produknya, yaitu: biaya produksi, ketersediaan persediaan (*suplai*), serta biaya yang ditentukannya dari pesaing.

1. Penetapan Harga Berdasarkan Biaya

Pendekatan ini menetapkan anggaran penjualan barang terhadap mendasarkan perhitungannya pada keseluruhan anggaran yang didapat semasa kelangsungan produksinya, ditambah dengan sejumlah margin laba yang diinginkan. Strategi ini memastikan bahwa perusahaan tidak mengalami kerugian, karena seluruh biaya telah diperhitungkan secara menyeluruh, termasuk biaya tetap dan variabel. Metode ini umum digunakan karena bersifat praktis dan memberikan kepastian dalam menutupi pengeluaran serta memperoleh keuntungan.

B. Kajian Empiris

Tabel 2 Kajian Empiris

Penulis(tahun)- Sumber	Judul	Metode	Hasil	Perbedaan dan Persamaan
Anjar Rizki K. (2020).	Penganalisis Penetapan Biaya Utama Produksinya Terhadap Metode Full Costing Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) GRIYA SHANUM di Kab. Bojonegoro.	Penelitian Kualitatif	Penghitungan anggaran utama Lembaga serta metode full costing memperlihatkan capaian yang beda atau ada selisih.	Perbedaan: Menggunakan metodean full costing, bukan biaya utama proses. Persamaan: Membahas pemutusan anggaran utama produksi pada UMKM.
Masyita Puji R. (2021).	Penganalisis Penghitungan Biaya Utama Barang Terhadap Penggunaan Metode Full Costing Menjadi Landasan Penelitian Biaya Penjualan. (Kajian kasus terhdap CV. Natural Probiotic Indonesia).	Metode kuantitatif	Perbedaan biaya utama barang berdasarkan Lembaga terhadap metode full costing sangat signifikan.	Perbedaannya: Objek penelitian adalah lembaga skala menengah, serta metodean yang digunakan berbeda. Persamaan: Sama-sama membahas kaitan diantara anggaran utama barang dan anggaran penjualan.
Ramadan, A. M. F., & Nurmaluri, S. (2023).	ANALISIS PENETAPAN BIAYA UTAMA BARANG DIDALAM PEMBUATAN ANGGARAN PENJUALAN DI	Metode kuantitatif	Penetapan biaya utama barang didalam riset tersebut menerapkan metodean <i>Full Costing</i> , <i>penganalisis</i>	Perbedaan: Objek penelitian adalah produk baso aci.

	UD. ARIF JAYA PASARWAJO.		penghitungan biaya penjualan menggunakan metode <i>Cost Plus Pricing</i> sangat signifikan.	Persamaan: Sama-sama menerapkan metodean anggaran utama pada UMKM.
Alvina Zaskia Nurrahmadian et al. (2024)	Peng analisis Penghitungan Anggaran Utama Produksi terhadap Metodean Anggaran Pokok Proses didalam Produk Es Kristal UMKM Moyakristal	Metode kuantitatif	metodean anggaran utama proses memberikan hasil yang cenderung akurat.	Perbedaan: Produk dan lokasi penelitian berbeda. Persamaan: Relevan dengan analisis harga pokok proses.
Liana Rahmawati et al. (2025)	Peng analisis Penghitungan Anggaran Utama Produksi Menerapkan Metodean Process Costing didalam Menetapkan Biaya penjualan di UMKM Mochi Madiun	Metode kualitatif	Metode ini memperbaiki perhitungan harga pokok yang sebelumnya mengabaikan biaya overhead.	Perbedaan: Jenis produk dan daerah berbeda. Persamaan: Metode yang digunakan sama dan objek UMKM.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian

Riset bertempat di UD. Jaya Abadi yang merupakan UMKM bidang industry tahu yang berada di Desa Ledok Kulon Bojonegoro. Pemilihan lokasi tersebut dikarenakan pemilikan usahanya ini bergerak dibidang manufaktura yakni memproduksi serta mendistribusi tahu khas desa ledok kulon, sehingga tepat untuk dibuatkan menjadi lokasi riset terkait anggaran utama penjualan juga bersedianya pemiliknya didalam memberi pendataan yang diperlukan sebagai penelitian.

Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif digunakan pada perhitungan harga pokok penjualan dengan metode penelitian yang belum ditetapkan oleh pemilik usaha. Menurut Hastin (2022:32) penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik, tetapi melalui pengumpulan data, analisis, kemudian diinterpretasikan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode deskriptif.

B. Tempat Penelitian

Tempat penelitian berada di Jl. Kapten Rameli RT. 02/RW. 04 Desa Ledok Kulon Kecamatan Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro.

C. Instrument Penelitian

Instrumen penelitian didefinisikan sebagai alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Secara spesifik, instrumen ini digunakan untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan

variabel-variabel yang diteliti agar dapat dianalisis dan ditarik kesimpulan (Sugiyono 2018:293).

Instrumen penelitian dalam penelitian ini yang digunakan adalah observasi langsung terhadap proses produksi yang berlangsung di UD. Jaya Abadi. Dengan melakukan observasi, peneliti dapat memahami karakteristik proses produksi, seperti alur kerja, pembagian tahapan produksi, dan penggunaan bahan baku secara berkelanjutan. Observasi ini juga bertujuan untuk memastikan bahwa metode harga pokok proses memang relevan untuk diterapkan, mengingat metode ini cocok digunakan pada sistem produksi yang bersifat homogen dan berkesinambungan.

Selain observasi, yang digunakan dalam penelitian ini adalah pedoman wawancara, yang disusun untuk memperoleh informasi secara langsung dari pihak-pihak yang terlibat dalam proses produksi dan pengelolaan keuangan di UD. Jaya Abadi. Wawancara dilakukan kepada pemilik usaha untuk mengetahui bagaimana perhitungan biaya dilakukan, apakah perusahaan sudah menerapkan metode harga pokok proses, serta bagaimana proses penentuan harga jual dilakukan. Dengan wawancara ini, peneliti dapat menggali data kualitatif yang mendalam mengenai praktik-praktik yang berjalan di lapangan.

Instrumen terakhir yang digunakan adalah dokumentasi sebagai instrumen pendukung untuk memperoleh data kuantitatif yang bersifat objektif. Dokumen yang dikumpulkan meliputi laporan produksi, catatan pembelian bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, serta data penjualan. Melalui

dokumen-dokumen tersebut, peneliti dapat melakukan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode harga pokok proses, serta membandingkannya dengan harga jual yang telah diterapkan oleh perusahaan. Hal ini penting untuk menilai apakah terdapat ketidak sesuaian atau potensi perbaikan dalam sistem penetapan harga.

D. Sample Sumber Data

Menurut Sugiyono (2018:285), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Sampel dalam penelitian kualitatif bukan bertujuan untuk generalisasi, tetapi lebih untuk memperdalam pemahaman terhadap suatu fenomena. Oleh karena itu, penelitian kualitatif menggunakan teknik sampling purposive, yakni teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu, seperti orang yang paling tahu tentang hal yang diteliti, berwenang, dan dapat dipercaya untuk menjadi sumber data.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik purposive sampling dengan memilih pemilik UD. Jaya Abadi sebagai informan utama. Pemilihan ini didasarkan pada pertimbangan bahwa pemilik usaha adalah pihak yang paling mengetahui secara menyeluruh proses produksi, struktur biaya, serta kebijakan penentuan harga jual produk tahu. Selain itu, pemilik juga yang bertanggung jawab atas pencatatan keuangan dan operasional harian usaha.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karna tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data.

Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang di terapkan (Sugiyono 2018:296). Berikut merupakan Teknik yang digunakan dalam penelitian metode kualitatif.

1. Observasi

Nasution (1998) menyatakan bahwa, Observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang di peroleh melalui observasi. Data itu di kumpulkan dan sering dengan bantuan berbagai alat yang sangat canggih, sehingga benda-benda yang sangat kecil (proton dan elektron) maupun yang sangat jauh (benda ruang angkasa) dapat di observasi dengan jelas (Sugiyono 2018:297).

Dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung proses produksi yang berlangsung di UD. Jaya Abadi, mulai dari tahap awal pengolahan bahan baku hingga produk akhir siap dijual. Observasi ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman nyata mengenai alur produksi, jenis biaya yang muncul di setiap tahap, serta bagaimana aktivitas operasional dijalankan sehari-hari. Peneliti mencatat aktivitas produksi, penggunaan bahan dan tenaga kerja, serta alokasi biaya overhead yang terjadi selama proses berlangsung. Dengan melakukan observasi langsung di lokasi usaha, data yang diperoleh menjadi lebih akurat dan objektif, serta dapat digunakan untuk menganalisis kesesuaian penerapan metode harga

pokok proses dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual produk.

2. Wawancara

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono 2018:304). Dalam penelitian ini dilakukan dengan cara berdialog langsung kepada pihak-pihak yang memiliki pengetahuan dan tanggung jawab dalam proses produksi serta pengelolaan keuangan di UD. Jaya Abadi, seperti pemilik usaha dan karyawan bagian administrasi atau keuangan. Wawancara dilakukan secara terstruktur dengan panduan pertanyaan yang telah disusun sebelumnya untuk menggali informasi mengenai sistem pencatatan biaya, metode perhitungan harga pokok penjualan, serta dasar yang digunakan dalam penentuan harga jual. Teknik ini memungkinkan peneliti memperoleh data kualitatif yang mendalam, termasuk pendapat, pengalaman, dan kebijakan internal perusahaan, yang tidak dapat ditemukan hanya melalui observasi atau dokumentasi. Informasi hasil wawancara ini sangat penting untuk menganalisis sejauh mana metode harga pokok proses telah diterapkan secara efektif dalam menentukan harga jual produk.

3. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono 2018:314). Dalam penelitian ini dilakukan

dengan cara mencatat data-data mengenai biaya produksi, hasil produksi, dan data lain yang dimiliki oleh UD. Jaya Abadi, yang berkaitan dengan proses produksi dan penentuan harga jual. Dokumen yang dikumpulkan antara lain berupa gambaran umum berdirinya UD Jaya Abadi, catatan biaya produksi pada bulan juni 2025, data perhitungan harga pokok produksi dan penjualan, data penetapan harga jual produk, serta data lain yang dibutuhkan. Melalui dokumentasi ini, peneliti dapat memahami praktik pencatatan dan pengelolaan biaya yang dilakukan oleh perusahaan secara mendalam.

F. Teknik Analisis Data

Teknik Analisis Data merupakan data yang di peroleh dari berbagai sumber, dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang bermacam-macam (triangulasi), dan di lakukan secara terus menerus sampai datanya jenuh (Sugiyono 2018:318).

1. Reduksi data

Reduksi data yaitu data yang di peroleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu di catat secara teliti dan rinci (Sugiyono 2018:323). Dalam penelitian ini dilakukan dengan cara menyaring, memilih, dan merangkum data-data yang telah dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terkait penerapan metode harga pokok proses di UD. Jaya Abadi. Peneliti mengelompokkan data berdasarkan tema-tema penting, seperti komponen biaya produksi, proses perhitungan harga pokok penjualan, dan penetapan harga jual. Data yang dianggap tidak relevan atau

tidak mendukung fokus penelitian akan dieliminasi, sementara data yang penting akan disusun secara sistematis untuk memudahkan analisis lebih lanjut. Tujuan dari reduksi data ini adalah untuk menyederhanakan informasi yang kompleks agar peneliti dapat lebih fokus dalam mengidentifikasi pola, makna, serta hubungan antara perhitungan harga pokok penjualan dan strategi penetapan harga jual di perusahaan tersebut.

2. Penyajian data

Penyajian data yaitu data yang dapat dilakukan dalam bentuk tabel, grafik, pie card, pictogram, dan sejenisnya (Sugiyono 2018:325). Dalam penelitian ini dilakukan dengan menyusun data yang telah direduksi ke dalam bentuk narasi deskriptif, tabel, atau matriks agar lebih mudah dipahami dan dianalisis. Data yang disajikan meliputi hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan UD. Jaya Abadi, hasil observasi proses produksi, serta informasi dari dokumen terkait biaya produksi dan penetapan harga jual. Penyajian ini bertujuan untuk menampilkan hubungan antar data secara sistematis, sehingga memudahkan peneliti dalam menarik kesimpulan mengenai sejauh mana metode harga pokok proses diterapkan dalam menentukan harga pokok penjualan dan pengaruhnya terhadap penetapan harga jual. Dengan menyajikan data secara terstruktur, peneliti dapat melihat pola-pola atau kecenderungan yang muncul selama proses penelitian berlangsung.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Langkah selanjutnya dalam analisis data kualitatif menurut miles and

Huberman adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah apabila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data sebelumnya. (Sugiyono 2018:329). Kesimpulan pada penelitian ini diperoleh dari data yang diberikan oleh pemilik UD Jaya Abadi yaitu data dari biaya produksi dan laporan penjualan yang belum menghitung harga pokok penjualan menggunakan metode yang tepat sehingga peneliti membuat kesimpulan sementara tentang penerapan perhitungan harga pokok penjualan menggunakan metode harga pokok proses untuk menentukan harga jual. Langkah-langkah yang dilakukan untuk menganalisis data yaitu:

- a. Menjelaskan perhitungan harga pokok produksi Perusahaan serta menjabarkan biaya-biaya produksi yang dikeluarkan oleh Perusahaan periode bulan juni 2025.
- b. Menyiapkan prosedur penentuan harga pokok penjualan menggunakan metode harga pokok proses, dengan cara:
 1. Mengumpulkan data produksi dalam periode yang ditentukan, dan mengumpulkan komponen biaya yang digunakan dengan periode yang ditentukan untuk Menyusun laporan penjualan dan menghitung harga jual.
 2. Melakukan perhitungan harga pokok penjualan menggunakan metode harga pokok proses.

Biaya bahan baku

XXX

Biaya bahan penolong	XXX
----------------------	-----

Biaya tenaga kerja	XXX
--------------------	-----

Biaya overhead pabrik	XXX
-----------------------	-----

Total biaya produksi	XXX
-----------------------------	------------

Jumlah produk yang dihasilkan selama sebulan tersebut:

Produk jadi	XXX
-------------	-----

Produk dalam proses pada akhir bulan dengan tingkat penyelesaian sebagai berikut:

Biaya bahan baku 100%, biaya bahan penolong 100%, biaya tenaga kerja 50%, BOP 30%.	XXX
--	-----

3. Menghitung harga pokok satuan setiap elemen biaya, yaitu jumlah elemen biaya tertentu dibagi produksi ekuivalen dari elemen biaya tersebut.

4. Menentukan harga jual produk yang akan dibebankan kepada pembeli, dengan cara:

Taksiran biaya produksi untuk jangka waktu tertentu	XXX
---	-----

Taksiran biaya nonproduksi untuk jangka waktu tertentu	<u>XXX</u>
--	------------

Taksiran total biaya untuk jangka waktu tertentu	XXX
--	-----

Jumlah produk yang dihasilkan untuk jangka waktu tertentu	<u>XXX</u>
---	------------

Taksiran harga pokok produk per satuan	XXX
--	-----

Laba per unit yang diinginkan XXX

Taksiran harga jual per unit yang dibebankan kepada pembeli XXX

5. Melakukan perbandingan perhitungan harga pokok penjualan yang dilakukan pemilik usaha dengan perhitungan penulis yang menggunakan metode harga pokok proses. (Sugiyono 2018:329).

G. Pengujian Keabsahan Data

Untuk penelitian kualitatif peneliti harus mampu mengungkapkan kebenaran secara objektif, dikarenakan dalam keabsahan data penelitian kualitatif sangat penting. Uji keabsahan data yang digunakan yaitu uji kredibilitas data atau kepercayaan terhadap data hasil dari penelitian kualitatif antara lain dapat dilakukan dengan cara perpanjangan pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, analisis kasus negative, menggunakan bahan referensi, dan membercheck. (Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan membercheck. Member check merupakan merupakan proses pengecekan data yang diperoleh peneliti kepada pemberi data. (Sugiyono 2018:371).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan uji keabsahan data dengan teknik credibility melalui metode member check. Teknik ini dilakukan dengan cara mengkonfirmasi kembali data yang telah diperoleh kepada sumber data, dalam hal ini pemilik UD Jaya Abadi, untuk memastikan kebenaran dan kesesuaian informasi yang diberikan. Member check bertujuan untuk mengetahui sejauh mana data yang dikumpulkan sesuai dengan kenyataan dan

pandangan pemberi data. Apabila data yang ditemukan disepakati oleh pemberi data, maka data tersebut dapat dianggap valid dan dapat dipercaya. Sebaliknya, jika terdapat ketidaksesuaian atau data tidak disepakati oleh pemberi data, maka peneliti perlu melakukan diskusi lebih lanjut untuk mengklarifikasi perbedaan tersebut. Apabila perbedaannya tidak signifikan, peneliti harus menyesuaikan hasil temuan dengan data yang telah disepakati agar data yang dihasilkan benar-benar akurat dan mencerminkan kondisi yang sebenarnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjar Rizki K. (2020). “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) GRIYA SHANUM di Kab. Bojonegoro”. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia, Bojonegoro.
- Boone,L.,E dan Kurtz (2013:70a), *Pengantar Bisnis Konteporer (ed13)*. Salemba Empat, Jakarta.
- Boone,L.,E dan Kurtz, (2013:73b) *Pengantar Bisnis Konteporer (ed13)*. Salemba Empat, Jakarta.
- Hansen. Don R., dan Maryane M. Mowen, (2003:633). *Cost Management Accounting and Control*. Sounth Western: Thomas Learning.
- Hastin Umi, (2022:32). *Konsep Dasar Penelitian Kualitatif: Teori, dan Contoh Praktis*, P4I.
- Hery, (2016:21). *Akuntansi Aktiva, Utang dan Modal*, (ed 2). Gava Media, Yogyakarta.
- Mulyadi, (2016:63c). *Akuntansi Biaya*, (ed5). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, (2016:65b). *Akuntansi Biaya*, (ed5). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, (2016:78d). *Akuntansi Biaya*, (ed5). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Mulyadi, (2016:7a) *Akuntansi Biaya*, (ed 5). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN, Yogyakarta.
- Neneng Hartanti, (2017:47). *Akuntansi Biaya*. CV Pustaka Setia, Bandung.
- Sugiyono, (2018:293). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bamdung.
- Sugiyono, (2018:296). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bamdung.
- Sugiyono, (2018:297). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bamdung.

- Sugiyono, (2018:304). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono, (2018:314). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono, (2018:318). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.
- Sustika, (2018). “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Pesanan Untuk Menentukan Harga Jual Pada CV Abadi Advertising”. Universitas Muhammadiyah, Makassar.
- Wiratna, (2016:97a). *Pengantar Akuntansi*. Pustaka Baru, Yogyakarta.
- Wiratna, (2016:97b). *Pengantar Akuntansi*. Pustaka Baru, Yogyakarta.
- Wiratna, (2016:98c). *Pengantar Akuntansi*. Pustaka Baru, Yogyakarta.

LAMPIRAN

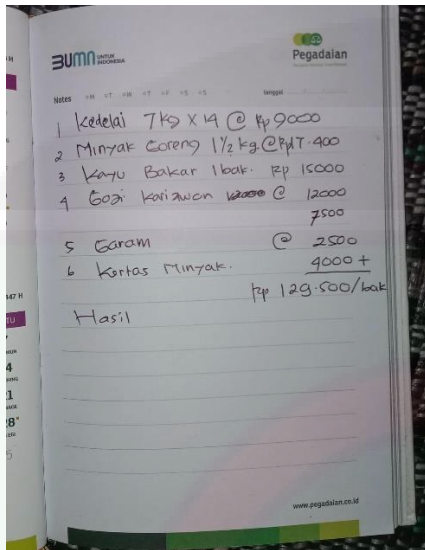
1. Tabel pertanyaan wawancara untuk karyawan produksi

No	Pertanyaan
1.	Bisa dijelaskan alur produksi dari awal hingga akhir?
2.	Bahan baku apa saja yang digunakan Ketika proses produksi?
3.	Apakah ada tambahan atau bahan baku pembantu Ketika proses produksi?
4.	Dari semua bahan yang digunakan apakah penggunaan bahan dicatat setiap hari?
5.	Selanjutnya bagaimana pembagian tugas di proses produksi tahu setiap harinya?
6.	Untuk pertanyaan terakhir apakah ada catatan biaya makan, biaya tenaga kerja atau biaya lembur?

2. Tabel pertanyaan wawancara untuk pemilik usaha

No	Pertanyaan
1.	Bagaimana cara anda mencatat biaya produksi selama ini?
2.	Biasanya biaya apa saja yang dihitung?
3.	Bagaimana cara menentukan harga jual tahu sekarang?
4.	Apa tantangan atau kesulitannya dalam menghitung biaya dan harga jual?
5.	Menurut anda, apakah metode harga pokok proses bisa membantu?
6.	Apakah anda tertarik mencoba cara perhitungan ini kedepan?
7.	Apa tantangan terbesar dalam menghitung biaya produksi?
8.	Apa harapan untuk penentuan harga jual ke depannya?
9.	Saran untuk perbaikan pengelolaan biaya di usaha ini?

3. Dokumentasi data biaya



4. Dokumentasi pemilik usaha dan karyawan produksi





5. Dokumentasi produk



STIE CENDEKIA

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Erna Wati
 NIM : 21020007
 Tahun Angkatan : 2021
 Jurusan/Prodi : Akuntansi
 Semester : 8
 Judul Skripsi : Dampak Kenaikan Harga Bahan Baku Terhadap Stabilitas Harga dan Profitabilitas Produksi Tahu di Desa Ledok Kulon
 Dosen Pembimbing : 1. Dra. Susilowati Rahayu, MM
2. Hermonno Budi Prasetyo, SE, MSA, Ak

REKOMENDASI

No.	Tanggal	Pembimbing 1	Paraf	Tanggal	Pembimbing 2	Paraf
1.	18/03/25	Acc judul	[Signature]	18/03/25	Acc judul	[Signature]
2.	24/4/25	Bab 1, 2, 3 revisi	[Signature]		Bab 1, 2, 3 revisi	[Signature]
3.	4/5/25	Bab 1, 2, 3 Acc	[Signature]	18/03/25	Acc judul	[Signature]
4.		Seminar	[Signature]	22/03/25	Bab I	[Signature]
5.	01/04/25	Revisi Bab IV & V	[Signature]	25/03/25	Bab I	[Signature]
6.	4/04/25	Aktualisasi Bab IV & V	[Signature]	2/04/25	Bab II	[Signature]
7.		Ujian Skripsi	[Signature]	5/04/25	Bab II	[Signature]
8.				12/04/25	Bab III	[Signature]
9.				15/04/25	Bab III acc	[Signature]
10.				5/04/25	Bab IV	[Signature]
11.				20/04/25	Bab IV	[Signature]
12.				24/04/25	Bab V	[Signature]
13.				11/05/25	Bab V	[Signature]
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						

Bojonegoro, 29 Agustus 2025
 STIE Cendekia Bojonegoro
 Ka. Prodi Akuntansi

Dina Alafi Hidayatin, SE, MA
 NUPTK.3137766667230333