

LAPORAN PENELITIAN

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN MENGGUNAKAN COST PLUS PRICING SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PADA RESTAURANT EMPAL GENTONG KHAS CIREBON



Oleh :

Suhikmat, SE. Ak. MM. CA

**AKADEMI AKUNTANSI BOROBUDUR
JAKARTA, 2022**

LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN


LAPORAN AKHIR PENELITIAN

1	Judul Penelitian	Perhitungan Harga Pokok Penjualan Menggunakan Cost Plus Pricing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Dan Pengaruhnya Terhadap Laba Pada Restaurant Empal Gentong Khas Cirebon
2	Ketua Peneliti :	
	a. Nama	Suhikmat, SE., Ak., MM., CA
	b. NIDN	0318086401
	c. Jenis Kelamin	Laki-Laki
	d. Pangkat/Golongan/NIP	III d
	e. Jabatan Fungsional	Lektor
	f. Fakultas/Program Studi	Akademi Akuntansi Borobudur
	g. Bidang Ilmu yang diteliti	Akuntansi
3	Jumlah Tim Peneliti	1 (satu) Orang
4	Lokasi Penelitian	Jakarta
5	Jangka Waktu Penelitian	6 (enam) bulan
6	Biaya diperlukan	Rp. 22.000.000,-
7	Sumber Dana	Perguruan Tinggi

Mengetahui
Direktur AAB

(Suhikmat, SE.Ak.MM.CA)

Jakarta, 20 Desember 2022

Peneliti

(Suhikmat, SE.Ak.MM.CA)

Mengetahui

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat

Ketua

(Renny Yudowati, SE.MM)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas berkat dan rahmat – Nya sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan baik. Adapun judul penelitian yang penulis ambil sebagai berikut :“ **PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN MENGGUNAKAN COST PLUS PRICING SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PADA RESTAURANT EMPAL GENTONG KHAS CIREBON**

Tujuan penulisan penelitian ini dibuat sebagai salah satu kewajiban penulis sebagai dosen tetap pada Akademi Akuntansi Borobudur. Penulisan penelitian ini diambil berdasarkan wawancara, observasi, dan dokumentasi yang mendukung penulisan ini. Penulis telah banyak menerima bimbingan, pengarahan, petunjuk dan saran, serta fasilitas yang membantu hingga akhir dari penulisan penelitian ini. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada yang terhormat :

1. Prof. Dr. Muhammad Halilintar, SE.MM, selaku Ketua Yayasan Pendidikan Borobudur 1971 Jakarta.
2. Prof. Dr. Ir. Rudi Bratamanggala, MM, Selaku Koordinator Akademi Akademi Borobudur Jakarta..
3. Linda Fitriyanti, SE.MSI, Selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga Akuntansi (D3) Akademi Akuntansi Borobudur Jakarta.
4. Rini Yudowati, SE.MM, Selaku Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Akademi Akuntansi Borobudur Jakarta.
5. Rekan rekan dosen Akademi Akuntansi Borobudur Jakarta.
6. Isteri dan anak – anakku tercinta yang telah memberikan dukungan moral maupun spiritual.
7. Seluruh sahabat dan orang terdekat yang selalu mendukung baik rill dan meteril.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan didalam penulisan penelitian ini dikarenakan keterbatasan kemampuan dan pengetahuan penulis. Walaupun demikian penulis menerima kritik dan saran untuk perbaikan dan pengembangan penulisan penelitian ini. Akhir kata penulis berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi pembaca khususnya bagi peningkatan kualitas belajar mengajar di Akademi Akuntansi Borobudur.

Jakarta, Desember 2022

Penulis

Suhikmat

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN MENGGUNAKAN COST PLUS PRICING SEBAGAI DASAR PENENTUAN HARGA JUAL DAN PENGARUHNYA TERHADAP LABA PADA RESTAURANT EMPAL GENTONG KHAS CIREBON

Oleh :

Suhikmat, SE.Ak.MM.CA

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perhitungan Harga Pokok Penjualan dengan menggunakan Cost Plus Pricing sebagai dasar penentuan Harga Jual dan pengaruhnya terhadap Laba pada Restaurant Empal Gentong Khas Cirebon baik secara parsial dan secara simultan . Penelitian ini dilakukan dengan metode observasi dan wawancara di lokasi pengusaha empal gentong H. Apud di Desa Battembat Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan, yaitu dari bulan September sampai bulan Nopember 2022. Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual yang terdapat dalam Laporan Laba Rugi Restaurant Empal Gentong H.Apud, dan yang menjadi sampelnya adalah perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual yang terdapat dalam Laporan Laba Rugi Restaurant Empal Gentong H.Apud untuk tahun 2014 sampai dengan tahun 2018. Metode pengolahan data menggunakan program SPSS.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial, berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS diperoleh F hitung sebesar 0,005 dengan nilai signifikansi / Probabilitas karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan harga pokok penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi memenuhi kriteria linier. Begitu pula berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS diperoleh F hitung sebesar 0,005 dengan nilai signifikan / Probabilitas karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier. Begitu pula hasil penelitian secara simultan Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS diperoleh F hitung sebesar 0,005 Dengan nilai signifikan / Probabilitas karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan harga pokok penjualan dan penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan, Harga Jual dan Laba.

**CALCULATION OF COST OF GOODS SOLD USING COST PLUS PRICING AS THE
BASIC FOR DETERMINING THE SELLING PRICE AND ITS EFFECT
ON PROFIT AT THE TYPICAL CIREBON EMPAL GENTONG
RESTAURANT**

BY :

SUHIKMAT, SE.AK.MM.CA

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the calculation of cost of goods sold using cost plus pricing as the basic for determining the selling price and its effect on profits at the typical Cirebon Empal Gentong Restaurant, both partially and simultaneously. This research was conducted using observation and interview methods at the location of the empal barrel entrepreneur H. Apud in Battembat Village, Tengah Tani District , Cirebon Regency. This research was conducted for 3 month, from September to Nopember 2022. The population in this study is the calculation of cost of goods sold and selling price contained in the profit and loss report of Empal Gentong H.Apud Restaurant, and and the sample is the calculation of cost of goods sold and selling price contained in the income statement of Empal Gentong H. Apud restaurant for 2014 to 2018. The data processing methods uses the SPSS program.

The result of this study indicate that partially, based on the test result using the SPSS program, it is obtained F count of 0,005 with a significance / probability value because the significance value of 0,000 is below 0,05 net income. It can be concluded that Ho is accepted, this shows that there is a significant effect of cost of goods sold on profit Thus the regression equation model based on the research data is significant or very influential, meaning that the regression model meets the linier criteria Likewise based on the result of testing using the SPSS program , is was obtained that F count was 0,005 with a significant value/ probability because the significance value of 0,000 was less than 0,05 net profit, it could be concluded that Ho was accepted. This shows that there is a significant effect of sales on profits. Thus the regression equation model based on research data is significant or very influential, meaning that the linear regression model meets the linear criteria. Likewise the the results of simultaneous research based on the result of testing using SPSS program obtained an F count of 0,005with a significant value because asignificant value of 0,000 is less than 0,005 net income, it can be concluded that Ho is accepted. This shows that there is a significant effect of cost of ggods sold and sales on profit.

Keywords: Cost of Goods Sold, Sales and Profit

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
KATA PENGANTAR	iii
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR & GRAFIK	xii
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Penelitian	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Sistematika Penulisan	5
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	
A. Tinjauan Pustaka	7
1. Akuntansi Manajemen	7
a. Pengertian Akuntansi Manajemen	7
b. Manfaat Akuntansi Manajemen	8
c. Pihak Yang Membutuhkan Informasi Akuntansi Manajemen	8
d. Tujuan Akuntansi Manajemen	9
2. Laporan Keuangan	10
a. Laporan Laba Rugi	11
b. Laporan Perubahan Modal	12
c. Neraca	12
d. Laporan Arus Kas	14
e. Catatan atas Laporan Keuangan	15
3. Harga Pokok	15
a. Pengertian Harga Pokok	15
b. Harga Pokok Penjualan	16
4. Harga Jual	17
a. Pengertian Harga Jual	17
b. Metode Penetapan Harga Jual	18
c. Cara Penentuan Harga Jual Produk	20

5. Cost Plus Pricing	20
a. Pengertian Cost Plus Pricing	20
b. Strategi Penetapan Cost Plus Pricing	21
6. Laba	24
a. Pengertian Laba	24
b. Tujuan Laba	26
c. Unsur unsur Laba	27
B. Penelitian Terdahulu	30
C. Kerangka Pemikiran	30
D. Hipotesis	31
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	33
B. Operasional Variabel	33
C. Teknik Pengambilan Sampel	34
D. Teknik Pengumpulan Data	34
E. Metode Analisis Data	34
BAB IV :ANALISIS DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Perusahaan	40
1. Sejarah Singkat Perusahaan	40
2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	41
3. Bidang Usaha Perusahaan	42
4. Visi dan Misi Perusahaan	43
5. Proses Produksi	43
6. Cara Membuat Resep Masakan Empal Gentong	45
B. Penyajian Data Hasil Penelitian	46
1. Biaya Variabel Usaha Empal Gentong	46
2. Biaya Tetap Usaha Empal Gentong	49
3. Biaya Total Usaha Empal Gentong	53
4. Penerimaan Usaha Empal Gentong	54
5. Laporan Keuangan	55
a. Laporan Keuangan Usaha Empal Gentong	55

b. Perhitungan Harga Pokok Produksi Usaha Empal Gentong	59
c. Perhitungan Harga Pokok Produksi Usaha Empal Gentong Dengan Metode Full Costing	63
d. Perhitungan Harga Jual	72
e. Laporan Pendapatan Empal Gentong H. Apud	73
C. Analisis Data	89
	89
BAB V : PENUTUP	
5.1. Kesimpulan	101
5.2. Saran – saran	102
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kandungan Gizi Makanan Empal Gentong	4
Tabel 2 .1. Penelitian Terdahulu.....	30
Tabel 3.1. Rank Korelasi Spearman.....	39
Tabel 4.2 Besarnya Biaya Pembuatan Empal Gentong (siklus satu minggu).....	47
Tabel 4. 3 Besar Biaya Tenaga Kerja Empal Gentong (per periode satu hari).....	49
Tabel 4.4 Kebutuhan alat dalam usaha Empal Gentong.....	50
Tabel 4.5 Besarnya Biaya Tetap Per Periode Produksi (penyusutan alat satu bulan)...	52
Tabel 4.6 Besarnya Biaya Total per porsi Empal Gentong yang dihasilkan per periode (satu minggu).....	54
Tabel 4.7 Besarnya Rata-rata Penerimaan Pembuatan Empal Gentong yang dihasilkan per periode produksi (satu minggu).....	55
Tabel 4.8 Kebutuhan Alat Usaha Empal Gentong (Per Periode Produksi).....	56
Tabel 4.9. Jumlah Biaya Tetap (Penyusutan Alat Per Periode Satu Bulan).....	58
Tabel 4.10 Harga Kebutuhan Bahan Baku dan Sarana Penunjang Empal Gentong (Rp./satuan) (Per Periode Satu bulan).....	60
Tabel 4.11. Total Biaya Tenaga Kerja Usaha Empal Gentong (Per Periode per bulan).....	63
Tabel 4.12 Pengeluaran Biaya Bahan Baku Empal Gentong Hj. Apud selama satu bulan...	64
Tabel 4.13 Biaya Tenaga Kerja Langsung Empal Gentong.....	66
Tabel 4.14. Biaya Penggunaan Bahan Penolong Empal Gentong (selama satu bulan).....	67
Tabel 4.15 Beban Penyusutan peralatan per tahun usaha Empal Gentong H. Apud.....	69
Tabel 4.16. Beban Penyusutan peralatan Empal Gentong Hj. Apud.....	71
Tabel 4.17. Biaya Overhead Pabrik Empal Gentong Hj.Apud.....	71

Tabel 4- 18. Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing	
Empal Gentong Hj Apud selama satu bulan.....	72
Tabel 4-19. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong	
(per periode satu minggu).....	74
Tabel 4.20. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2014	
(per periode satu tahun).....	76
Tabel 4.21. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2015	
(per periode satu tahun).....	78
Tabel 4.22. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2016	
(per periode satu tahun).....	81
Tabel 4.23. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2017	
(per periode satu tahun).....	83.
Tabel 4.24. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2018	
(per periode satu tahun).....	85
Tabel 4.25.. Perkembangan Laba pada usaha Empal Gentong Hj Apud tahun 2014-2018.....	87
Tabel 4.26 Perbandingan Nilai Harga Pokok Penjualan, Penjualan dan Laba	
Periode tahun 2014 – 2018.....	89

DAFTAR GAMBAR & GRAFIK

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran..... 31

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Restaurant Empal Gentong Hj. Apud Cirebon ..41

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Perhitungan harga pokok penjualan sangat penting karena bertujuan untuk menetapkan harga jual yang tepat dan mampu bersaing. Penetapan harga ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi pengusaha, sama halnya dengan perhitungan harga pokok penjualan pada Restaurant Empal Gentong Khas Cirebon ini.

Harga pokok penjualan (HPP) atau yang biasa disebut dengan cost of good sold (COGS) merupakan total pengeluaran dan beban keseluruhan biaya langsung maupun tidak langsung untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Dalam menghitung HPP, biaya yang diperhitungkan mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Tujuan menghitung HPP adalah mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa. HPP merupakan salah satu komponen dalam laporan laba rugi. Untuk menghitung HPP dapat menghitungnya dengan cara:

$$\text{HPP} = \text{Persediaan Awal} + \text{Pembelian} - \text{Persediaan Akhir}$$

Harga jual merupakan besarnya harga yang dibebankan kepada konsumen. Untuk menghitung harga jual dapat menghitungnya dengan cara :

$$\text{Harga Jual} = \text{Biaya Produksi} + \text{Biaya Non Produksi} + \text{Laba yang Diharapkan}$$

Dalam menentukan harga jual, ada dua metode yang bisa digunakan, yakni penetapan harga biaya plus dan penetapan harga mark up. Namun yang akan kita bahas adalah mengenai cost plus pricing. Penetapan harga biaya plus (cost plus pricing method) merupakan salah satu metode menghitung harga jual dengan cara menjumlahkan semua biaya dengan margin yang diharapkan.

Metode Penetapan Harga Berdasarkan Biaya: Cost-Plus Pricing Method adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Dalam metode ini,

penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (disebut margin) pada unit tersebut.

Dalam pengertian yang lebih ringkas bisa dikatakan bahwa cost-plus pricing method adalah metode penetapan harga jual produk dengan cara menambahkan biaya total produksi dengan nilai marginnya. Adapun formula dari metode cost-plus pricing method adalah sebagai berikut:

$$\text{BIAYA TOTAL} + \text{MARGIN} = \text{HARGA JUAL}$$

Usaha bisa menjadi salah satu penggerak ekonomi masyarakat. Jika pendapatan para pengusaha mengalami peningkatan, maka hal ini akan memperbaiki taraf hidup masyarakat, sehingga dapat mengurangi tingkat kemiskinan. Peningkatan pendapatan dalam suatu kegiatan usaha yang telah dilakukan dalam periode tertentu sangat penting bagi setiap pengusaha (Setiawan, 2012). Salah satu usaha antara lain untuk meningkatkan pendapatan dengan meningkatnya pendapatan maka usaha tersebut dapat dikatakan mengalami perkembangan yang positif. Usaha yang banyak diusahakan oleh masyarakat salah satunya adalah industri rumah tangga yang memproduksi olahan makanan, seperti usaha rumah tangga pembuatan Empal Gentong. Empal gentong adalah makanan khas Cirebon yang merupakan makanan ini

Mirip dengan gulai yang dimasak dengan menggunakan kayu bakar (pohon mangga) di dalam sebuah gentong/periuk tanah liat. Daging yang digunakan adalah usus, babat dan daging sapi (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013).

Empal Gentong berasal dari Desa Battebat Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon. Disebut empal gentong karena memang sesuai dengan bahan utama racikan hidangan berkuah asal Cirebon ini. Nama empal menunjukkan bahan utamanya memang daging sapi dengan sedikit lemak. Sedangkan sebutan gentong untuk menunjukkan proses memasaknya memakai kualii atau periuk tanah liat dimasak paling sedikit lima jam menggunakan bahan bakar khusus, yaitu dari pohon asam. Hal itu guna menciptakan rasa dan tingkat keempukan daging. Cara memasak dengan kualii ini sudah dilakukan secara turun tenurun. Wadah tanah

liat yang sudah dipakai bertahun-tahun akan memberi sentuhan rasa sedap yang tiada tara. Tentu saja karena kerak bumbu sudah mengendap di pori-pori tanah liatnya (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013). Makanan ini disajikan dengan daun kucai (*Chlorella sorokiniana*) dan sambal berupa cabai kering giling. Sambal empal gentong ini sangatlah pedas sebab merupakan saripati cabai merah kering yang kemudian ditumbuk.

Empal gentong dapat disajikan dengan nasi dan lontong. Lontong menurut orang Cirebon hanyalah beras yang dimasukan kedalam daun pisang yang sudah dibentuk silinder, tidak ada campuran lainnya, kemudian direbus selama 4 jam. Pada saat disajikan api harus tetap membara untuk menjaga suhu makan standar. Paduan daun kucai sebagai penyedap sekaligus penetralisir lemak serta sambal cabai kering dan kerupuk rambak (kerupuk kulit kerbau) menjadikan rasa yang khas (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013) dan kandungan gizi dalam makanan empal gentong yaitu :

Tabel 1.1 Kandungan Gizi Makanan Empal Gentong

Masakan	Bahan Makanan	Berat (g)	Energi (kcal)	Protein (g)	Lemak (g)	KH (g)
Empal Gentong	Daging	50	151	9,1	12,5	0
	Bawang putih	15	53,25	1,38	1,38	11,05
	Bawang merah	25	92,5	4,0	3,0	32,5
	Ketumbar	5	31,0	1,3	2,1	3,1
	Daun salam	5	0,4	0,1	0,0	0,1
	Daun jeruk	5	1,0	0,1	0,0	0,3
	Serai	5	6,9	0,6	0,1	1,3
	Gula jawa	5	18,5	0,0	0,0	4,7
	Santan	10	10,6	0,1	1,0	0,5
	Minyak goreng	10	45,1	0	5	0
TOTAL			410,25	16,68	25,08	53,65

Sumber : Depkes RI (2006)

Keberadaan usaha empal gentong memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar maupun pendatang. Keberadaan usaha empal gentong mampu menyerap ketenagakerjaan masyarakat sekitar dan mampu menambah pendapatan. Sedangkan manfaat untuk masyarakat pendatang pencinta kuliner untuk menambah kepuasan lidah tersendiri dari citra rasa empal gentong yang khas.

B. Rumusan Masalah

Adapun perumusan masalah sesuai dengan uraian di atas adalah:

1. Bagaimanakah cara perhitungan harga pokok penjualan pada Restaurant Empal Gentong ?

2. Bagaimanakah cara penetapan Harga Jual atau penjualan pada Restaurant Empal Gentong ?
3. Bagaimanakah cara penetapan laba pada Restaurat Empal gentong ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian untuk :

1. Untuk mengetahui perhitungan harga pokok penjualan pada Restaurant Empal Gentong ?
2. Untuk mengetahui Penentuan Harga Jual atau penjualan pada Restaurant Empal Gentong
3. Untuk mengetahui penentuan laba pada Restaurant Empal gentong.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis untuk mengembangkan pengetahuan, wawasan, dan pengalaman, serta mengetahui Perhitungan Harga Pokok Penjualan, sebagai Dasar Penentuan Harga Jual dan Pengaruhnya Terhadap Laba pada Restaurant Empal Gentong Khas Cirebon
2. Bagi almamater hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman dan perbandingan bagi penelitian selanjutnya yang melakukan penelitian serupa.
3. Bagi pihak perusahaan, sebagai masukan bagi pihak pengelola restaurant Empal gentong agar lebih menyempurnakan yang berkaitan dengan perhitungan harga pokok penjualan, harga jual dan laba.

E. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan penelitian ini akan digunakan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I PENDAHULUAN

Merupakan pendahuluan yang berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.

Bab II LANDASAN TEORI

Berisi tentang tinjauan pustaka yang melandasi penelitian ini. Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hipotesis yang berisi teori, konsep dan penelitian sebelumnya yang relevan dengan hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini, dan kerangka pemikiran.

Bab III METODOLOGI PENELITIAN

Merupakan metodologi penelitian yang berisi mengenai tempat dan waktu penelitian, metode penelitian, populasi dan sampel, sumber dan jenis data yang digunakan, definisi dan pengukuran variabel yang diperlukan dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

Bab IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang gambaran umum perusahaan yang meliputi : sejarah singkat perusahaan, struktur Organisasi dan uraian tugas, bidang usaha perusahaan, visi dan misionaris perusahaan, dan proses produksi. Kemudian dibahas penyajian data hasil penelitian dan analisis data.

Bab.V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi kesimpulan hasil penelitian dan saran saran yang dapat diajukan untuk penelitian berikutnya.

KAJIAN TEORITIS

A. Tinjauan Pustaka

1. Akuntansi Manajemen

a. Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen menyajikan informasi dalam bentuk laporan keuangan terkait data historis untuk melakukan proses manajemen yang meliputi banyak hal mulai dari perencanaan, pengarahan, pengorganisasian, pengendalian dan penilaian kerja.

Setelah itu, laporan keuangan akan diserahkan kepada pihak-pihak terkait untuk dilihat serta dianalisis. Pihak-pihak tersebut adalah top manajemen, manajer keuangan, manajer produksi, dan manajer pemasaran. Mereka mengurus aspek-aspek perusahaan terkait bidang yang mereka kerjakan.

Proses ini membutuhkan analisa yang akurat agar para manajer beserta top management dapat mengambil keputusan yang tepat bagi perusahaan. Karena itu, laporan keuangan pada akuntansi manajemen dibuat lebih rinci dan detail agar dapat memberikan informasi sedetil mungkin kepada atasan. Berikut beberapa pengertian Akuntansi Manajemen menurut para ahli:

Mulyadi (2001:2) Akuntansi manajemen merupakan suatu informasi keuangan yang dihasilkan oleh tipe akuntansi manajemen yang digunakan terutama oleh pengguna intern suatu organisasi. Halim dan Supomo (2000:3) Akuntansi manajemen merupakan kegiatan atau proses yang menghasilkan informasi dalam bentuk keuangan bagi manajemen untuk pengambilan sebuah keputusan ekonomi dalam menjalankan fungsi manajemen. Charles T. Homgren (1993:4) Akuntansi manajemen merupakan sebuah proses identifikasi, penyiapan, pengukuran, akumulasi, analisa dan penafsiran serta komunikasi mengenai informasi yang dapat membantu eksekutif dalam memenuhi tujuan perusahaan. RA Supriyono (1993:8) Beliau mengutip dari Management Accounting

Practices (MAP) komite yang dibentuk oleh National Association of Accountants (NAA) bahwa akuntansi manajemen ialah suatu proses identifikasi, pengukuran, pengumpulan data, analisis, penyiapan, dan komunikasi informasi finansial yang digunakan manajemen untuk sebuah perencanaan, evaluasi, pengendalian dalam suatu organisasi atau perusahaan, serta menjamin ketepatan penggunaan sumber dan pertanggungjawaban atas segala sumber tersebut. Dalam akuntansi manajemen juga terdiri dari penyiapan laporan finansial untuk kelompok-kelompok non manajemen seperti para kreditur, pemegang saham, penguasa perpajakan dan lembaga-lembaga lain.

b. Manfaat Akuntansi Manajemen

Keberadaan laporan keuangan membawa banyak manfaat bagi perusahaan.

Berikut fungsinya untuk perusahaan:

- 1). Menyajikan laporan keuangan untuk memenuhi tujuan perusahaan
Fungsinya adalah, membantu mereka dalam melakukan review terkait aspek-aspek yang ada didalam perusahaan seperti, aspek pemasaran, aspek keuangan, dan lainnya. Laporan itu akan berfungsi sebagai panduan yang dapat membantu mereka untuk membuat perencanaan mengenai langkah-langkah kedepan.

- 2). Melakukan identifikasi terkait laporan keuangan
Laporan akuntansi manajemen membantu perusahaan untuk melakukan penilaian terhadap sejumlah pos-pos tertentu seperti biaya produk, biaya kegiatan, dan biaya yang dikeluarkan dalam sebuah department.

c. Pihak-pihak yang membutuhkan informasi akuntansi manajemen

Pentingnya laporan akuntansi manajemen membuat setiap perusahaan membutuhkan hal itu. Dalam perusahaan, ada beberapa pihak yang membutuhkan laporan tersebut agar bisa membuat perencanaan dan keputusan terkait laporan yang telah dibuat. Berikut pihak-pihak yang membutuhkan laporan tersebut:

1). Top manajemen

Top manajemen membutuhkan informasi mengenai laporan keuangan dari akuntansi manajemen untuk membuat beberapa langkah seperti, ekspansi usaha, pengembangan produk, penyusunan anggaran dan kebijakan investasi. Analisis laporan dapat membantu mereka untuk mengembangkan keputusan terkait aspek yang ada di perusahaan.

2). Manajer keuangan

Manajer keuangan biasanya membutuhkan informasi terkait keuangan yang ada di sebuah perusahaan seperti, pendanaan modal kerja, cost of fund pada modal kerja, tingkat pengembalian modal, rasio keuangan dan lainnya.

3). Manajer Produksi

Untuk manajer produksi, mereka membutuhkan laporan yang berisi rincian biaya cost of good, total biaya produksi, biaya per unit produk, dan hal lainnya. Setelah itu, mereka bisa membuat perencanaan terkait produk sebuah perusahaan.

4). Manajer pemasaran

Untuk membuat sebuah perencanaan pemasaran bagi perusahaan, seorang manajer pemasaran membutuhkan laporan akuntansi manajemen yang berfungsi untuk melihat dan menganalisis mengenai apa yang perlu dibenahi. Biasanya, manajer pemasaran membutuhkan laporan yang meliputi beberapa hal seperti, komisi penjualan, marketing fee, nilai diskon dari produk dan lainnya.

d. Tujuan Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen ialah suatu sistem akuntansi yang tujuan utamanya yaitu untuk menyajikan laporan keuangan untuk suatu kepentingan pihak

internal perusahaan, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan pihak internal lainnya. Informasi ini sangat berguna sebagai pedoman untuk mengambil suatu kebijakan untuk masa yang akan datang yang berdasarkan data historis dari laporan keuangan. Sehingga dapat membantu mereka dalam mengambil keputusan yang kompetitif dengan mengumpulkan, memproses, dan mengkomunikasikan informasi. Misalnya untuk meramalkan rugi atau laba di masa depan, apakah perusahaan akan tetap dijalankan atau merger dengan perusahaan lain. Berikut beberapa Tujuan Akuntansi Manajemen menurut para Ahli:

Supriyono (1987), Akuntansi manajemen dirancang untuk menyediakan informasi guna pengambilan keputusan internal suatu perusahaan, memudahkan pihak internal dalam pengambilan keputusan, memotivasi tindakan-tindakan dan perilaku pihak internal dalam suatu arah yang diinginkan, dan meningkatkan efisiensi.

Rita Eni Purwanti dan Indah Nugraheni (2001), Menghasilkan informasi sesuai standar akuntansi keuangan untuk kepentingan manajemen dalam usaha mencapai tujuan perusahaan Informasi tersebut diperlukan oleh manajemen untuk bahan pertimbangan pengambilan keputusan manajemen serta melihat atau menilai hasil-hasil yang sudah diperoleh.

Hansen (2009), Menyediakan informasi mengenai cara menghitung harga pokok penjualan, penentuan biaya produksi atau objek lainnya yang ditentukan oleh manajemen. Oleh karena itu, implementasi fungsi akuntansi biaya adalah penyediaan informasi untuk perhitungan-perhitungan biaya oleh manajemen digunakan untuk mengevaluasi ketepatan keputusan yang dirancang untuk meningkatkan produktivitas, menurunkan biaya, memperluas pangsa pasar dan meningkatkan laba.

2. Laporan Keuangan

Laporan keuangan secara sederhana adalah informasi mengenai keuangan sebuah perusahaan yang dapat digunakan untuk melihat bagaimana kinerja perusahaan tersebut dalam suatu periode tertentu. Dengan adanya laporan keuangan, para pemimpin atau manajemen dapat melihat lebih jelas kondisi keuangan perusahaan berdasarkan data-data aktual mengenai kondisi perusahaan.

Perusahaan yang baik tentunya harus memiliki sistem pelaporan keuangan yang baik dan tertata. Tanpa adanya laporan keuangan, perusahaan akan kesulitan menganalisis apa yang terjadi dalam perusahaan dan bagaimana kondisi dan posisi perusahaan perusahaan. Setidaknya, ada lima jenis laporan keuangan dalam akuntansi. Untuk mengetahui kondisi keuangan bisnis, Anda dapat mempelajari dan menggunakan laporan keuangan sebagai berikut:

a. Laporan Laba Rugi

Sesuai dengan namanya, jenis laporan keuangan ini berfungsi untuk membantu Anda mengetahui apakah bisnis berada dalam posisi laba atau rugi. Apabila pendapatan perusahaan lebih besar daripada beban atau biayanya, maka bisnis memperoleh laba. Sebaliknya, jika pendapatan cenderung lebih kecil dari beban atau biayanya, maka kemungkinan besar bisnis mengalami kerugian.

Pada dasarnya jenis laporan laba rugi terdiri dari dua bentuk yaitu:

1) Single Step (Cara langsung)

Untuk bentuk single step ini, alur dan juga pengelompokan akun lebih mudah. Hal ini karena semua pendapatan dan keuntungan ditempatkan di awal laporan laba rugi. Kemudian diikuti dengan seluruh beban atau biaya yang harus dikeluarkan atau ditanggung oleh perusahaan. Nah, selisih antara total pendapatan dan total beban inilah yang menunjukkan apakah perusahaan untung atau rugi.

2) Multiple Step (Cara Bertahap)

Untuk laporan laba rugi berbentuk multiple step, anda harus memisahkan transaksi operasional dan non-operasional serta membandingkan biaya dan beban dengan pendapatan yang berkaitan. Pada laporan laba rugi bentuk ini, laba operasional akan memperlihatkan perbedaan antara aktivitas biasa dan aktivitas

insidental. Secara umum ada 2 elemen yang masuk dalam laporan laba rugi yaitu semua jenis pendapatan dan kerugian. Kemudian dalam laporan laba rugi ini ada beberapa pembagian pos laba atau rugi yaitu laba/rugi kotor, laba/rugi operasi, laba/rugi sebelum pajak, laba/rugi bersih dan laba/rugi dari operasi berjalan.

b. Laporan Perubahan Modal

Dalam menjalankan operasional perusahaan, tentunya modal awal yang ditanam akan mengalami perubahan. Perubahan ini terjadi karena modal harus digunakan dalam menjalankan roda perusahaan, juga karena adanya penambahan dari laba yang didapat, penggunaan modal untuk kepentingan pemilik perusahaan, atau hal lainnya. Laporan perubahan modal atau yang biasa disebut *Capital Statement* dalam istilah akuntansi merupakan jenis laporan keuangan yang memberikan informasi mengenai perubahan modal atau ekuitas perusahaan dalam periode tertentu. Laporan perubahan modal ini berfungsi untuk menunjukkan seberapa besar perubahan modal yang terjadi dan apa yang menyebabkan perubahan tersebut terjadi.

c. Neraca (*Balance Sheet*)

Neraca adalah jenis laporan keuangan ini menyajikan akun-akun aktiva, kewajiban, dan modal dalam satu periode. Neraca biasanya terdiri dari dua bentuk, yaitu bentuk skontro/horizontal (*account form*) dan bentuk vertikal/stafel (*report form*). Nilai modal pada neraca merupakan nilai yang tercatat pada Laporan Perubahan Modal. Keseimbangan pada neraca dapat tercapai karena pada Laporan Perubahan Modal sudah terdiri dari pendapatan dan biaya yang tercatat pada Laporan Laba-Rugi.

Aktiva, merupakan harta yang dimiliki perusahaan dengan nilai manfaat di masa depan (*future economic benefit*). Contohnya seperti truk, mobil kargo, dan mobil pengangkat barang, untuk perusahaan

ekspedisi. Aktiva terdiri dari Aktiva Lancar (*Current Assets*) dan Aktiva Tetap Berwujud (*Tangible Fixed Assets*)

Kewajiban, terdiri dari Utang Lancar (*Current Liabilities*) dan Utang Jangka Panjang (*Long Term Liabilities*).

Modal, adalah harta kekayaan perusahaan yang dimiliki oleh pemilik perusahaan. Modal akan bertambah jika pemilik perusahaan menambahkan investasinya ke dalam perusahaan dan jika perusahaan memperoleh keuntungan. Sebaliknya, modal akan berkurang jika pemilik perusahaan mengambil dana investasinya (prive) dan jika perusahaan mengalami kerugian. Modal pada perusahaan perseorangan hanya berupa modal pribadi, sedangkan dalam perusahaan yang telah go public, modalnya terdiri dari modal saham, laba ditahan, dan cadangan.

d. Laporan Arus Kas

Jenis laporan keuangan ini sangat penting untuk mengetahui perputaran arus dana yang berada di perusahaan, kemana dana atau kas pergi dan dari mana kas masuk. Hal ini supaya perusahaan dapat mengontrol dana atau kas perusahaan yang dimiliki selama ini. Laporan arus kas atau *Cash Flow* berfungsi untuk memberikan informasi mengenai arus kas masuk dan arus kas keluar. Laporan mengenai arus kas masuk dapat dilihat dari beberapa sumber, yaitu hasil dari kegiatan operasional dan kas yang diperoleh dari pendanaan atau pinjaman. Sedangkan arus kas keluar dapat dilihat dari berapa banyak beban biaya yang dikeluarkan perusahaan, baik untuk kegiatan operasional atau investasi pada bisnis lain.

Setelah mengetahui jenis-jenis laporan keuangan yang telah dijabarkan di atas, para staf keuangan di perusahaan juga harus melakukan langkah-langkah yang tepat saat menyusun laporan keuangan untuk perusahaan. Dengan melakukan proses yang benar, maka laporan keuangan yang dihasilkan akan berisi data yang

liabilitasnya terjamin. Hal pertama yang harus dilakukan saat pembuatan laporan keuangan adalah menyusun neraca saldo untuk memastikan keseimbangan debit dan kredit yang telah dilakukan perusahaan. Setelah neraca saldo selesai, langkah berikutnya adalah mengumpulkan data yang diperlukan untuk laporan laba rugi serta laporan neraca. Setelah kedua laporan tersebut rampung, maka kita dapat menyelesaikan jurnal penutup dengan menyesuaikan kembali rekening perusahaan.

e. Catatan Atas Laporan Keuangan

Jenis laporan keuangan terakhir yang harus anda ketahui adalah catatan atas laporan keuangan. Jenis laporan ini mungkin masih asing untuk anda karena faktanya beberapa orang lebih fokus pada 4 laporan keuangan lain. Padahal laporan keuangan yang satu ini sangat penting dan bisa membantu anda untuk lebih memahami laporan keuangan secara keseluruhan. Catatan atas laporan keuangan ini dibuat untuk memberikan penjelasan yang lebih rinci terkait dengan hal-hal yang tertera dalam ke-4 laporan keuangan lainnya. Bahkan dalam laporan keuangan ini juga disediakan penyebab atau alasan yang berkaitan dengan data yang tersaji dalam laporan keuangan.

3. Harga Pokok

a. Pengertian Harga Pokok

Pengertian Harga Pokok Sebuah perusahaan dagang, jasa, atau industri, kalkulasi penyusunan harga pokok merupakan suatu hal yang sangat penting, oleh sebab itu harga pokok tersebut hendaknya disusun secara tepat dan rasional dalam arti kata bahwa biaya-biayanya yang dibebankan sebagai harga pokok dapat menunjukkan hal yang wajar, atau dengan kata lain bahwa unsur-unsur harga pokok sendiri dapat dialokasikan sesuai dengan fungsinya masing-masing. Klasifikasian biaya-biaya sangat diperlukan guna mengetahui dimana

diantara biaya tersebut yang merupakan harga pokok ini, oleh manajemen dapat ditentukan harga jual produk yang dihasilkan.

Menurut Mulyadi (2008), pengertian HPP adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual. Harga Pokok Penjualan ini dibutuhkan untuk penentuan keuntungan atau pendapatan dari perusahaan sehingga penentuan HPP ini harus dilakukan dengan benar.

Mengenai pengertian harga pokok prinsip akuntansi Indonesia menjelaskan bahwa harga pokok yaitu jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa didalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat digunakan atau dijual. Dari pengertian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa harga pokok hanya dapat dihitung apabila dilakukan klasifikasi terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan.

b. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan atau HPP adalah istilah yang digunakan pada akuntansi keuangan dan pajak untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Ini termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead dan tidak termasuk periode (operasi) biaya seperti penjualan, iklan atau riset dan pengembangan. HPP muncul pada laporan laba rugi sebagai komponen utama dari biaya operasi. HPP juga disebut sebagai biaya penjualan.

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan secara langsung oleh suatu perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual. Sedangkan biaya-biaya tidak langsung tidak dapat dimasukkan ke dalam perhitungan HPP ini. Perhitungan HPP dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan oleh perusahaan saat akan memproduksi barang atau jasa. biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa. HPP merupakan salah satu komponen dalam laporan laba rugi.

Harga pokok penjualan dalam perusahaan dagang merupakan jumlah biaya pengeluaran dari suatu barang yang diproduksi oleh perusahaan dimana barang tersebut akan dijual atau digunakan nantinya. Perhitungan Harga Pokok

Penjualan atau HPP sangat penting bagi manajemen karena dapat membantu manajemen menganalisa seberapa baik mereka mengendalikan biaya pembelian dan biaya tenaga kerja (upah/gaji). Para Kreditor atau Investor juga dapat menggunakan Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk menghitung margin kotor bisnis (gross margin) dan menganalisis berapa persentase pendapatan yang masih tersedia untuk menutupi biaya operasionalnya. Produsen maupun retailer (pengecer) pasti akan mencatat Harga Pokok Penjualan ke dalam Laporan Laba Rugi mereka sebagai beban langsung setelah pendapatan pada periode tertentu. Harga Pokok Penjualan atau HPP kemudian dikurangi dari Total Pendapatan untuk mengetahui Margin Kotornya.

Rumus HPP dihitung dengan cara menambahkan pembelian bersih ke persediaan awal periode tertentu kemudian mengurangkannya dengan persediaan untuk periode tersebut. Berikut ini adalah Rumus Harga Pokok Penjualan (HPP):

$$\text{HPP} = \text{Pembelian Bersih} + \text{Persediaan Awal} - \text{Persediaan Akhir}$$

4. Harga Jual

a. Pengertian harga jual

Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa. Perusahaan selalu menetapkan harga produknya dengan harapan produk tersebut laku terjual dan boleh memperoleh laba yang maksimal.

Menurut Hansen dan Mowen (2001:633) mendefinisikan “harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”. Menurut Mulyadi (2001:78) “pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi

ditambah mark-up”. Menurut Supriyono (1989: 332) adalah “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.

Namun, dengan menggunakan HPP, Anda dapat menentukan harga jual yang sesuai untuk dibebankan kepada konsumen. Agar pengusaha mendapatkan laba, maka harga jual yang anda tetapkan harus lebih besar dari HPP. Strategi ini merupakan cara umum yang sering diterapkan oleh para pengusaha.

b. Metode-metode penetapan harga jual

Ada kategori dalam penetapan harga berdasarkan biaya, antara lain sebagai berikut:

- 1). Cost-Plus Pricing, yaitu penetapan harga jual per unit dengan cara menghitung jumlah biaya per unit ditambahkan beberapa jumlah sebagai laba atau yang sering disebut dengan margin.

Rumusny adalah $\text{Biaya total} + \text{Laba} = \text{Harga Jual}$.

- 2). Mark-up Pricing, yaitu penetapan harga yang banyak digunakan oleh para pedagang perantara. Rumusny adalah $\text{Harga Beli} + \text{MarkUp} = \text{Harga Jual}$.
- 3). Fixed Fee Pricing, yaitu pembuat akan mendapatkan ganti rugi sejumlah biaya yang dikeluarkan, dan mendapatkan sejumlah fee tertentu yang telah disepakati. Jadi nilai fee tidak dipengaruhi nilai harga barang.

Salah satu rahasia kesuksesan bisnis adalah menentukan harga jual produk Anda dengan benar. Menentukan harga jual produk Anda dengan tepat dapat meningkatkan jumlah penjualan produk Anda, menciptakan fondasi sebagai dasar bisnis Anda akan berhasil. Strategi menentukan harga jual produk yang

salah akan membuat masalah yang mungkin tidak dapat diatasi oleh bisnis Anda kedepannya. Ada berbagai jenis strategi penetapan harga dalam bisnis. Namun perlu diingat, strategi dalam bisnis tidak ada yang pasti.

Perlu pendekatan yang cocok untuk semua jenis produk, bisnis, atau pasar. Dalam menentukan harga jual produk biasanya melibatkan beberapa faktor-faktor kunci tertentu, termasuk menentukan target pelanggan Anda, mengetahui berapa banyak pesaing dalam segmen produk yang sama, dan memahami hubungan antara kualitas dan harga. Berita baik sekaligus dan berita buruknya adalah Anda memiliki banyak fleksibilitas dalam cara Anda menetapkan harga, sangat banyak.

4) Under price atau menetapkan harga dibawah pasaran:

Menentukan harga jual produk Anda terlalu rendah dapat berdampak buruk pada laba yang Anda dapatkan. Masih banyak pemilik bisnis yang percaya bahwa ini adalah yang harus mereka lakukan dalam era disrupsi sekarang ini, terlebih ekonomi yang sedang sulit. Menentukan harga jual produk Anda secara akurat sangat penting di setiap titik dalam siklus ekonomi, tetapi banyak bisnis keliru yang beranggapan bahwa memberikan harga dibawah harga sebenarnya produk mereka adalah hal yang baik. Mereka mencoba meyakinkan konsumen bahwa produk mereka adalah alternatif yang paling murah dan mereka berharap dapat menaikkan volume penjualan. Pada kenyataanya, cap “murahan” pada produk Anda akan melekat.

Konsumen selalu merasa bahwa mereka ingin mendapatkan nilai lebih dari uang yang mereka keluarkan dari memilih barang atau jasa yang mereka pilih. Penetapan harga harus sangat berhati-hati agar sepenuhnya dapat menutupi cost yang telah Anda keluarkan.

5) Over price atau menetapkan harga diatas pasaran

Di sisi lain, Menentukan harga jual terlalu mahal pada suatu produk bisa sama merugikannya karena pembeli selalu akan melihat harga pesaing. Penentuan harga di luar kemampuan pelanggan untuk membayar juga dapat menurunkan penjualan. “ Kalau kita bisa jual mahal, kenapa kita harus jual murah?”

Banyak pebisnis berpikir bahwa mereka harus menanggung semua pengeluaran orang-orang yang bekerja untuk mereka, sewa, dll. Dan inilah harga yang sepantasnya untuk membayar semua.

c. Cara menentukan harga jual produk anda dan sesuai sasaran bisnis

Langkah pertama adalah Anda harus memiliki pandangan tentang apa yang ingin Anda capai dengan strategi penetapan harga: Anda ingin menghasilkan uang. Itu sebabnya Anda memiliki bisnis. Menghasilkan uang berarti menghasilkan pendapatan yang cukup dari penjualan produk Anda sehingga Anda tidak hanya dapat menutupi *cost* yang telah Anda keluarkan, tetapi mengambil untung dan mungkin membuat bisnis Anda lebih besar.

Kesalahan terbesar yang dilakukan banyak bisnis adalah percaya bahwa hanya indikator harga saja yang mendorong penjualan. Padahal pada dasarnya yang terpenting adalah kemampuan menjual. Kemampuan Anda untuk menjual adalah faktor utama yang mendorong penjualan. Hal ini berarti, Anda harus merekrut orang-orang marketing yang tepat untuk mengadopsi strategi penjualan yang tepat.

Pertama yang harus Anda pahami adalah : salah satu indikator menentukan harga jual terbentuk dari kemampuan Anda untuk menjual barang tersebut. Pernahkah Anda berpikir perbedaan antara Rolex yang harganya ratusan juta rupiah dan jam tangan merek Seiko dengan harganya yang hanya jutaan atau mungkin ratusan ribu? Padahal bisa dilihat jika menurut fungsinya, kedua merek jam ini sama peruntukannya. Menunjukkan waktu. Perbedaannya adalah kemampuan mereka dalam menjual merek mereka atau biasa yang disebut dengan branding. Pada saat yang sama, sadarilah risiko yang menyertai membuat keputusan menentukan harga jual yang buruk. Ada dua perangkat utama yang dapat Anda hadapi di bawah harga (*under price*) dan di atas harga (*over price*).

5. Cost Plus Pricing

a. Pengertian Cost Plus Pricing

Cost plus pricing adalah penetapan harga output atau komoditi berdasarkan biaya produksi. Cost-Plus Pricing adalah penetapan harga sedemikian rupa sehingga harga sama dengan AVC biaya variable rata-rata (AVC) ditambah dgn persentase markup yg diinginkan perusahaan. Markup harus cukup tinggi agar dapat menutup total cost (FC &) serta margin laba. Cost plus pricing lazim digunakan dalam industri atau pasar oligopolis.

Menurut (Mulyadi, 2001:349), “Cost-plus pricing adalah metode penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk”. Metode ini memiliki dua pendekatan biaya, yaitu: pendekatan full costing dan pendekatan variabel costing. Kamaruddin (2013:148) menyatakan bahwa “biaya (cost) merupakan komponen penting yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual produk atau jasa”. Harga jual produk atau jasa pada umumnya ditentukan dari jumlah semua biaya ditambah jumlah tertentu yang disebut dengan ‘markup’. Menurut Dolgui dan Proth (2010), menyatakan bahwa “metode cost-plus harus dihindari karena mereka mengabaikan perilaku pelanggan serta parameter yang mereka gunakan untuk membangun evaluasi mereka sendiri”.

Metode Penetapan Harga Berdasarkan Biaya Cost-Plus Pricing Method adalah penentuan harga jual dengan cara menambahkan laba yang diharapkan di atas biaya penuh masa yang akan datang untuk memproduksi dan memasarkan produk. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (disebut margin) pada unit tersebut.

b. Strategi Penetapan Harga Biaya Plus

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, strategi penetapan harga biaya plus tidak bisa dilakukan begitu saja tanpa perhitungan yang baik. Berikut langkah-langkah strategi penetapan harga biaya plus yang biasa dilakukan:

- 1) Pertama-tama, tentukan total biaya produk dan layanannya terlebih dulu. Dalam menentukan biaya tersebut, Anda bisa menjumlah dari biaya tetap dan variabel.
- 2) Selanjutnya, bagilah biaya total dengan jumlah unit agar Anda bisa mendapatkan hasil untuk jumlah biaya unit.
- 3) Kalikan biaya unit dengan persentase *markup* agar bisa mendapatkan biaya penjualan serta margin keuntungan produk.

Sejumlah keuntungan bisa kita dapatkan dari strategi penetapan harga biaya plus antara lain:

- 1) Sederhana

Metode penetapan harga ini begitu sederhana diterapkan. Namun meskipun bisa membantu dalam membangun harga jual produk, Anda perlu memiliki metode yang konsisten dalam mengalokasikan biaya overhead di tiap periode akuntansi. Tujuannya untuk menjaga integritas dari penumpukan biaya. Jika pesaing utama dalam pasar menggunakan harga biaya plus, maka tingkat harga akan stabil. Jumlah risiko yang terkait dengan keputusan penetapan harga akan diturunkan. Namun perusahaan cenderung terlibat dalam perang harga jika mereka mendasarkan harga pada biaya alih-alih melihat bagaimana harga pesaing.

- 2). Mengunci Pendapatan dengan Kontrak

Semua produsen maupun pemasok pasti menginginkan memiliki kontrak dengan harga biaya plus. Pada dasarnya penetapan harga tersebut akan menjamin penjualan dengan persentase keuntungan tertentu. Keuntungan tersebut pun sudah meliputi semua biaya produksi dengan risiko kerugian yang minim. Senjata Pemasok untuk

Membenarkan serta Menjelaskan Kenaikan Harga Penetapan harga biaya plus akan memudahkan pemasok dalam menaikkan harga tanpa ada banyak pertentangan. Sebab perusahaan akan lebih mudah memberitahu klien tentang kenaikan biaya produksi.

3). Mengubah Perilaku Konsumen

Penetapan harga plus dapat mendorong konsumen untuk membeli. Biasanya faktor harga merupakan faktor utama yang menjadi pemicu perilaku konsumen dalam membeli. Namun harga biaya plus dapat mendorong konsumen membeli dengan faktor selain harga. Memang masuk akal menggunakan metode penetapan harga biaya plus dalam situasi tertentu. Misalnya dalam perjanjian kontrak penjualan. Namun bisa saja menimbulkan masalah keuangan besar jika digunakan dalam metode penetapan harga lainnya.

Berikut sejumlah kekurangannya, antara lain:

1). Tidak Mempertimbangkan Persaingan

Ketika harga biaya plus ditetapkan, produk bisa saja dihargai terlalu tinggi. Namun hal ini akan menimbulkan masalah tersendiri. Yakni perusahaan bisa saja merugi karena kehilangan penjualan serta pangsa pasar. Hal ini juga berlaku jika harga yang ditetapkan terlalu rendah. Sebab perusahaan pun akan kehilangan potensi keuntungan.

2). Insentif yang Dimiliki Pemasok Sedikit untuk Mengendalikan hingga Mengurangi Biaya Ketika sudah masuk ke penetapan harga biaya plus, perusahaan akhirnya akan menghasilkan apa yang diinginkan. Namun apa yang perusahaan inginkan akan terlepas dari berapa biaya produksi hingga bagaimana menjualnya ke pasar.

a). Tidak Adanya Pertimbangan Biaya Penggantian Baru

Metode penetapan harga plus didasarkan pada biaya historis saja. Dasar penetapan tersebut tidak memperhitungkan perubahan terbaru hingga akan kesulitan menentukan jumlah biaya terkini untuk

dikeluarkan. Akibatnya, pemasok tidak memperoleh pertimbangan biaya penggantian baru.

b). Hal yang Bisa Dipertimbangan dalam Penetapan Harga Biaya Plus Penetapan harga biaya plus memang tidak mempertimbangan

ukuran permintaan untuk produk dan layanan. Dengan kata lain, penetapan harga tersebut tidak mengindahkan apakah calon pelanggan memang benar-benar akan membeli produk dengan harga tersebut. Maka untuk mengimbangnya, beberapa pemilik bisnis mencoba menerapkan prinsip elastisitas harga dalam melakukan penerapan tersebut. Sebab, orang-orang pada umumnya hanya akan melihat ke faktor trend, penawaran yang dinilai kompetitif, serta persaingan dalam menentukan harga jual.

Maka alternatifnya, Anda bisa menggunakan sistem penetapan harga berbasis nilai. Penetapan tersebut merupakan proses menentukan harga jual produk atau jasa dengan manfaat yang diberikan ke konsumen sebagai dasarnya. Penetapan harga berbasis nilai bisa digunakan jika bisnis Anda menawarkan produk khusus dengan fitur special.

Harga jual yang ditetapkan harus mampu menentukan semua biaya yang menghasilkan laba jangka panjang. Cost plus pricing adalah penetapan harga dengan menambahkan sejumlah (persentase) tertentu dari harga jual atau biaya sebagai keuntungannya. Restaurant sebaiknya menggunakan metode cost plus pricing dalam mengidentifikasi biaya-biaya produksi dan menghitung harga jual produk sehingga harga jual produk yang dicapai dapat bersaing dengan kompetitor yang memiliki usaha sejenis.

6. Laba

a. Pengertian Laba

Laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (revenue) atau investasi pemilik (Baridwan, 1992: 55).

Pengertian laba secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Laba sering digunakan sebagai suatu dasar untuk pengenaan pajak, kebijakan deviden, pedoman investasi serta pengambilan keputusan dan unsur prediksi (Harnanto, 2003: 444).

Brigham dan Houston (2001:197) menyatakan bahwa profitabilitas adalah hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan. Sartono (2001:119) berpendapat bahwa profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva maupun modal sendiri. Dengan demikian bagi investor jangka panjang akan sangat berkepentingan dengan analisa profitabilitas ini.

John (2005) Rasio profitabilitas merupakan perbandingan antara laba perusahaan dengan investasi atau ekuitas yang digunakan untuk memperoleh laba tersebut. Rasio profitabilitas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba dalam hubungannya dengan penjualan, total aktiva, maupun modal sendiri. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan semakin tinggi efisiensi perusahaan tersebut dalam memanfaatkan fasilitas perusahaan.

Laba atau keuntungan dapat didefinisikan dengan dua cara. Laba dalam ilmu ekonomi murni didefinisikan sebagai peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil penanam modalnya, setelah dikurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan penanaman modal tersebut (termasuk di dalamnya, biaya kesempatan). Sementara itu, laba dalam akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya produksi.

Laba merupakan elemen yang paling menjadi perhatian pemakai karena angka laba diharapkan cukup kaya untuk merepresentasi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Akan tetapi, teori akuntansi sampai saat ini belum mencapai kemantapan dalam pemaknaan dan pengukuran laba. Oleh karena itu, berbeda dengan elemen statemen keuangan lainnya, pembahasan laba meliputi tiga tataran, yaitu : semantik, sintaktik, dan pragmatik. Makna laba secara umum adalah kenaikan kemakmuran dalam suatu periode yang dapat

dinikmati (didistribusi atau ditarik) asalkan kemakmuran awal masih tetap dipertahankan.

Pengertian semacam ini didasarkan pada konsep pemertahanan kapital. Konsep ini membedakan antara laba dan kapital. Kapital bermakna sebagai sediaan (stock) potensi jasa atau kemakmuran sedangkan laba bermakna aliran (flow) kemakmuran. Dengan konsep pemertahanan kapital dapat dibedakan antara kembalian atas investasi dan pengembalian investasi serta antara transaksi operasi dan transaksi pemilik. Lebih lanjut, laba dapat dipandang sebagai perubahan aset bersih sehingga berbagai dasar penilaian kapital dapat diterapkan.

Laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai prestasi perusahaan atau sebagai dasar ukuran penilaian yang lain, seperti laba per lembar saham. Unsur-unsur yang menjadi bagian pembentuk laba adalah pendapatan dan biaya. Dengan mengelompokkan unsur-unsur pendapatan dan biaya, akan dapat diperoleh hasil pengukuran laba yang berbeda antara lain: laba kotor, laba operasional, laba sebelum pajak, dan laba bersih.

Pengukuran laba bukan saja penting untuk menentukan prestasi perusahaan tetapi penting juga sebagai informasi bagi pembagian laba dan penentuan kebijakan investasi. Oleh karena itu, laba menjadi informasi yang dilihat oleh banyak seperti profesi akuntansi, pengusaha, analis keuangan, pemegang saham, ekonom, fiskus, dan sebagainya. Hal ini menyebabkan adanya berbagai definisi untuk laba. Dari sudut pandang perencana akuntansi, konsep laba dikembangkan untuk memenuhi tujuan menyediakan informasi tentang kinerja perusahaan secara luas. Sementara itu, pemakai informasi mempunyai tujuan yang berbeda-beda. Teori akuntansi laba menghadapi dua pendekatan : satu laba untuk berbagai tujuan atau beda tujuan beda laba. Teori akuntansi diarahkan untuk memformulasi laba dengan pendekatan pertama.

b. Tujuan Laba

Adapun untuk tujuan dari adanya laba yang ditahan yaitu:

- 1) Untuk membiayai operasional perusahaan dalam pencapaian laba yang lebih maksimal.
- 2) Untuk melunasi hutang yang ada.
- 3) Sebagai cadangan dana untuk kebutuhan investasi perusahaan.
- 4) Untuk perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.

c. Unsur-Unsur Laba

Unsur-unsur laba antara lain:

1) Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang “kredit” yang merupakan unit usaha pokok perusahaan. Berikut macam-macam pendapatan dalam berbagai jenis usaha:

Perusahaan Industri adalah perusahaan yang mengolah atau memproduksi bahan baku menjadi bahan jadi, yang kemudian dijual

kepada konsumen. Dalam perusahaan industri, pendapatan yang diperoleh berasal dari penjualan barang-barang yang diproduksinya. Jadi, setiap jumlah barang yang dijual di pasar merupakan pendapatan dari perusahaan tersebut.

Perusahaan Dagang, Perusahaan dagang adalah perusahaan yang menjual barang dagangan yang sebelumnya dibeli dari pabrik. Dalam perusahaan dagang, pendapatan diperoleh dari penjualan barang dagangan sesuai dengan harga beli barang tersebut ditambah dengan laba yang diharapkan.

Perusahaan Jasa, Perusahaan jasa adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa, di mana perusahaan ini memberi jasa kepada konsumen dan memperoleh imbalan dari jasa yang telah diberikan. Imbalan yang diperoleh perusahaan jasa disebut sebagai pendapatan

28

yang berasal dari penanganan jasa kepada pihak-pihak lain yang menggunakan jasa yang bersangkutan.

2) Beban Laba

Beban adalah aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi. Menurut IAI “1994” dikutip dari Chariri dan Ghozali “2001”, beban “expense” adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

Beban terjadi dikarenakan dua hal, pertama yang berasal dari biaya yang telah melampaui masanya, dan kedua karena penggunaan maksudnya beban tersebut muncul atas pemanfaatan tertentu atau utilitas (misalnya penggunaan listrik).Beban diakui dalam laporan laba rugi berdasarkan hal-hal sebagai berikut: Adanya penurunan aktiva tetap yang digunakan perusahaan, Adanya proses produksi untuk menghasilkan barang atau jasa, Adanya kewajiban perusahaan terhadap karyawan, misalnya pembayaran gaji, Adanya kewajiban perusahaan tanpa diiringi dengan perolehan aktiva, misalnya garansi produk.

Jenis-jenis Beban antara lain: Beban penjualan, merupakan semua beban yang muncul dalam berjualan dan memasarkan barang seperti kegiatan promosi dan pengangkutan barang yang akan dijual, Beban administrasi dan umum merupakan beban yang bersifat umum dalam perusahaan. Misalnya beban gaji dan upah, Beban lain-lain merupakan beban yang tidak dapat dihubungkan secara langsung dengan kegiatan utama perusahaan. Misalnya, beban bunga.

3) Fungsi Laba

Laba yang tinggi adalah pertanda bahwa konsumen menginginkan output yang lebih dari industry/perusahaan. Sebaliknya, laba yang rendah atau rugi adalah pertanda bahwa konsumen menginginkan kurang dari

29

produk/komoditi yang ditangani dan metode produksinya tidak efisien. Laba memberikan pertanda krusial untuk realokasi sumber

daya yang dimiliki oleh masyarakat sebagai refleksi perubahan selera konsumen dan permintaan sepanjang waktu. Laba bukanlah suatu system yang sempurna. Laba bukanlah satu-satunya yang dikejar oleh manajemen, melainkan aspek pelayanan. Ditinjau dari konsep koperasi, fungsi laba bagi koperasi tergantung pada besar kecilnya partisipasi ataupun transaksi anggota dengan koperasinya. Semakin tinggi partisipasi anggota, maka idealnya semakin tinggi manfaat yang diterima oleh anggota.

4) Jenis-Jenis Laba

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis yaitu:

- a) Laba kotor adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.
- b) Laba usaha “operasi” adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.
- c) Laba bersih sebelum pajak adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.
- d) Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak.

5) Tujuan Pelaporan Laba

Laba merupakan selisih antara pendapatan dan biaya secara akrual. Pengertian seperti ini akan mempermudah di dalam pengukuran dan pelaporan laba secara objektif. Pendefinisian laba seperti ini juga akan lebih bermakna sebagai pengukur kembalian atas investasi daripada sekedar perubahan kas. Berdasarkan pengertian dan cara pengukuran,

laba akuntansi diharapkan dapat digunakan sebagai: pengukur efisiensi, pengukur kinerja entitas dan manajemen, dasar penentuan pajak, sarana alokasi sumber ekonomik, penentuan tarif jasa publik, optimalisasi kontrak utang-piutang, basis kompensasi, motivator, dasar pembagian dividen.

B. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian telah melakukan penelitian yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Berikut merupakan hasil dari beberapa penelitian terdahulu yang akan dijadikan sebagai bahan referensi dan perbandingan pada penelitian ini.

Tabel 2 .1. Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Model Analisis
1.	Wisesa,dkk (2014)	Pengaruh Volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih pada UD.Agung Karang Asem	Metode Analisis regresi linier
2.	Arief Darmawan (2017)	Analisis pengaruh Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT.Gajah Tunggal, TBK.	Metode Analisis Jalur (Path Analisis)
3.	Fitri Solekhah (2018)	Analisis Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Jagung terhadap Laba di Kecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur	Metode Analisis survey
4.	Faiz Satwika (2018)	Pengaruh harga pokok produksi, biaya operasional dan penjualan bersih terhadap laba bersih (studi kasus pada perusahaan sector industry tekstil dan garmen yang terdaftar di BEI tahun 2012 – 2016	Metode Analisis model regresi linier.
5.	Akhmad Naruli (2014)	Analisis penentuan Harga Jual Produk dan pengaruhnya terhadap laba perusahaan (studi kasus pada perusahaan kecap Menco Kediri).	Metode cost Plus Pricing
6.	Egny Susanti (2020)	Pengaruh Harga Pokok Penjualan dan Penjualan Terhadap Laba (Studi Kasus pada Restaurant Empal Gentong)	Metode Analisis SPP Program.

C. Kerangka Pemikiran

Dalam kegiatan dan fungsi perhitungan harga pokok penjualan sangat penting bagi

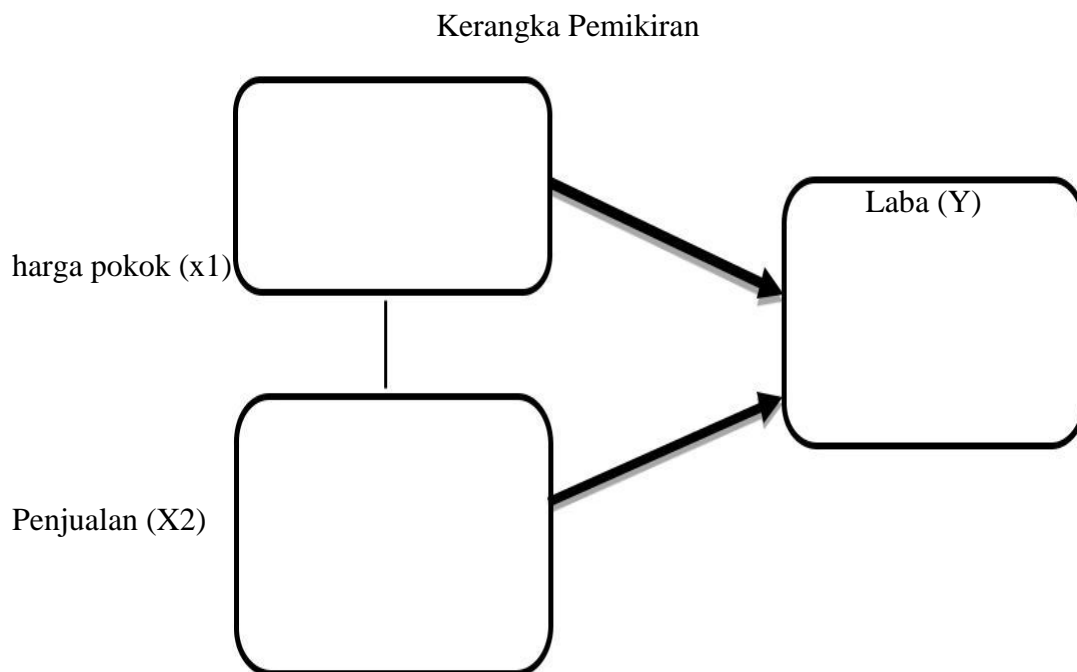
manajemen karena dapat membantu manajemen menganalisa seberapa baik mereka mengendalikan biaya pembelian dan biaya tenaga kerja (upah/gaji).

Suatu perusahaan yang bergerak dibidang apapun, termasuk bidang industri atau manufaktur bertujuan untuk dapat menghasilkan laba semaksimal mungkin. Dengan cara meningkatkan penjualan, dimana untuk meningkatkan penjualan perusahaan harus

31

menetapkan harga yang murah untuk produk yang akan dijual. Namun dengan kondisi perekonomian seperti saat ini sangat sulit untuk memberi harga murah pada produk yang akan dijual. Hal ini dikarenakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang akan dijual tidak sebanding dengan perolehan laba yang diharapkan. Dengan demikian untuk lebih memperjelas kerangka pemikiran yang telah diuraikan diatas, maka dapat dirangkum dalam skema sebagai berikut:

Gambar 2.1



D. Hipotesis

Berdasarkan permasalahan dan landasan analisa teori, serta kerangka pikir tersebut, maka dapat disusun suatu hipotesis yang merupakan jawaban sementara dari permasalahan penelitian dan masih harus dibuktikan secara empiris yaitu sebagai berikut bahwa: "Perhitungan Harga Pokok Penjualan menggunakan Cost Plus Pricing

32

sebagai dasar Penentuan Harga Jual dan Pengaruhnya terhadap Laba pada Restaurant Empal Gentong Khas Cirebon”.

H₁ : Harga pokok penjualan

H₂ : Penetapan Harga Jual menggunakan Cost Plus Pricing

H₀ : Laba

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Battebat Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon. Pemilihan lokasi sengaja dilakukan dengan mempertimbangkan lokasi sebagai sentra kuliner khas Cirebon dan sebagai tempat sentral produksi empal gentong yang sudah turun menurun dilakukan oleh masyarakat.

B. Operasionalisasi Variabel

Menurut Sugiyono (2007) Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga memperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel Independen (variabel bebas) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat) (Sugiyono, 2015). Variabel independen dalam penelitian ini adalah Karakteristik (1). Definisi operasional

variabel sebagai berikut :

1. Karakteristik Harga Pokok Penjualan (HPP)

Perhitungan Harga Pokok Penjualan atau HPP sangat penting bagi manajemen karena dapat membantu manajemen menganalisa seberapa baik mereka mengendalikan biaya pembelian dan biaya tenaga kerja (upah/gaji). Produsen maupun retailer (pengecer) pasti akan mencatat Harga Pokok Penjualan ke dalam Laporan Laba Rugi mereka sebagai beban langsung setelah pendapatan pada periode tertentu. Harga Pokok Penjualan atau HPP kemudian dikurangi dari Total Pendapatan untuk mengetahui Margin Kotornya.

2. Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam suatu perusahaan. Banyak yang masih bingung dalam penggunaan istilah pendapatan. Hal ini disebabkan pendapatan dapat diartikan sebagai revenue dan dapat diartikan sebagai income.

C. Teknik Pengambilan Sampel

Metode yang digunakan adalah metode observasi dan wawancara di pengusaha empal gentong Hj. Apud Desa Battembat Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon. Menurut Masri Singarimbun (1987) penelitian survey adalah suatu penelitian yang mengambil

sampel dari populasi dengan menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan dalam penelitian. Sampel merupakan sebagian atau wakil populasi yang diteliti (Suharsimi, 2000).

D. Teknik Pengumpulan Data

1. Data Primer

- a. Observasi, yaitu suatu aktivitas yang dilakukan guna mengetahui sesuatu dari sebuah fenomena yang berdasarkan pengetahuan serta gagasan.
- b. Wawancara, yaitu metode dimana peneliti langsung beratap muka dan berkomunikasi untuk memperoleh data yang diperlukan.

2. Data Sekunder

Data ini berasal dari jurnal-jurnal penelitian terdahulu, artikel, majalah, koran, maupun, data dokumen yang sekiranya dapat diperlukan dalam penyusunan.

E. Metode Analisis Data

1. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menguji tingkat validitas atau kehandalan. Suatu penelitian dikatakan valid apabila terdapat kesamaan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Untuk mengetahui tingkat validitas tersebut dipakai suatu

indikator yang berfungsi untuk mengubah data kualitatif menjadi kuantitatif. Selanjutnya seluruh item dari tiap jawaban kuesioner, diuji validitasnya dengan menggunakan rumus :

$$r_i = \frac{\sum X_i - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[\sum X_i^2 - (\sum X)^2][\sum Y_i^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Keterangan :

r_i : Koefisien Korelasi

$\sum X_i$: Jumlah skor jawaban tiap item

$\sum Y_i$: Jumlah skor total

n : Jumlah Responden

2. Uji Realibilitas

Secara umum, realibilitas dari suatu pengukuran menunjukkan bahwa pengukuran yang dilakukan bebas dari kesalahan atau tanpa bias dan pengukuran tersebut konsisten dari waktu ke waktu dengan menggunakan item-item pada instrumen yang sama (Hengki Latan, 2014).

Realibilitas artinya dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Pada penelitian ini untuk mencari realibilitas instrumen menggunakan rumus alpha α , karena instrumen dalam penelitian ini berbentuk angket atau daftar pernyataan yang skornya merupakan rentangan antara 1-4 dan uji validitas menggunakan item total, dimana untuk mencari realibilitas instrumen yang skornya bukan 1 dan 0, misalnya angket atau soal bentuk uraian maka menggunakan rumus alpha α :

$$K = 1 - \frac{\sum_{j=1}^k S_j^2}{S_x^2}$$

Keterangan :

α : Koefisien Reliabilitas Alpha

k : Jumlah Item

S_j : Varians Responden untuk Item I

S_x : Jumlah Varians Skor Total

Metode pengambilan keputusan pada uji reliabilitas biasanya menggunakan batasan 0,60

yang artinya suatu variabel dikatakan reliabel jika $> 0,60$.

3. Analisis Korelasi Rank Spearman

Untuk mengetahui hubungan karakteristik kewirausahaan dengan tingkat pendapatan usaha Empal Gentong di Jalan Alternatif Cibubur Kecamatan Nagrak Kabupaten Bogor, maka digunakan analisis korelasi. Metode analisis korelasi, studi yang membahas tentang derajat kekuatan hubungan antara dua atau lebih variabel pengamatan (Wijaya, 2011).

Metode analisis korelasi yang akan digunakan adalah analisis Koefisien Korelasi Rank Spearman. Analisis koefisien Korelasi Rank Spearman adalah ukuran asosiasi yang menuntut kedua variabel diukur sekurang-kurangnya dalam skala ordinal sehingga obyek-obyek atau individu-individu yang dipelajari dapat di-ranking dalam rangkaian berurut (Sidney Siegel, 1992).

1. Bila dari hasil data tidak ada atau sedikit data yang kembar, maka untuk mencari r_s dengan rumus:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Keterangan:

n = Koefisien Korelasi

d_i = Selisih Rangkaing

n = Ukuran Sampel

2. Bila dari hasil observasi banyak data yang kembar/sama, maka untuk mencari r_s dengan rumus:

$$r_s = \frac{\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{n}}{2 \sqrt{(\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{n})(\sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{n})}}$$

Keterangan:

X = Karakteristik Kewirausahaan

Y = Pendapatan

d_i = Selisih Rangkaing

Dengan ketentuan:

$$\sum X^2 = \frac{\sum X^2}{n} - \frac{(\sum X)^2}{n} \quad \sum Y^2 = \frac{\sum Y^2}{n} - \frac{(\sum Y)^2}{n}$$

$$\Sigma^2 = \frac{\Sigma T_x^2}{12} - \frac{(\Sigma T_x)^2}{12}$$

Keterangan:

N = Ukuran Sampel

t = Rank Kembar

T_x = Jumlah Rank Kembar x

T_y = Jumlah Rank Kembar y

Tingkat signifikan dari pengaruh faktor sosial ekonomi (X) terhadap (Y) dilakukan dengan pendekatan uji t (t-test), dengan langkah-langkah dikemukakan dalam Wijaya (2011), sebagai berikut:

1. Hipotesis

H₀ : rs = 0

H₁ : rs ≠ 0

H₀ Ditolak jika nilai probabilitasnya atau signifikansinya < 0,005 artinya terdapat hubungan yang nyata antara dua variabel yang diuji.

H₁ diterima jika nilai probabilitasnya atau signifikansinya > 0,005 artinya tidak terdapat hubungan yang nyata antara dua variabel yang diuji.

Untuk mengetahui tingkat keeratan hubungan antar variabel pada kolerasi *Rank Spearman* digunakan pedoman interpretasi dengan menggolongkan tingkat interpretasi sebagai berikut:

Tabel 3.1 Korelasi Rank Spearman

No	Nilai r	Kategori
1	0,000 – 0,199	Kolerasi sangat rendah
2	0,200 – 0,399	Kolerasi rendah
3	0,400 – 0,599	Kolerasi sedang
4	0,600 – 0,799	Kolerasi kuat
5	0,800 – 1,000	Kolerasi sangat kuat

Untuk memudahkan penulis dalam menganalisis data maka digunakan SPSS versi 22.00 untuk mengolah data hasil penelitian.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan 1.

Sejarah singkat perusahaan

Empal gentong adalah makanan khas masyarakat Cirebon, Jawa Barat. Makanan ini mirip dengan gulai (gule) dan dimasak menggunakan kayu bakar (pohon mangga) di dalam gentong (periuk tanah liat). Daging yang digunakan adalah usus, babat dan daging sapi. Empal gentong berasal dari desa Battedbat, kecamatan Tengah Tani, Kabupaten Cirebon (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013). Nama empal gentong memang sesuai dengan bahan utama racikan hidangan berkuah asal Cirebon ini. Nama empal menunjukkan bahan utamanya memang daging sapi dengan sedikit lemak. Sedangkan sebutan gentong untuk menunjukkan proses memasaknya memakai kuai atau periuk tanah liat (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013).

Istilah empal di Cirebon adalah gulai, bukan gepuk atau dendeng. Disebut demikian karena dimasak paling sedikit lima jam dalam gentong atau kuai menggunakan bahan bakar khusus, yaitu kayu dari pohon asam. Hal itu guna menciptakan rasa dan tingkat keempukan daging. Cara memasak dengan kuai ini sudah dilakukan secara turun temurun. Wadah tanah liat yang sudah dipakai bertahun-tahun akan memberi sentuhan rasa sedap yang tiada tara. Tentu saja karena kerak bumbu sudah mengendap di pori-pori tanah liatnya (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013).

Selain menggunakan kayu bakar dan gentong, makanan ini disajikan dengan daun kucai (*Chlorella sorokiniana*) dan sambal berupa cabai kering giling. Sambal empal gentong ini sangatlah pedas sebab merupakan saripati cabai merah kering yang kemudian ditumbuk. Empal gentong dapat disajikan dengan nasi atau juga lontong. Lontong menurut orang Cirebon hanyalah beras yang dimasukan kedalam daun pisang yang sudah dibentuk silinder, tidak ada campuran lainnya, kemudian direbus selama 4 jam. Pada saat disajikan api harus tetap membara untuk menjaga suhu makan standar. Paduan daun kucai

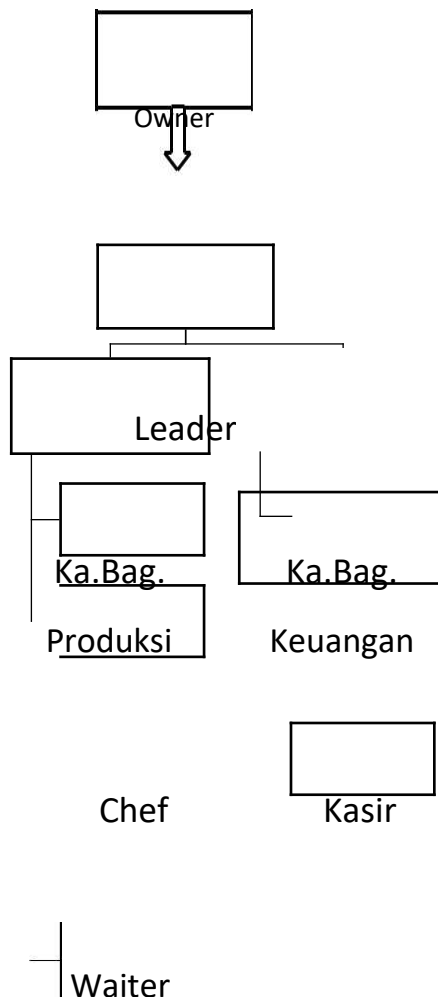
sebagai penyedap sekaligus penetralisir lemak serta sambal cabai kering dan kerupuk rambak (kerupuk kulit kerbau) menjadikan rasa yang khas (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013).

Mencari pedagang empal gentong sekarang agak susah karena mereka biasanya menggunakan gerobak untuk mendorong dagangannya. Pedagang empal gentong yang ngetop di Cirebon adalah Mang Darma yang mangkal di Jl. Slamet Riyadi. Ia sudah berjualan empal sejak tahun 1948 secara berkeliling di Kota Cirebon. Empal gentong Mang Darma juga bisa di temukan di beberapa tempat lainnya di Cirebon seperti di Pujagalana, Stasiun Kereta Cirebon atau di Grage Mal yang semuanya dikelola anak-anak Mang Darma. Di Jakarta, Empal gentong Mang Darma bisa ditemukan di daerah Bintaro (Disbudprapora Kabupaten Cirebon, 2013).

2. Struktur organisansi dan uraian tugas

Gambar 4.1

Struktur Organisasi Restaurant Empal Gentong Hj. Apud Cirebon



Dari struktur organisasi diatas berikut beberapa tugasnya, meliputi :

- a. Owner : Pemilik restoran dan sekaligus pimpinan bagi seluruh bagian atau karyawan dalam restaurant tersebut
 - b. Leader : seorang yang telah ditunjuk sebagai kepala operasional restaurant. Mengawasi daily operational di restaurant supaya selalu dapat memberikan dan menyajikan kualitas pelayanan secara maksimal serta menjaga standar pelayanan sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan, merancang ide kegiatan yang kreatif agar dapat menambah pemasukan keuangan restaurant
1. Ka.bagian produksi : Merencanakan pesanan dan pembelian bahan baku, mengurus keperluan inventori, dan mengadakan yang diperlukan oleh restaurant
 2. Ka bagian keuangan : Melaporkan keuangan dan kegiatan yang terjadi di restaurant
 3. Kasir : Melayani pembayaran akan suatu produk
 4. Waiter : Menyajikan pelayanan berupa pengantaran produk, penerimaan pesanan, menjaga kebersihan di sekitar tempat usaha dan lain sebagainya
 5. Chef : Menyajikan pesanan produk makanan yang dipesan oleh pembeli
3. Bidang usaha perusahaan

Dalam bidang usaha yang diteliti yaitu Empal Gentong Hj. Apud termasuk ke dalam bidang usaha produksi dan penjualan. Untuk cabang nya dalam usaha empal gentong Hj.Apud ini memiliki cabang diantara nya: di Jln. Tupparev kota Cirebon, dan pasar plered pesalaran. Penerimaan atau pendapatan dari usaha empal gentong dihitung dari banyaknya (porsi) empal gentong yang dihasilkan dikalikan dengan harga per satuannya (Rp./porsi). Dari aspek harga jual empal gentong dengan rata-rata harga daging Rp.20.141,- per porsi, campur Rp.17.943,- per porsi dan jeroan Rp.15.600,- per porsi. Dan pendapatan per hari nya rata-rata menjual 900-1.100porsi akan memperoleh penerimaan Rp.27.111.857. bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan

sedikit dan harganya rendah maka penerimaan yang diterima oleh produsen semakin kecil.

Biaya variabel lainnya yang harus dikeluarkan oleh produsen yaitu biaya untuk tenaga kerja. Biaya tenaga kerja ini dikeluarkan untuk kegiatan memasak, pelayan/bersih-bersih dan kasir. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh produsen untuk tenaga kerja selama satu hari Rp. 2.080.000.

4. Visi dan Misi perusahaan

a. Visi Perusahaan

Menjadi salah satu rumah makan empal gentong yang terkenal akan kualitas makanan dan pelayanannya

Mewujudkan rumah makan yang bernuansa tradisional namun berwawasan internasional

b. Misi Perusahaan

Mengutamakan kualitas dalam hal apapun yang dilakukan (pelayanan) dan disajikan (makanan)

Mengembangkan inovasi-inovasi baik dalam produk maupun pelayanan dengan tetap pada koridor tradisional

Menumbuhkan ketrampilan dan pengetahuan karyawan guna mencapai performa operasional yang maksimal

Mengembangkan usaha diberbagai tempat yang strategis untuk menjadi restaurant terbaik

5. Proses Produksi

a. Bahan - bahan Resep Empal Gentong

Bahan utama meliputi:

250 gram daging sapi. Pilih bagian utamanya atau bagian bawah ketiak. Biasanya juga disebut daging sandung lamur.

Jeroan sapi (limpa dan hati sapi) kurang lebih sebanyak 100-200 gram. Cuci bersih sebelum digunakan. Apabila tidak ingin pakai jeroan, bisa diganti dengan daging lamur 100 gram.

Bahan pendukung meliputi:

- a. Santan kelapa kental kurang lebih sekitar 350-400 gram. Usahakan memakai perasan buah kelapa asli yang diparut. Kira kira butuh 1/4-1/2 buah kelapa utuh.
 - b. Daun salam cuci bersih sebanyak 1-2 lembar.
 - c. Lengkuas yang sudah dimemarkan dan dicuci bersih sepanjang 2-3cm
 - d. Jahe yang sudah dicuci dan dimemarkan sepanjang 3 cm.
 - e. Serai kurang lebih 1 batang.
- a. Cengkih sebanyak 4 pcs.
 - b. Kayu Manis kurang lebih 2 cm.
 - c. Bawang putih ukuran sedang besar sebanyak 3 pcs.
 - d. Kunyit yang sudah dibersihkan dan dibakar kurang lebih sepanjang 3cm.
 - e. Bawang merah lokal kurang lebih 7 pcs. Kupas kulitnya.
 - f. Ketumbar di sangrai terlebih dahulu kurang lebih 1/2 sampai 3/4 sendok kecil
 - g. Jinten kurang lebih setengah sendok kecil/sendok teh.
 - h. Kemiri yang sudah disangrai sebanyak 1 pcs ukuran sedang besar.
 - i. Kunyit yang sudah dibakar dan dikupas kulitnya kurang lebih sepanjang 3cm.
 - j. Kapulaga kurang lebih 3 pcs, Air bersih secukupnya (kurang lebih 900-1000 ml).

- k. Gula pasir putih secukupnya (kurang lebih sebanyak satu sendok teh).
- l. Daun Kucai secukupnya untuk hiasan. Cuci bersi dan potong kecil kecil sebelum digunakan.
- m. Garam dapur beryodium secukupnya sesuai selera.
- n. Minyak Goreng baru secukupnya untuk menumis.

6. Cara Membuat Resep Masakan Empal Gentong

Berikut adalah cara membuat resep makanan empal gentong:

- a. Potong daging sapiya sesuai selera. Jangan terlalu kecil dan juga jangan terlalu besar supaya daging benar benar empuk. Untuk hasil sempurna, usahakan jangan cuci dagingnya.
- b. Rebus daging sapi lemunya dengan air kuarang lebih 1100 ml sampai daging empuk. Kalau memakai jeroan, jeroan sapi juga direbus tetapi tempatnya beda. Setelah daging sapiya nanti empuk, ambil kuah kaldunya kurang lebih sebanyak 900-1000 ml.
- c. Sambil menunggu daging empuk, bisa menyiapkan bumbunya.
- d. Haluskan bawang putih, kapulaga, kemiri, kunyit bawang merah dan ketumbarnya.
- e. Tumis bumbu bumbu yang sudah dihaluskan diatas dengan minyak sedikit sampai harum.
- f. Tambahkan gula pasir, garam dan jinten. Aduk kembali sampai tercampur rata.
- g. Memarkan serai, lengkuas dan jahenya. Masukkan ke dalam bumbu bumbu diatas sambil tetap diaduk aduk.
- h. Masukkan kayu manis, cengkeh, daun salam dan garam dapur lagi.

- i. Masukkan santan kentalnya dan dagingnya. Aduk kembali sampai rata dan santan mendidih.
- j. Masukkan kaldu daging yang sudah disisihkan di atas. Aduk aduk kembali sampai mendidih dan daging benar benar empuk.
- k. Terakhir cicipi dahulu sebelum dimatikan. Kalau perlu tambahkan lagi garam dan gulanya sampai didapat rasa yang benar benar pas dilidah.

B. Penyajian Data Hasil Penelitian

1. Biaya Variabel Usaha Empal Gentong

Dalam usaha pengolahan empal gentong, biaya variabel yang dikeluarkan oleh responden terdiri dari biaya untuk membeli bahan baku dan sarana penunjang, serta biaya tenaga kerja. Biaya bahan baku dan sarana penunjang meliputi biaya untuk membeli daging, babat, usus, kemiri, bawang merah, bawang putih, jahe, laos, ketumbar, kunyit, mecin, gula, masako, kucai, daun bawang, cabe bubuk, salam, sereh, kayu manis, santan, kayu bakar, gas, dan beras.

Besarnya biaya variabel dihitung per periode produksi selama satu hari sampai dengan satu minggu dan dihasilkan empal gentong siap jual dari responden sebanyak

7.857 porsi per minggu. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh responden untuk membeli bahan baku dan sarana penunjang selama satu kali proses produksi selama satu minggu secara lengkap disajikan dan ringkasannya pada Tabel IV.2 dibawah ini:

Besarnya Biaya Pembuatan Empal Gentong (siklus satu minggu).

No	Bahan Baku	Besarnya Biaya (Rp)
1	Daging	85.500.000
2	Babat	3.937.500
3	Usus	3.375.000
4	Kemiri	562.500
5	Bawang Merah	400.000
6	Bawang Putih	1.800.000
7	Jahe	112.500
8	Laos	112.500
9	Ketumbar	150.000
10	Kunyit	450.000
11	Mecin	140.000
12	Gula	120.000
13	Masako	300.000
14	Kuca	337.500

5	Daun Bawang	150.000
---	-------------	---------

16	Cabe Bubuk	450.000
17	Salam	15.000
18	Sereh	37.500
19	Kayu Manis	37.500
20	Santan	3.750.000
21	Kayu Bakar	262.500
22	Gas	712.500
23	Beras	8.437.500
	Jumlah	111.150.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Data pada Tabel. IV.2 di atas memberikan gambaran bahwa untuk menghasilkan empal gentong siap jual per periode proses produksi diperlukan biaya variabel bahan baku dan sarana penunjang selama satu minggu sebesar Rp.111.150.000,-. Biaya tertinggi digunakan untuk membeli bahan baku daging selama satu minggu sebesar Rp.85.500.000,- dan terendah digunakan untuk membeli bahan baku salam selama satu minggu sebesar Rp.15.000,-.

Biaya variabel lainnya yang harus dikeluarkan oleh responden yaitu biaya untuk tenaga kerja. Biaya tenaga kerja ini dikeluarkan untuk kegiatan memasak, pelayan/bersih-bersih dan

kasir. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh responden untuk tenaga kerja selama satu hari secara lengkap dan ringkasannya pada Tabel IV.3 dibawah ini:

Tabel 4. 3

Besar Biaya Tenaga Kerja Empal Gentong (per periode satu hari).

No	Jenis Pekerjaan	Biaya Tenaga Kerja (Rp)
1	Pelayan/bersih-bersih (34)	1.530.000
2	Kasir (2)	100.000
3	Koki (7)	350.000
4	Leader (1)	100.000
	Jumlah	2.080.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020

Data pada Tabel IV.3 menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja untuk jenis pekerjaan pelayan/bersih-bersih, kasir, koki dan manager relative tinggi. Data pada Tabel IV.3 di atas juga memberi gambaran bahwa untuk menghasilkan empal gentong siap jual selama satu minggu di perlukan biaya variabel tenaga kerja selama satu hari Rp.2.080.000,- dan selama satu minggu sebesar Rp.14.560.000.

2. Biaya Tetap Usaha Empal Gentong

Dalam usaha pengolahan empal gentong, biaya tetap yang dikeluarkan oleh responden adalah biaya penyusutan alat. Alat yang digunakan meliputi Gerobak, Gentong, Meja, Kursi, Panci, Kompor, Spatula, Sendok, Garpu, Pisau Gelas, Piring, Mangkok, Ember, Dangdang,

Teko, Peresan Santan, Dispenser, Magicom, dan Kulkas. Banyaknya kebutuhan alat dapat dilihat pada Tabel IV. 4 dibawah ini:

Tabel 4.4

Kebutuhan alat dalam usaha Empal Gentong.

No	Kebutuhan Alat	Jumlah Peralatan/unit
1	Gerobak	1
2	Gentong	1
3	Meja	40
4	Kursi	100
5	Panci (sedeng)	7
6	Kompor	3
7	Spatula	3
8	Sendok	540
9	Garpu	480
10	Pisau	5
11	Gelas	546

12	Piring	546
13	Mangkok	546
14	Ember	10
15	Dangdang	3
16	Teko	4
17	Peresan Santan	3
18	Dispenser	2
19	Magicom	3
20	Kulkas	3
	Jumlah	2,846

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Dari Tabel IV.4 diatas dapat dilihat rata-rata jumlah kebutuhan alat pengusaha empal gentong. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh responden untuk komponen biaya penyusutan alat selama satu periode satu bulan secara lengkap disajikan dan ringkasannya pada Tabel IV.5 dibawah ini:

Besarnya Biaya Tetap Per Periode Produksi (penyusutan alat satu bulan).

No	Kebutuhan Alat	Jumlah Biaya Tetap (Rp)
1	Gerobak	66.667
2	Gentong	6.250
3	Meja	333.333
4	Kursi	1.000.000
5	Panci	32.083
6	Kompor	21.250
7	Spatula	7.500
8	Sendok	37.500
9	Garpu	30.000
10	Pisau	11,458
11	Gelas	68.750
12	Piring	97.375
13	Mangkok	99.938
14	Ember	8.750

15	Dangdang	8.750
16	Teko	8.333
17	Peresan Santan	3.750
18	Dispenser	8.200
19	Magicom	50.000
20	Kulkas	71.250
	Jumlah	5.721.138

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.*

Data pada Tabel IV.5 diatas menunjukkan bahwa biaya penyusutan yang paling besar yaitu biaya penyusutan pembelian kursi dari jumlah biaya penyusutan keseluruhan. Adapun biaya penyusutan alat paling kecil yaitu biaya penyusutan pembelian peresan santan dari jumlah seluruh biaya penyusutan. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Lipsey et al (1990), yaitu salah satu metode yang digunakan dalam penyusutan adalah metode garis lurus, dimana besaran yang sama dari biaya historis dikurang setiap tahunnya, selama umur penggunaan harta itu (Lipsey et al, 1990).

3. Biaya Total Usaha Empal Gentong

Biaya total usaha pengolahan empal gentong, dihitung dari komponen biaya variabel

53

54

dan biaya tetap. Besarnya biaya total yang dikeluarkan oleh responden per minggu secara

lengkap disajikan dan ringkasannya pada Tabel IV.6 dibawah ini:

Tabel 4.6

Besarnya Biaya Total per porsi Empal Gentong yang dihasilkan per periode (satu minggu).

No	Jenis Biaya	Nilai (Rp)
1	Biaya Tetap	20.281.138
2	Biaya Variabel	111.150.000
	Total Biaya	131.431.138

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.*

Data pada Tabel IV.6 menunjukkan bahwa komponen biaya yang paling besar yaitu biaya variabel empal gentong sebesar 97%, dari total biaya usaha, yang terdiri dari biaya sarana produksi dan tenaga kerja. Adapun biaya tetap yang berupa biaya penyusutan alat 3%.

4. Penerimaan Usaha Empal Gentong

Penerimaan dari usaha empal gentong dihitung dari banyaknya (porsi) empal gentong yang dihasilkan dikalikan dengan harga per satuannya (Rp./porsi). Dari aspek harga jual empal gentong dengan harga daging Rp.25.000,- per porsi, campur Rp.23.000,- per porsi dan jeroan Rp.20.000,- per porsi. Besarnya produksi, harga dan penerimaan usaha per periode proses produksi satu minggu pada Tabel IV.7 dibawah ini:

Tabel 4.7

Besarnya Rata-rata Penerimaan Pembuatan Empal Gentong yang dihasilkan per periode produksi (satu minggu).

No	Kriteria	Empal Gentong
1	Jumlah Pengusaha (orang)	1 (orang)
2	Total Produksi (porsi)	7.857 (porsi)
3	Total Penerimaan (TR) (Rp)	Rp. 189.783.000
4	Total Biaya (TC)	Rp. 119.951.932
5	Total Pendapatan (Rp/minggu)	Rp. 69.831.068

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.*

Data pada Tabel IV.7 menunjukkan bahwa untuk memproduksi empal gentong selama satu minggu sebanyak 7.857 porsi akan di peroleh penerimaan Rp. 189.783.000,- per minggu. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil.

5. Laporan Keuangan

a. Laporan Keuangan Usaha Empal Gentong

Dalam usaha pengolahan empal gentong, harus adanya laporan keuangan atau bukti transaksi jual beli. Berikut beberapa biaya tetap yang dikeluarkan adalah biaya penyusutan alat. Alat yang digunakan meliputi Sewa ruko,

Gerobak, Gentong, Meja, Kursi, Panci, Kompor, Spatula, Sendok, Garpu, Pisau Gelas, Piring, Mangkok, Ember, Dangdang, Teko, Peresan Santan, Dispenser, Magicom, dan Kulkas. Banyaknya kebutuhan alat beserta harga nya dapat dilihat pada Tabel 4.8 dibawah ini.

Tabel 4.8 Kebutuhan Alat Usaha Empal Gentong (Per Periode Produksi)

No.	Kebutuhan Alat	Jumlah	Harga Alat (Rp.)
1.	Sewa Ruko (m ²)	200	45.000.000
2.	Gerobak (Buah)	1	4.000.000
3.	Gentong (Buah)	1	75.000
4.	Meja (Buah)	40	16.000.000
5.	Kursi (Buah)	100	24.000.000
6.	Panci (Buah)	7	385.000
7.	Kompor (Buah)	3	1.275.000
8.	Spatula (Buah)	3	90.000
9.	Sendok (Buah)	540	1.350.000
10.	Garpu (Buah)	480	1.080.000
11.	Pisau (Buah)	5	275.000

12.	Gelas (Buah)	546	1.650.000
13.	Piring (Buah)	546	2.337.000
14.	Mangkok (Buah)	546	2.398.500
15.	Ember (Buah)	10	210.000
16.	Dandang (Buah)	3	525.000
17.	Teko (Buah)	4	300.000
18.	Peresan Santan (Buah)	3	45.000
19.	Dispenser (Buah)	2	492.000
20.	Magicom (Buah)	3	3.000.000
21.	Kulkas (Buah)	3	4.275.000
	Total Kebutuhan Alat	2,846	63.762.500

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.

Dari Tabel 4.8 diatas dapat dilihat jumlah kebutuhan alat dan total biaya kebutuhan alat pengusaha empal gentong. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh responden untuk komponen biaya penyusutan alat selama satu periode satu bulan secara lengkap disajikan pada Tabel 4.9 di bawah ini.

Tabel 4.9. Jumlah Biaya Tetap (Penyusutan Alat Per Periode Satu Bulan)

No.	Kebutuhan Alat	Biaya Penyusutan (Rp.)
1.	Sewa Ruko (m ²)	3.750.000
2.	Gerobak (5 tahun)	66.667
3.	Gentong (1 tahun)	6.250
4.	Meja (4 tahun)	333.333
5.	Kursi (2 tahun)	1.000.000
6.	Panci (1 tahun)	32.083
7.	Kompor (5 tahun)	21.250
8.	Spatula (1 tahun)	7.500
9.	Sendok (3 tahun)	37.500
10.	Garpu (3 tahun)	30.000
11.	Pisau (2 tahun)	11,458
12.	Gelas (2 tahun)	68.750
13.	Piring (2 tahun)	97.375
14.	Mangkok (2 tahun)	99.938

15.	Ember (2 tahun)	8.750
16.	Dangdang (5 tahun)	8.750
17.	Teko (3 tahun)	8.333
18.	Peresan Santan (1 tahun)	3.750
19.	Dispenser (5 tahun)	8.200
20.	Magicom (5 tahun)	50.000
21.	Kulkas (5 tahun)	71.250
	Total Biaya	5.721.138

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Data pada Tabel 4.9 diatas menunjukkan bahwa biaya penyusutan yang paling besar yaitu biaya penyusutan pembelian kursi dari jumlah biaya penyusutan keseluruhan. Adapun biaya penyusutan alat paling kecil yaitu biaya penyusutan pembelian peresan santan dari jumlah seluruh biaya penyusutan. Hal ini sejalan dengan apa yang dikemukakan oleh Lipsey et al (1990), yaitu salah satu metode yang digunakan dalam penyusutan adalah metode garis lurus, dimana besaran yang sama dari biaya historis dikurang setiap tahunnya, selama umur penggunaan harta itu (Lipsey et al, 1990).

b) Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Usaha Empal Gentong

Proses produksi merupakan peristiwa yang terdiri dari beberapa proses mulai dari persiapan sampai penyelesaian, khususnya dalam produksi Empal Gentong.

Usaha Empal Gentong sudah melakukan perhitungan harga pokok produksi, namun perhitungan yang telah dilakukan perusahaan selama ini masih menggunakan metode yang sederhana dan belum merinci seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Biaya-biaya yang diperhitungkan dalam penetapan harga pokok produksi meliputi biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung, dan biaya-biaya lainnya yang merupakan satu-satunya biaya overhead pabrik yang dihitung oleh perusahaan. Perhitungan biaya overhead pabrik oleh perusahaan biasanya tidak dihitung secara rinci melainkan beberapa biaya dihitung berdasarkan biaya yang diestimasi atau diperkirakan oleh perusahaan. Dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi Empal Gentong perusahaan hanya membebaskan biaya bahan baku yaitu daging dan jeroan sapi, beras, biaya bumbu, biaya tenaga kerja, dan biaya penggunaan gas LPG 3 kg. Harga jual ditetapkan oleh usaha Empal Gentong setelah memperhitungkan harga pokok produksi yang dikeluarkan ditambah dengan keuntungan yang ingin diperoleh dari usaha tersebut. Untuk lebih jelas memahami mengenai perhitungan harga pokok produksi dengan metode perusahaan dapat dilihat pada table 4.10 di bawah ini.

Tabel 4.10 Harga Kebutuhan Bahan Baku dan Sarana Penunjang Empal Gentong (Rp./satuan) (Per Periode Satu bulan).

No.	Bahan Baku	Berat	Harga (Rp.)	Total Bahan Baku (Rp.)
1.	Daging	2.850 Kg	120.000	342.000.000
2.	Babat	450 Kg	35.000	15.750.000
3.	Usus	450 Kg	30.000	13.500.000
4.	Kemiri	75 Kg	30.000	2.250.000
5.	Bawang Merah	180 Kg	20.000	3.600.000
6.	Bawang Putih	180 Kg	40.000	7.200.000
7.	Jahe	30 Kg	15.000	450.000
8.	Laos	45 Kg	10.000	450.000
9.	Ketumbar	15 Kg	40.000	600.000
10.	Kunyit	150 Kg	12.000	1.800.000
11.	Mecin	30.000 Gram	32	960.000
12.	Gula	30 Kg	16.000	480.000
13.	Masako	30.000 Gram	40	1.200.000

14.	Kucah	90 Kg	15.000	1.350.000
15.	Daun Bawang	30 Kg	20.000	600.000
16.	Cabe Bubuk	30 Kg	60.000	1.800.000
17.	Salam	300 Lembar	200	60.000
18.	Sereh	300 Batang	500	150.000
19.	Kayu Manis	300 Batang	500	150.000
20.	Santan	1.500 Pc	10.000	15.000.000
21.	Kayu Bakar	1.050 Kg	1.000	1.050.000
22.	Gas	150 Buah(2kg)	19.000	2.850.000
23.	Beras	3.750 Kg	9.000	33.750.000
24.	Tenaga Kerja	44 Org	50.000	62.400.000
	Total			447.000.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Sedangkan untuk biaya tenaga kerja langsung ada beberapa bagian dan tugasnya masing-masing. Bagian Pelayan/bersih-bersih Rp. 45.000, bagian Kasir Rp. 50.000, bagian Koki Rp. 50.000, bagian Leader Rp. 100.000. Untuk lebih jelas memahami mengenai perhitungan Biaya Tenaga Kerja dengan metode perusahaan dapat dilihat pada tabel 4.11 berikut.

Tabel 4.11. Total Biaya Tenaga Kerja Usaha Empal Gentong (Per Periode per bulan)

No.	Karyawan	Jumlah	Gaji Per hari (Rp.)	Total (Rp.)
1.	Pelayan/bersih-bersih	34	45.000	45.900.000
2.	Kasir	2	50.000	3.000.000
3.	Koki	7	50.000	10.500.000
4.	Leader	1	100.000	3.000.000
	Total	44	245.000	62.400.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

c. Perhitungan Harga Pokok Produksi Empal Gentong Dengan Metode Full Costing

Untuk memproduksi Empal Gentong dibutuhkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overheadpabrik.

1) Biaya Bahan Baku

Biaya Bahan Baku yang digunakan untuk membuat Empal Gentong adalah daging jeroan sapi, bawang merah, bawang putih, kunyit, masako, mecin, daun bawang, kucai, kayu manis, sereh, dan santan . Untuk menghitung biaya produksi Empal Gentong digunakan dengan data produksi selama satu bulan. Pada produksi Empal Gentong Hj. Apud biaya daging sapi yang digunakan dalam proses produksi adalah Rp 4.125.000. Bumbu yang digunakan pada produksi Empal Gentong agar Empal Gentong yang dihasilkan memiliki rasa yang khas dan menggugah selera. Untuk perhitungan biaya bahan baku yang diperlukan setiap produksi Empal Gentong dapat dilihat pada Tabel 4.12 dibawah ini.

Tabel 4.12 Pengeluaran Biaya Bahan Baku Empal Gentong Hj. Apud selama satu bulan.

No.	Bahan Baku	Biaya Per Minggu (Rp.)	Biaya Per Bulan (Rp.)
1.	Daging	85.500.000	342.000.000
2.	Babat	3.937.500	15.750.000
3.	Usus	3.375.000	13.500.000
4.	Kemiri	562.500	2.250.000
5.	Bawang Merah	900.000	3.600.000
6.	Bawang Putih	1.800.000	7.200.000
7.	Jahe	112.500	450.000
8.	Laos	112.500	450.000
9.	Ketumbar	150.000	600.000

10.	Kunyit	450.000	1.800.000
11.	Mecin	240.000	960.000
12.	Gula	120.000	480.000
13.	Masako	300.000	1.200.000
14.	Kucah	337.500	1.350.000
15.	Daun Bawang	150.000	600.000
16.	Cabe Bubuk	450.000	1.800.000
17.	Salam	15.000	60.000
18.	Sereh	37.500	150.000
19.	Kayu Manis	37.500	150.000
20.	Santan	3.750.000	15.000.000
21.	Kayu Bakar	262.500	1.050.000
22.	Gas	712.500	2.850.000
23.	Beras	8.437.500	33.750.000
	Jumlah	111.745.000	447.000.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.

Berdasarkan lampiran 5 dapat di lihat total biaya yang dikeluarkan selama satu bulan untuk Empal Gentong adalah Rp. 447.000.000 dengan jumlah produksi sebanyak 31.428 porsi dalam satu bulan.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Tenaga kerja terbagi menjadi dua yaitu tenaga kerja langsung dan tenaga kerja tidak langsung. Tenaga kerja tidak langsung yaitu tenaga kerja yang tidak langsung terlibat dalam proses produksi sedangkan tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang langsung terlibat dalam proses produksi. Pada usaha Empal Gentong Hj. Apud tenaga kerja yang digunakan hanya tenaga kerja langsung yaitu meliputi pekerja bagian Pelayan/bersih-bersih, kasir, koki, dan leader. Besarnya pengeluaran biaya untuk tenaga kerja langsung selama satu bulan yaitu Rp.58.240.000. Penggunaan biaya tenaga kerja langsung selama bulan dapat dilihat pada Tabel 4.13 sebagai berikut :

Tabel 4.13 Biaya Tenaga Kerja Langsung Empal Gentong

No.	Keterangan	Jumlah pekerja	Biaya Per Minggu (Rp.)	Biaya Per Bulan (Rp.)
1.	Pelayan/bersih-Bersih	34	10.710.000	42.840.000
2.	Kasir	2	700.000	2.800.000
3.	Koki	7	2.450.000	9.800.000
4.	Leader	1	700.000	2.800.000
	Jumlah		15.600.000	62.400.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.

Dari Lampiran 6 diatas dapat dilihat bahwa biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan selama satu bulan sebanyak Rp. 62.400.000. Ada perbedaan biaya pada masing-masing bagian. Pada bagian pelayan/bersih-bersih gaji yang didapatkan Rp.45.000 per orang, bagian kasir Rp.100.000 per orang, koki Rp.50.000 per orang, bagian leader Rp.100.000 per orang.

3) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya yang mempengaruhi proses produksi secara tidak langsung. Biaya inilah yang sering kali tidak dihitung secara rinci oleh perusahaan dalam menghitung harga pokok produksinya. Biaya overhead pabrik yang digunakan pada usaha Empal Gentong sebagai berikut:

4) Biaya Overhead Pabrik Variabel.

Biaya overhead pabrik variabel merupakan biaya overhead pabrik yang jumlahnya terpengaruh dengan perubahan tingkat produksi volume kegiatan dimana perubahannya sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Salah satu dari biaya overhead pabrik adalah biaya bahan penolong. Bahan penolong adalah bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relatif kecil dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut. Pada usaha Empal Gentong, bahan penolong yang digunakan dalam proses produksi Empal Gentong adalah :

Tabel 4.14. Biaya Penggunaan Bahan Penolong Empal Gentong (selama satu bulan) sebagai berikut:

No.	Keterangan	Total Biaya (Rp.)
1.	Gas LPG	3.300.000
2.	Plastik	4.840.000

3.	Biaya Listrik	1.500.000
	Jumlah	9.640.000

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.*

Pada table 4.14 diatas, Gas LPG digunakan untuk proses memasak Empal Gentong. Biaya yang digunakan usaha Empal Gentong untuk membeli gas LPG 3 kg selama satu bulan sebanyak Rp. 3.300.000, Plastik digunakan untuk membungkus Empal Gentong, Biaya yang digunakan untuk usaha Empal Gentong untuk membeli plastik selama satu bulan Rp. 4.840.000, Biaya Listrik digunakan untuk memberikan penerangan pada saat proses penjualan berlangsung, Biaya listrik yang dikeluarkan usaha Empal Gentong pada satu bulan adalah Rp.1.500.000. Total Pengeluaran untuk Biaya Overhead Pabrik adalah Rp.9.640.000.

b) Biaya Overhead Pabrik Tetap

Biaya overhead pabrik tetap adalah biaya overhead pabrik yang sampai tingkat tertentu jumlahnya konstan, tidak terpengaruh oleh adanya perubahan tingkat produksi. Salah satu biaya overhead pabrik tetap adalah biaya penyusutan peralatan. Penggunaan peralatan menyebabkan penyusutan nilai dari peralatan yang digunakan tersebut. Penyusutan yang terjadi menyebabkan menurunnya atau berkurangnya nilai peralatan. Untuk menghitung nilai penyusutan peralatan yang digunakan oleh usaha Empal Gentong selama satu bulan digunakan dengan metode umur ekonomis atau disebut dengan metode garis lurus. Perhitungan dengan metode garis lurus dilakukan dengan cara :

Beban Penyusutan = Ekonomis Umur Sisa Nilai - Perolehan Harga

Tabel 4.15 Beban Penyusutan peralatan per tahun usaha Empal

Gentong Hj.Apud

No.	Keterangan	Jumlah (Unit)	Harga Beli (Rp.)	Beban Penyusutan (Rp.)	Umur Ekonomis (Tahun)
1.	Gerobak	1	4.000.000	66.667	5
2.	Gentong	1	75.000	6.250	1
3.	Meja	40	16.000.000	333.333	4
4.	Kursi	100	24.000.000	1.000.000	2
5.	Panci (sedeng)	7	385.000	32.083	1
6.	Kompor	3	1.275.000	21.250	5
7.	Spatula	3	90.000	7.500	1
8.	Sendok	540	1.350.000	37.500	3
9.	Garpu	480	1.080.000	30.000	3
10.	Pisau	5	275.000	11,458	2
11.	Gelas	546	1.650.000	68.750	2

12.	Piring	546	2.337.000	97.375	2
13.	Mangkok	546	2.398.500	99.938	2
14.	Ember	10	210.000	8.750	2
15.	Dangdang	3	525.000	8.750	5
16.	Teko	4	300.000	8.333	3
17.	Peresan Santan	3	45.000	3.750	1
18.	Dispenser	2	492.000	8.200	5
19.	Magicom	3	3.000.000	50.000	5
20.	Kulkas	3	4.275.000	71.250	5
	Jumlah	2,846	63.762.500	5.721.138	58

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2

Tabel 4.16. Beban Penyusutan peralatan Empal Gentong Hj. Apud

Keterangan	Penyusutan Per Tahun (Rp.)	Penyusutan Per Bulan (Rp.)
Penyusutan Peralatan	5.721.138	476.761
Jumlah		476.761

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.*

Berdasarkan Lampiran 8 dan Lampiran 9 diketahui bahwa beban penyusutan peralatan selama satu tahun adalah Rp. 5.721.138. Jadi penyusutan peralatan per bulan adalah Rp.476.761. Selama satu bulan usaha Empal Gentong Hj. Apud mengeluarkan biaya penyusutan sebesar Rp. 476.761. Jadi total biaya overheadpabrik yang digunakan adalah jumlah dari biaya overhead pabrik tetap dan biaya overhead pabrik variabel. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4.17. Biaya Overhead Pabrik Empal Gentong Hj.Apud:

Keterangan	Total Biaya
Biaya Overhead Pabrik Variabel	9.640.000
Biaya Overhead Pabrik Tetap	476.761
Jumlah	10.116.761

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.*

Setelah diketahui biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik maka dapat dilakukan perhitungan harga pokok produksi per porsi Empal

72

Gentong. Proses perhitungan harga pokok produksi dengan metode full costing dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel 4- 18. Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing Empal Gentong Hj Apud selama satu bulan:

Keterangan	Total Biaya (Rp.)
Biaya Bahan Baku Langsung	447.000.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	62.400.000
Biaya Overhead Pabrik	10.116.761
Jumlah total	519.516.761
Jumlah Produksi	31.428
Biaya Per porsi Empal Gentong	35.000

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

d) Perhitungan Harga Jual

Dalam menentukan harga jual Empal Gentong, metode yang digunakan adalah metode penentuan harga jual normal (normal pricing) seringkali disebut dengan istilah cost-plus pricing, karena kebijakan perusahaan menginginkan laba sebesar 30%, agar harga jual tidak terlalu tinggi dan dapat bersaing di pasaran. Perhitungan Harga Jual:

Biaya produksi	Rp 447.000.000
Laba yang diinginkan 30%	Rp 134.100.000
Jumlah	Rp 581.100.000

Jumlah produksi perbulan sebanyak 31.428 porsi. Harga jual per porsi adalah Rp. 581.100.000 : 31.428 = Rp 18.489,8 Dibulatkan menjadi Rp. 19.000. Jadi harga jual Empal Gentong pada usaha Empal Gentong dengan laba 30% dari total biaya adalah Rp.19.000.

Sedangkan harga jual jika dihitung dari hasil perhitungan biaya dengan metode full costing adalah sebagai berikut : Perhitungan Harga Jual:

Biaya produksi	Rp 515.356.761
Laba yang diinginkan 30%	Rp 154.607.028
Jumlah	Rp 669.963.789

Jumlah produksi perbulan sebanyak 31.428 porsi. Harga jual per porsi adalah Rp. 669.963.789 : 31.428 = Rp 21.317,4 Dibulatkan menjadi Rp. 21.500. Jadi harga jual Empal Gentong pada usaha Empal Gentong dengan perhitungan biaya produksi metode full costing dan laba 30% dari total biaya adalah Rp. 21.500. Maka dapat diketahui bahwa harga jual yang didapat dari perhitungan semua biaya produksi metode perusahaan lebih kecil dibanding dengan harga jual yang didapat dari perhitungan semua biaya produksi metode full costing. Selisih harga jual dari harga pokok

produksi metode full costing adalah Rp 2.500. lebih besar dibandingkan dengan metode perusahaan.

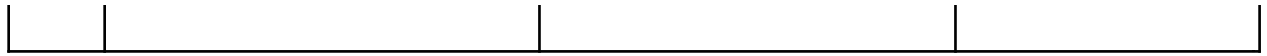
e) Laporan Pendapatan Empal Gentong Hj. Apud Cirebon

Besarnya pendapatan dihitung per periode produksi selama satu minggu sampai dengan satu tahun dan dihasilkan empal gentong siap jual dari responden sebanyak 7.857 porsi per minggu. Besarnya biaya yang dikeluarkan oleh responden untuk membeli bahan baku dan sarana

penunjang. Demikian perhitungan perusahaan untuk mendapatkan laba dalam proses produksi selama satu minggu secara lengkap disajikan dan ringkasannya pada Tabel 4-19 dibawah ini:

Tabel 4-19. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong (per periode satu minggu).

No.	Keterangan	Jumlah		Total Biaya Produksi
1.	Biaya Tetap (a)	1.334.932		(a+b+c)
2.	Biaya Variabel:		(b+c)	119.951.932
	Sarana Produksi (b)	104.057.000	118.617.000	
	Tenaga Kerja (c)	14.560.000		
3.	Penerimaan :		(d x e)	
	Jumlah Produksi (d)	7.857 porsi	274.995.000	
	Daging	5.967	149.175.000	
	Campur	936	21.528.000	
	Jeroan	954	19.080.000	
	Harga Jual (Rp/bungkus) (e)	35.000		
4.	Pendapatan	(d x e) – (a+b+c)		
		155.043.068		
5.	RC/RATIO	(d x e) / (a+b+c)		
		2,29		
6.	BEP Harga	(a+b+c) / d		
		15.226,8		



7.	B/C RATIO	0,95	
8.	Pajak (10%)	15.504.306	

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Empal Gentong Hj.Apud

Laporan Laba Rugi

Periode Satu Minggu

Pendapatan

Penjualan Bersih	Rp 274.995.000	
Harga Pokok Penjualan	(Rp 119.951.932)	
Laba Kotor	<hr/>	Rp 155.043.068

Beban

Beban Penjualan	Rp 2.035.000	
Beban Listrik	Rp 375.000	
Total Beban	<hr/>	(Rp 2.410.000)
Laba Sebelum Pajak		Rp 152.633.068
Pajak		(Rp 15.504.306)
Laba Bersih		Rp 137.128.762

Data pada Lampiran 12 dan dijelaskan pada Laporan Laba Rugi diatas menunjukkan bahwa empal gentong selama satu minggu akan di peroleh penerimaan Rp. 274.995.000,- per

minggu dan menerima 7.857 porsi. Dan beban untuk biaya harga pokok penjualan sebesar Rp.

119.951.932, maka pendapatan bersih atau laba yang didapat adalah Rp. 137.128.762. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil.

Tabel 4.20. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2014 (per periode satu tahun).

No.	Keterangan	Jumlah		Total Biaya Produksi
1.	Biaya Tetap (a)	69.416.464		(a+b+c)
2.	Biaya Variabel:	(b+c)		6.237.500.464
	Sarana Produksi (b)	5.410.964.000	6.168.084.000	
	Tenaga Kerja (c)	757.120.000		
3.	Penerimaan :	(d x e)		
	Jumlah Produksi (d)	408.564 porsi	14.299.740.000	
	Daging	310.284	7.757.100.000	
	Campur	48.672	1.119.456.000	
	Jeroan	49.608	992.160.000	
	Harga Jual (Rp/bungkus) (e)	35.000		
4.	Pendapatan	(d x e) – (a+b+c)		

		8.062.239.536
5. RC/RATIO		(d x e) / (a+b+c)
		2,29
6. BEP Harga		(a+b+c) / d
		15.226,8
7. B/C RATIO		1,29
8. Pajak (10%)		806.223.953

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020

Empal Gentong Hj. Apud
Laporan Laba Rugi
Periode Tahun 2014

Pendapatan

Penjualan Bersih	Rp 14.299.740.000	
Harga Pokok Penjualan	(Rp 6.237.500.464)	
Laba Kotor		Rp 8.062.239.536

Beban

Beban Penjualan	Rp 97.680.000	
Beban Listrik	Rp 18.000.000	
Total Beban		(Rp 79.680.000)
Laba Sebelum Pajak		Rp 7.982.559.536

Pajak (Rp 806.223.953)

Laba Bersih **Rp 7.176.335.583**

Data pada Lampiran 13 dan dijelaskan pada Laporan Laba Rugi diatas menunjukkan bahwa empal gentong tahun 2014 selama (per periode satu tahun) akan di peroleh penerimaan Rp.14.299.740.000 dan menerima 408.564 porsi Dan beban untuk biaya harga pokok penjualan sebesar Rp.6.237.500.464, maka pendapatan bersih atau laba yang didapat adalah Rp.7.176.335.583. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil.

Tabel 4.21. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2015 (per periode satu tahun).

No.	Keterangan	Jumlah		Total Biaya Produksi
1.	Biaya Tetap (a)	69.366.881		(a+b+c)
2.	Biaya Variabel:		(b+c)	6.360.812.561
	Sarana Produksi (b)	5.519.183.280	6.291.445.680	
	Tenaga Kerja (c)	772.262.400		
3.	Penerimaan :		(d x e)	
	Jumlah Produksi (d)	416.735 porsi	14.585.725.000	
	Daging	316.489	7.912.225.000	
	Campur	49.645	1.141.835.000	

Jeroan	50.601	1.012.020.000
Harga Jual (Rp/bungkus) (e)	35.000	
4. Pendapatan		(d x e) – (a+b+c) 8.224.912.439
5. RC/RATIO		(d x e) / (a+b+c) 2,29
6. BEP Harga		(a+b+c) / d 15.263,4
7. B/C RATIO		1,29
8. Pajak (10%)		822.491.243
<i>Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020</i>		

Empal Gentong Hj.Apud

Laporan Laba Rugi

Periode Tahun 2015

Pendapatan

██████████		
Penjualan Bersih		Rp 14.585.725.000
Harga Pokok Penjualan		(Rp 6.360.812.561)
Laba Kotor		Rp 8.224.912.439

Beban

██████████		
Beban Penjualan		Rp 97.680.000
Beban Listrik		Rp 18.000.000
Total Beban		(Rp 79.680.000)
Laba Sebelum Pajak		██████████ Rp 8.145.232.439
Pajak		(Rp 822.491.243)
Laba Bersih		Rp 7.322.741.196

Data pada Lampiran 14 dan dijelaskan pada Laporan Laba Rugi diatas menunjukkan bahwa empal gentong tahun 2015 selama (per periode satu tahun) akan di peroleh penerimaan Rp.

14.585.725.000 dan menerima pemasukan 416.735 porsi,- Dan beban untuk biaya harga pokok penjualan sebesar Rp. 6.360.812.561, maka pendapatan bersih atau laba yang didapat adalah Rp.7.322.741.196. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan

total yang diterima oleh produsen semakin kecil. Dan sesuai penelitian penerimaan Empal Gentong Hj. Apud dari tahun ke tahun semakin meningkat pendapatannya.

Tabel 4.22. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2016 (per periode satu tahun).

No.	Keterangan	Jumlah		Total Biaya Produksi
1.	Biaya Tetap (a)	68.080.610		(a+b+c)
2.	Biaya Variabel:		(b+c)	6.611.184.117
	Sarana Produksi (b)	5.739.950.611	6.543.103.507	
	Tenaga Kerja (c)	803.152.896		
3.	Penerimaan :		(d x e)	
	Jumlah Produksi (d)	433.404 porsi	15.169.140.000	
	Daging	329.148	8.228.700.000	
	Campur	51.630	1.187.490.000	
	Jeroan	52.625	1.052.500.000	
	Harga Jual (Rp/bungkus) (e)	35.000		
4.	Pendapatan	(d x e) – (a+b+c)		
		8.557.955.883		
5.	RC/RATIO	(d x e) / (a+b+c)		
		2,29		
6.	BEP Harga	(a+b+c) / d		

		15.254,1	
7.	B/C RATIO	1,29	
8.	Pajak (10%)	855.795.588	

Sumber : *Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, 2020.*

Empal Gentong Hj. Apud

Laporan Laba Rugi

Periode Tahun 2016

Pendapatan

Penjualan Bersih	Rp 15.169.140.000	
Harga Pokok Penjualan	(Rp 6.611.184.117)	
Laba Kotor	<hr/>	Rp 8.557.955.883

Beban

Beban Penjualan	Rp 97.680.000	
Beban Listrik	Rp 18.000.000	
Total Beban	<hr/>	(Rp 79.680.000)
Laba Sebelum Pajak		Rp 8.478.275.883
Pajak		(Rp 855.795.588)
Laba Bersih		Rp 7.622.480.295

Data pada Lampiran 15 dan dijelaskan pada Laporan Laba Rugi diatas menunjukkan bahwa empal gentong tahun 2016 selama (per periode satu tahun) akan di peroleh penerimaan

Rp.15.169.140.000,- Dan beban untuk biaya harga pokok penjualan sebesar Rp. 6.611.184.117, maka pendapatan bersih atau laba yang didapat adalah Rp. 7.622.480.295. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil. Dan sesuai penelitian penerimaan Empal Gentong Hj. Apud dari tahun ke tahun semakin meningkat pendapatannya.

Tabel 4.23. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2017 (per periode satu tahun).

No.	Keterangan	Jumlah		Total Biaya Produksi
1.	Biaya Tetap (a)	68.004.777		(a+b+c)
2.	Biaya Variabel:		(b+c)	6.938.263.458
	Sarana Produksi (b)	6.026.948.141	6.870.258.681	
	Tenaga Kerja (c)	843.310.540		
3.	Penerimaan :		(d x e)	
	Jumlah Produksi (d)	455.074 porsi	15.927.597.000	
	Daging	345.605	8.640.125.000	
	Campur	54.211	1.246.853.000	
	Jeroan	55.256	1.105.125.000	
	Harga Jual (Rp/bungkus) (e)	35.000		
4.	Pendapatan	(d x e) – (a+b+c)		

		8.989.333.542
5. RC/RATIO		(d x e) / (a+b+c)
		2,29
6. BEP Harga		(a+b+c) / d
		15.246,4
7. B/C RATIO		1,29
8. Pajak (10%)		898.933.354

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Empal Gentong Hj. Apud

Laporan Laba Rugi

Periode Tahun 2017

Pendapatan

Penjualan Bersih	Rp 15.927.597.000	
Harga Pokok Penjualan	(Rp 6.938.263.458)	
Laba Kotor	Rp 8.989.333.542	

Beban

Beban Penjualan	Rp 97.700.000	
Beban Listrik	Rp 18.000.000	
Total Beban	(Rp 79.700.000)	

Laba Sebelum Pajak **Rp 8.909.633.542**

Pajak **(Rp 898.933.354)**

Laba Bersih

Rp 8.010.700.188

Data pada Lampiran 16 dan dijelaskan pada Laporan Laba Rugi diatas menunjukkan bahwa empal gentong tahun 2017 selama (per periode satu tahun) akan di peroleh penerimaan Rp.15.927.597.000 dan menerima 455.074 porsi,- Dan beban untuk biaya harga pokok penjualan sebesar Rp. 6.938.263.458, maka pendapatan bersih atau laba yang didapat adalah Rp.

8.010.700.188. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil. Dan sesuai penelitian penerimaan Empal Gentong Hj. Apud dari tahun ke tahun semakin meningkat pendapatannya.

Tabel 4.24. Total Pendapatan dan Kelayakan Usaha Empal Gentong Tahun 2018 (per periode satu tahun).

No.	Keterangan	Jumlah		Total Biaya Produksi
1.	Biaya Tetap (a)	68.004.777		(a+b+c)
2.	Biaya Variabel:	(b+c)		7.419.181.564
	Sarana Produksi (b)	6.448.834.510	7.351.176.787	
	Tenaga Kerja (c)	902.342.277		
3.	Penerimaan :	(d x e)		
	Jumlah Produksi (d)	486.929 porsi	17.042.515.000	
	Daging	369.797	9.244.933.750	
	Campur	58.005	1.334.132.710	
	Jeroan	59.123	1.182.478.400	

Harga Jual (Rp/bungkus) (e) 35.000		
4. Pendapatan		(d x e) – (a+b+c) 9.623.333.436
5. RC/RATIO		(d x e) / (a+b+c) 2,29
6. BEP Harga		(a+b+c) / d 15.236,6
7. B/C RATIO		1,29
8. Pajak (10%)		962.333.343

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Empal Gentong Hj. Apud

Laporan Laba Rugi

Periode Tahun 2018

Pendapatan

Penjualan Bersih	Rp 17.042.515.000
Harga Pokok Penjualan	(Rp 7.419.181.564)
Laba Kotor	Rp 9.623.333.436

Beban

Beban Penjualan	Rp 97.800.000
Beban Listrik	Rp 18.000.000

Total Beban	(Rp 79.800.000)
Laba Sebelum Pajak	Rp 9.543.533.436
Pajak	(Rp 962.333.343)
Laba Bersih	Rp 8.581.200.093

Data pada Lampiran 17 dan dijelaskan pada Laporan Laba Rugi diatas menunjukkan bahwa empal gentong tahun 2018 selama (per periode satu tahun) akan di peroleh penerimaan Rp.17.042.515.000 dan menerima 486.929 porsi,- Dan beban untuk biaya harga pokok penjualan sebesar Rp.7.419.181.564, maka pendapatan bersih atau laba yang didapat adalah Rp.

8.581.200.093. Hal ini sesuai dengan apa yang dikemukakan oleh Soedjarwanto dan Riswan, (1994) bahwa semakin banyak jumlah produk yang dihasilkan maupun semakin tinggi harga per unit produk yang bersangkutan, maka penerimaan total yang diterima produsen akan semakin besar. Sebaliknya jika produk yang dihasilkan sedikit dan harganya rendah maka penerimaan total yang diterima oleh produsen semakin kecil. Dan sesuai penelitian penerimaan Empal Gentong Hj. Apud dari tahun ke tahun semakin meningkat pendapatannya

Tabel 4.25.. Perkembangan Laba pada usaha Empal Gentong Hj Apud tahun 2014-2018.

Tahun	Laba Perusahaan (Rp.)	Perkembangan (%)
2014	7.174.335.583	
2015	7.322.741.196	2,06
2016	7.622.480.295	4,09
2017	8.010.700.188	5,09
2018	8.581.200.093	7,12

Sumber : Empal Gentong Hj. Apud Cirebon,2020.

Berdasarkan Lampiran 8 tersebut nampak bahwa laba perusahaan selama lima periode pada usaha Empal Gentong Hj Apud Cirebon mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Pada tahun 2014 jumlah nominal laba perusahaan Rp7.174.335.583,- sedangkan pada tahun 2015 jumlah laba perusahaan mengalami kenaikan sebesar Rp7.322.741.196 atau (2,06%) sementara pada tahun 2016 laba usaha Empal Gentong Hj Apud naik sebesar Rp7.622.480.295 atau persentase perkembangannya sebesar (4,09%). Ditahun 2017 jumlah laba perusahaan sebesar Rp8.010.700.188 atau perkembangannya mengalami kenaikan sebesar (5,09%). Dan pada tahun 2018 laba usaha Empal Gentong Hj. Apud naik sebesar Rp8.581.200.093 atau persentase perkembangannya sebesar (7,12%).

Laporan Rugi Laba adalah merupakan laporan akuntansi utama, atau bagian dari laporan keuangan suatu perusahaan yang dihasilkan pada suatu periode akuntansi yang menjabarkan unsur-unsur pendapatan dan beban perusahaan sehingga menghasilkan suatu laba (atau rugi) bersih.

C. Analisis Data

Tabel 4.26

Perbandingan Nilai Harga Pokok Penjualan, Penjualan dan Laba Periode tahun 2014 - 2018

Tahun	Harga Pokok Penjualan (X1)	Penjualan (X2)	Laba (Y)
2014	6.237.500.464	14.299.740.000	7.174.335.583
2015	6.360.812.561	14.585.725.000	7.322.741.196
2016	6.611.184.117	15.169.140.000	7.622.480.295
2017	6.938.263.458	15.927.597.000	8.010.700.188
2018	7.419.181.564	17.042.515.000	8.581.200.093

Hasil Uji Regresi Sederhana Pengaruh Harga Jual terhadap Pendapatan usaha Empal Gentong Hj. Apud Cirebon.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pendapatan ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Tahun

b. All requested variables entered.

Pada tabel diatas menjelaskan tentang variabel yang dimasukkan atau dibuang dan metode yang digunakan. Dalam hal ini variabel yang dimasukkan adalah variabel Pendapatan sebagai predictor dan metode yang digunakan adalah metode Enter.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,975 ^a	,951	,935	,404	1,434

a. Predictors: (Constant), Pendapatan

b. Dependent Variable: Tahun

Pada tabel diatas menjelaskan besarnya nilai kolerasi/hubungan (R) yaitu sebesar 0,975, Nilai ini dapat diinterpretasikan bahwa hubungan kedua variabel penelitian ada di kategori sangat kuat. Dan dijelaskan presentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang disebut koefisien determinasi yang merupakan hasil dari penguadratan R. Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (R²) sebesar 0,951, yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (Pendapatan) terhadap variabel terikat (Tahun) adalah sebesar 95,1%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel yang lain.

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9,509	1	9,509	58,135	,005 ^b
	Residual	,491	3	,164		
	Total	10,000	4			

--	--	--	--	--	--

a. Dependent Variable: Tahun

b. Predictors: (Constant), Pendapatan

Pada tabel diatas ini menjelaskan apakah pengaruh yang nyata (signifikan) Variabel Pendapatan

c) terhadap Variabel Tahun (Y). Dari output tersebut terlihat bahwa F hitung = 0,005 dengan tingkat singnifikan / Probabilitas $0,000 < 0,05$, dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1994,735	2,795		713,702	,000
Pendapatan	2,447E-9	,000	,975	7,625	,005

a. Dependent Variable: Tahun

Pada tabel Coefficient, pada kolom B Constant (a) adalah 1994,735 sedangkan Pendapatan (b) adalah -2,447, sehingga persamaan regresinya dapat ditulis:

$$Y = a + bX$$

$$Y = 19.0 - 2,447X$$

Jadi, dari hasil perhitungan diatas maka persamaan menjadi $Y = 1994,735 - 2,447X$, artinya dari nilai tersebut bahwa apabila pendapatan naik sebesar 1% maka tahun perusahaan turun sebesar 1994,735, dan apabila pendapatan turun sebesar 1% maka tahun perusahaan naik sebesar 1994,735. Artinya dari nilai tersebut maka dapat disimpulkan bahwa apabila pendapatan naik atau menurun, maka jumlah tahun perusahaan akan menurun pada usaha Empal Gentong Hj Apud Cirebon, demikian pula sebaliknya.

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2014,46	2018,28	2016,00	1,542	5
Residual	-,460	,327	,000	,350	5
Std. Predicted Value	-,999	1,479	,000	1,000	5
Std. Residual	-1,138	,808	,000	,866	5

a. Dependent Variable: Tahun

Tabel IV. 9

Hasil Uji Regresi Sederhana Pengaruh Biaya Produksi terhadap Pendapatan usaha Empal Gentong Hj. Apud Cirebon

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pendapatan ^b		Enter

a. Dependent Variable: Tahun

b. Tolerance = ,000 limit reached

Pada tabel diatas menjelaskan tentang variabel yang dimasukkan atau dibuang dan metode yang digunakan. Dalam hal ini variabel yang dimasukkan adalah Variabel Pendapatan sebagai predictor dan metode yang digunakan adalah metode Enter.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,975 ^a	,951	,935	,404	1,434

a. Predictors: (Constant), Pendapatan

b. Dependent Variable: Tahun

Pada tabel diatas menjelaskan besarnya nilai kolerasi/hubungan (R) yaitu sebesar 0,975, Nilai ini dapat diinterpretasikan bahwa hubungan kedua variabel penelitian ada di kategori sangat kuat. Dan dijelaskan presentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang disebut koefisien determinasi yang merupakan hasil dari penguadratan R. Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (R²) sebesar 0,951, yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (Pendapatan) terhadap variabel terikat (Tahun) adalah sebesar 95,1%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel yang lain.

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9,509	1	9,509	58,135	,005 ^b
	Residual	,491	3	,164		
	Total	10,000	4			

a. Dependent Variable: Tahun

b. Predictors: (Constant), Pendapatan

Pada tabel diatas ini menjelaskan apakah pengaruh yang nyata (signifikan) Variabel Pendapatan

a. terhadap Variabel Tahun (Y). Dari output tersebut terlihat bahwa F hitung = 0,005 dengan tingkat signifikan / Probabilitas $0,000 < 0,05$, dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi memenuhi kriteria linier.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1994,735	2,795		713,702	,000
	Pendapatan	2,447E-9	,000	,975	7,625	,005

a. Dependent Variable: Tahun

Pada tabel Coefficient, pada kolom B Constant (a) adalah 1994,735 sedangkan nilai Pendapatan

b. adalah 2,447, sehingga persamaan regresinya dapat

ditulis: $Y = a + bX$

$$Y = 1994,735 + 2,447X$$

Jadi, dari hasil perhitungan diatas maka persamaan menjadi $Y = 1994,735 + 2,447X$, artinya dari nilai tersebut bahwa apabila pendapatan naik maka tahun naik dan apabila pendapatan turun maka tahun turun pada usaha Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, demikian pula sebaliknya.

Excluded Variables^a

Model	Beta In	T	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics
					Tolerance
1 biaya produksi	-102,934 ^b	-1,308	,321	-,679	2,135E-6

a. Dependent Variable: Tahun

b. Predictors in the Model: (Constant), Pendapatan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2014,46	2018,28	2016,00	1,542	5
Residual	-,460	,327	,000	,350	5
Std. Predicted Value	-,999	1,479	,000	1,000	5
Std. Residual	-1,138	,808	,000	,866	5

a. Dependent Variable: Tahun

Tabel IV.10

Hasil Uji Regresi Sederhana Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual terhadap Pendapatan usaha Empal Gentong Hj. Apud Cirebon.

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pendapatan ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Tahun

b. Tolerance = ,000 limit reached.

Pada tabel diatas menjelaskan tentang variabel yang dimasukkan atau dibuang dan metode yang digunakan. Dalam hal ini variabel yang dimasukkan adalah variabel Pendapatan sebagai predictor dan metode yang digunakan adalah metode Enter.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.975 ^a	.951	.935	.404	1,434

a. Predictors: (Constant), Pendapatan

b. Dependent Variable: Tahun

Pada tabel diatas menjelaskan besarnya nilai kolerasi/hubungan (R) yaitu sebesar 0,973, Nilai ini dapat diinterpretasikan bahwa hubungan kedua variabel penelitian ada di kategori sangat kuat. Dan dijelaskan presentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang disebut koefisien determinasi yang merupakan hasil dari penguadratan R. Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (R²) sebesar 0,951, yang mengandung pengertian bahwa pengaruh variabel bebas (Biaya Produksi dan Harga Jual) terhadap variabel terikat (Pendapatan) adalah sebesar 95,1%, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel yang lain.

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	9,509	1	9,509	58,135	,005 ^b
	Residual	,491	3	,164		
	Total	10,000	4			

a. Dependent Variable: Tahun

b. Predictors: (Constant), Pendapatan

Pada tabel diatas ini menjelaskan apakah pengaruh yang nyata (signifikan) Variabel Pendapatan b terhadap Variabel Tahun (Y). Dari output tersebut terlihat bahwa F hitung = 0,005 dengan tingkat signifikan / Probabilitas $0,000 < 0,05$, dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1994,735	2,795		713,702	,000
Pendapatan	2,447E-9	,000	,975	7,625	,005

a. Dependent Variable: Tahun

Pada tabel Coefficient, pada kolom B Constant (a) adalah 1994,735 sedangkan nilai Pendapatan b) adalah 2,447 sehingga persamaan regresinya dapat

ditulis: $Y = a + bX$

$$Y = 1994,735 - 2,447X$$

Jadi, dari hasil perhitungan diatas maka persamaan menjadi $Y = 1994,735 - 2,447X$, artinya dari nilai tersebut bahwa apabila pendapatan naik maka tahun turun dan apabila pendapatan turun maka tahun naik pada usaha Empal Gentong Hj. Apud Cirebon, demikian pula sebaliknya.

Excluded Variables^a

Model	Beta In	T	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics	
					Tolerance	
1	biaya produksi	-102,934 ^b	-1,308	,321	-,679	2,135E-6

a. Dependent Variable: Tahun

b. Predictors in the Model: (Constant), Pendapatan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2014,46	2018,28	2016,00	1,542	5
Residual	-,460	,327	,000	,350	5
Std. Predicted Value	-,999	1,479	,000	1,000	5
Std. Residual	-1,138	,808	,000	,866	5

a. Dependent Variable: Tahun

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS diperoleh F hitung sebesar 0,005 Dengan nilai signifikansi / Probabilitas karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan harga pokok penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi memenuhi kriteria linier.

- b. Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS diperoleh F hitung sebesar 0,005 dengan nilai signifikan / Probabilitas karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.

- c. Berdasarkan hasil pengujian dengan menggunakan program SPSS diperoleh F hitung sebesar 0,005 Dengan nilai signifikan / Probabilitas karena nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan harga pokok penjualan dan penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada hasil penelitian dan pembahasan maka di ambil kesimpulan sebagai berikut : Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil pengujian diperoleh F hitung dengan nilai signifikansi / Probabilitas karena laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan harga pokok penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi memenuhi kriteria linier.
2. Berdasarkan hasil pengujian diperoleh F hitung dengan nilai signifikansi / Probabilitas karena laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.
3. Berdasarkan hasil pengujian diperoleh F hitung dengan nilai signifikansi / Probabilitas karena laba bersih dapat disimpulkan H_0 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan harga pokok penjualan dan penjualan terhadap laba. Dengan demikian model persamaan regresi berdasarkan data penelitian adalah signifikan atau sangat berpengaruh artinya model regresi linier memenuhi kriteria linier.

B. Saran

Berdasarkan dari pengkajian hasil penelitian maka penulis bermaksud memberikan saran yang mudah-mudahan dapat bermanfaat bagi pihak pengusaha Empal Gentong Hj. Apud, bagi akademik dan bagi peneliti selanjutnya, yaitu sebagai berikut:

- a. Bagi Pihak Pengusaha Empal Gentong Hj. Apud Cirebon
 - i. Membangun kerjasama dalam pemasaran produk empal gentong agar pendapatan pelaku usaha makin meningkat
 - ii. Mengembangkan kualitas dan kuantitas produk empal gentong agar nilai jual bisa ditingkatkan.
 - iii. Berani mengembangkan usaha-usahanya agar produk empal gentong lebih terkenal lebih luas.
- b. Bagi Pihak Akademik
 - i. Agar meningkatkan hubungan kerjasama dengan baik pihak akademik dengan perusahaan yang dijadikan tempat penelitian.
 - ii. Komunikasi dan dukungan akademik diharapkan lebih ditingkatkan karena merupakan langkah awal bagi mahasiswa/i untuk meneliti karir usaha didunia kerja secara nyata, selain itu nama akademik akan lebih dikenal dan diakui sehingga relasi juga akan semakin banyak.
- c. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - i. Peneliti selanjutnya diharapkan untuk mengkaji lebih banyak sumber maupun referensi yang terkait dengan harga pokok penjualan, penentuan harga jual menggunakan cost plus pricing dan laba agar hasil penelitiannya dapat lebih baik dan lebih lengkap lagi.
 - ii. Penelitian selanjutnya diharapkan lebih mempersiapkan diri dalam proses pengambilan dan pengumpulan dan segala sesuatunya sehingga penelitian dapat dilaksanakan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan Zaki, Intermediate Accounting, BPFE Yogyakarta, Edisi – 5, 2010.**
- Bringham and Houston, Financial Management, Frentince Hall International, Fourth Edition, Englewood Cliffs, 2001.**
- Dolgue and Proth, Managemen Accounting, Second Edition, Frentince Hall International, Englewood Cliffs, 2010.**
- Halim dan Supomo, Akuntansi Manajemen, Airlangga Surabaya, 2003**
- Hansen and Moven, Management Accounting, Prentince Hall International, Fourth Edition, 2009.**
- Harnanto, Hadori Yunus, Akuntansi Keuangan Lanjutan, BPFE Yogyakarta, 2003.**
- Horngren T.Charles, Management Accounting, Dryden Press, Hinsdale, Illionis, 1996.**
- Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan, Salemba Empat, 2004.**
- Mulyadi, Akuntansi Manajemen, Edisi 5 Penerbit BPFE Yogyakarta, 2006.**
- Rita, Eni Purwanti, dan Indah Nugrahaeni, Akuntansi Manajemen, Bina Ilmu, 2010.**
- Sartono Agus, Manajemen Keuangan, BPFE Yogyakarta, 2001.**
- Singarimbun Masri, Metode Penelitian Survey, Airlangga Surabaya, 2007.**
- Sugiyono, Metode Penelitian, Airlangga Surabaya, 2015.**
- Suharsini, Metode Penelitian, Bina Ilmu, 2000.**
- Supriyono R.A. Akuntansi Manajemen, BPFE Yogyakarta, 2002.**
- Wijaya, Metodologi Penelitian, PT.Radja Grafindo, 2011.**

