

# ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA RUMAH MAKAN MANGATTA EMPANG POMALAA

Aminah Dina Amir<sup>1</sup>; Arnadi Chairunnas<sup>2</sup>; Surianto Ilham<sup>3</sup>

Universitas Sembilanbelas November Kolaka  
Jln. Pemuda No. 339 Kolaka, Sulawesi Tenggara Telp: +62 (405) 2321132  
E-mail : [aminahdinaamir@gmail.com](mailto:aminahdinaamir@gmail.com) (Koresponding)

**Abstract:** This research aims to analyze the determination of Cost of Goods Sold (COGS) at Mangatta Empang Pomalaa Restaurant. In a climate of intense business competition, especially among Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), the accurate determination of selling prices is a crucial factor for business sustainability and profitability. A common problem faced by business actors is the accuracy of cost calculation underlying product selling price determination. Although a restaurant operationally involves food preparation processes, in the context of this research, Mangatta Empang Restaurant is viewed as a trading entity, focusing on the acquisition and sale of ready-to-serve dishes. Accurate COGS calculation is essential not only as a basis for setting competitive and profitable selling prices but also as a benchmark for operational efficiency and a support for strategic business decision-making. Therefore, this research is expected to provide an in-depth understanding of the COGS calculation methods applied at Mangatta Empang Pomalaa Restaurant and their implications for product selling price determination

**Keywords:** *Cost of Goods Sold; Restaurant; Trading Business; Selling Price*

Pertumbuhan ekonomi di era globalisasi saat ini secara tidak langsung mendorong persaingan bisnis antar pelaku usaha, terutama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Dalam dunia bisnis, persaingan menuntut para pelaku usaha untuk mampu mempertahankan produk yang ditawarkannya guna memonopoli pangsa pasar dengan tujuan mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Tujuan perusahaan akan tercapai apabila melakukan kegiatan penjualan yang tepat sasaran, yaitu bertujuan pada volume penjualan yang optimal untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Salah satu permasalahan krusial yang sering dihadapi oleh pebisnis adalah penentuan harga jual suatu produk. Oleh karena itu, penentuan harga jual harus didasarkan pada perhitungan harga pokok penjualan yang baik dan tepat (Mentari, 2019).

Suatu perusahaan wajib memilih harga jual sedemikian rupa agar dapat memberikan imbalan yang layak untuk usahanya dan menjaga kelangsungan operasional. Untuk memastikan keakuratan perhitungan biaya yang membentuk harga

pokok penjualan, penting untuk mengetahui semua biaya yang terlibat pada proses pengolahan barang dan jasa hingga siap untuk dijual. Hal ini dibutuhkan agar dapat menetapkan harga jual minimal atau batas bawah secara tepat. Langkah yang diambil oleh perusahaan adalah perhitungan harga pokok penjualan, kemudian perusahaan dapat menetapkan harga jual sesuai dengan biaya yang dikenakan.

Banyak pelaku usaha kecil seperti usaha kecil dan menengah (UKM) yang belum memahami dengan baik cara menentukan biaya yang membentuk harga pokok penjualan, padahal biaya tersebut sangat memengaruhi penentuan harga jual. Untuk menentukan harga jual yang memadai, yaitu harga yang setidaknya dapat menutupi biaya yang terkandung dalam harga pokok penjualan, cara yang efektif adalah dengan menghitung harga pokok penjualan. Dengan demikian, perusahaan dapat menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya yang dikeluarkan. Penentuan harga pokok penjualan yang tepat sangat vital karena dapat mengurangi ketidakpastian dalam menentukan harga

jual. Saat menentukan harga pokok suatu produk, harus mempertimbangkan semua biaya yang termasuk di dalamnya dan mengalokasikan semua biaya tersebut dengan tepat untuk mencerminkan hilangnya sumber daya ekonomi yang sebenarnya. Perhitungan harga pokok penjualan yang tidak akurat dapat berdampak buruk bagi suatu perusahaan. Hal ini disebabkan karena harga pokok penjualan tidak hanya menjadi dasar penentuan keuntungan saja, tetapi juga berfungsi sebagai alat untuk mengukur efisiensi operasional dan menjadi dasar peningkatan efisiensi biaya, serta keputusan mengenai pengelolaan perusahaan (Hasyim, 2018). Dengan mengetahui berapa besarnya biaya yang dikeluarkan secara langsung untuk menjual produk, perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan dan mengatur harga jual produk dengan lebih baik. HPP juga dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih cerdas dan akurat.

Rumah Makan Mangatta Empang, yang terletak di Kecamatan Pomalaa tepatnya di Jalan Bypass dengan suasana alam berupa laut dan tambak ikan, merupakan salah satu rumah makan yang menyajikan menu khas lokal di Kabupaten Kolaka. Dalam konteks penelitian ini, Rumah Makan Mangatta Empang dapat dipandang sebagai entitas dagang. Meskipun terdapat proses persiapan dan penyajian hidangan, fokus utama usahanya adalah menjual produk makanan dan minuman yang telah diolah dan siap dikonsumsi langsung oleh pelanggan. Oleh karena itu, perhitungan biaya yang relevan adalah harga pokok penjualan, yang mencakup seluruh biaya perolehan bahan-bahan serta biaya lain yang terkait langsung dalam menjadikan produk (hidangan makanan dan minuman) tersebut siap untuk dijual dan disajikan kepada konsumen.

Salah satu tantangan bagi Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa adalah bersaing dengan usaha sejenis yang telah meraih pangsa pasar. Laba yang optimal menjadi kunci keberlangsungan usaha, sehingga penulis tertarik untuk meneliti perhitungan harga pokok penjualan di Rumah

Makan Mangatta Empang Pomalaa dalam menentukan harga jual produknya secara tepat.

## METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pendekatan ini dipilih karena penelitian bertujuan untuk menggambarkan dan memahami proses penentuan harga pokok penjualan di Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa secara mendalam. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk menguraikan fenomena berdasarkan data lapangan dan mendeskripsikannya secara sistematis, faktual, dan akurat

Menurut Bogdan dan Taylor dalam buku Moleong (2015), metode kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Oleh karena itu, metode ini sesuai digunakan untuk menggali informasi langsung dari pemilik dan karyawan rumah makan terkait praktik penetapan harga pokok.

## HASIL

Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa merupakan sebuah usaha yang bergerak di bidang kuliner dengan fokus pada produksi makanan siap saji. Usaha ini didirikan pada tahun 2021 oleh Hendra Idris.

Pada awalnya, usaha ini diperkenalkan kepada masyarakat melalui berbagai bentuk promosi. Berkat strategi promosi yang efektif, serta dukungan dari tekad, keberanian, dan rasa percaya diri yang kuat dari pendirinya, Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa terus mengalami perkembangan. Usaha ini akhirnya resmi beroperasi di wilayah Pomalaa, Kabupaten Kolaka, dan menjadi salah satu pilihan kuliner yang digemari masyarakat setempat.

Perkembangan usaha ini turut didorong oleh promosi dari mulut ke mulut yang membuat jumlah pelanggan terus meningkat. Seiring waktu, Rumah Makan

Mangatta Empang Pomalaa semakin dikenal luas dan terus berkembang hingga saat ini. Pelanggannya berasal dari berbagai kalangan, baik dari lapisan masyarakat bawah hingga kalangan atas.

Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa beralamat di Jl. By Pass Pomalaa, Kecamatan Pomalaa, Kabupaten Kolaka, Provinsi Sulawesi Tenggara. Lokasinya sangat strategis karena berada di lingkungan permukiman warga, yang memudahkan pemilik usaha dalam memperoleh bahan baku. Selain itu, letaknya yang berada di jalur utama dengan akses transportasi yang memadai mendukung kelancaran kegiatan pemasaran dan operasional usaha.

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan selama penelitian di Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa, peneliti menemukan sejumlah fakta penting yang berkaitan langsung dengan proses penentuan harga pokok penjualan (HPP) dan kebijakan harga jual yang diterapkan oleh pihak usaha. Temuan ini menjadi dasar utama dalam melakukan analisis terhadap kesesuaian antara praktik yang berjalan dengan konsep dan teori akuntansi biaya, khususnya pendekatan full costing.

Pertama, dalam aspek perhitungan harga jual, Rumah Makan Mangatta masih menggunakan pendekatan konvensional yang cenderung sederhana, yakni hanya berlandaskan pada estimasi harga bahan baku utama, seperti lauk (ayam, daging, ikan, dan cumi). Penetapan harga jual dilakukan dengan menambahkan margin laba tertentu berdasarkan intuisi atau kebiasaan pemilik usaha, tanpa memperhitungkan secara menyeluruh komponen biaya produksi lainnya seperti biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya overhead pabrik, serta penyusutan alat produksi. Hal ini menunjukkan bahwa metode yang digunakan lebih bersifat praktis dan tidak didasarkan pada sistem akuntansi biaya yang terstruktur. Kedua, berdasarkan data keuangan bulan Januari 2023, total biaya produksi mencapai Rp172.056.000 yang terdiri dari biaya bahan baku sebesar Rp145.601.000, biaya tenaga

kerja langsung sebesar Rp20.000.000, dan biaya overhead pabrik sebesar Rp6.455.000. Akan tetapi, rumah makan belum secara konsisten melakukan klasifikasi biaya sesuai dengan elemen-elemen yang seharusnya dicakup dalam perhitungan harga pokok produksi, seperti biaya gas, listrik, air, dan penyusutan peralatan dapur.

Ketiga, pencatatan akuntansi di Rumah Makan Mangatta belum menggunakan sistem informasi akuntansi biaya formal. Seluruh data dicatat secara manual dan bersifat deskriptif tanpa penggolongan biaya produksi dan non-produksi secara terpisah. Pencatatan masih mengandalkan catatan harian yang sederhana, sehingga menyulitkan manajemen dalam melakukan evaluasi biaya secara akurat dan berkelanjutan. Akibatnya, penetapan harga jual menjadi kurang akurat, serta tidak mencerminkan biaya sebenarnya yang dikeluarkan dalam proses produksi.

Keempat, analisis peneliti menunjukkan bahwa rata-rata harga pokok per porsi makanan, apabila dihitung menggunakan pendekatan full costing, mencapai Rp37.158. Namun demikian, harga jual yang diterapkan oleh rumah makan bervariasi mulai dari Rp26.000 hingga Rp96.000 per porsi tergantung jenis menu, yang menunjukkan adanya potensi ketidaksesuaian antara harga jual dengan struktur biaya aktual. Ketidaksesuaian ini berisiko terhadap ketepatan perhitungan laba dan efisiensi usaha secara keseluruhan. Temuan-temuan tersebut mengindikasikan adanya kebutuhan mendesak bagi Rumah Makan Mangatta untuk melakukan evaluasi terhadap sistem penetapan harga dan pengelolaan biaya produksinya. Penerapan sistem akuntansi biaya yang lebih sistematis dan penggunaan metode penetapan harga berbasis biaya, seperti full costing atau cost-plus pricing, dapat membantu meningkatkan efisiensi, akurasi, dan daya saing usaha dalam jangka panjang.

## PEMBAHASAN

### Analisis Penentuan Harga Jual menurut Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa

Penentuan harga jual yang tepat merupakan aspek krusial dalam operasional suatu perusahaan, termasuk dalam skala usaha kecil seperti rumah makan. Tanpa penerapan metode penetapan harga yang tepat dan sistematis, perusahaan akan kesulitan mencapai tingkat keuntungan yang diharapkan. Laba maksimal merupakan tujuan utama setiap pelaku usaha, sehingga diperlukan perencanaan harga yang mempertimbangkan berbagai komponen biaya dan margin keuntungan yang rasional. Rumah Makan Mangatta Empang, sebagai usaha kuliner yang menyajikan masakan tradisional, menerapkan proses penentuan harga jual secara sederhana. Pemilik usaha menggunakan pendekatan estimasi terhadap biaya produksi serta menambahkan keuntungan yang diharapkan untuk membentuk harga jual akhir.

Pada praktiknya, pemilik rumah makan terlebih dahulu melakukan pembelian seluruh bahan baku yang dibutuhkan untuk kegiatan produksi. Selanjutnya, dilakukan estimasi terhadap total biaya produksi, khususnya yang berkaitan dengan bahan pokok berupa lauk-pauk, seperti ayam, daging, dan ikan. Berdasarkan estimasi tersebut, pemilik menentukan besaran laba yang ingin diperoleh, dan kemudian menjumlahkan kedua komponen tersebut untuk memperoleh harga jual. Perlu dicatat bahwa dalam proses perhitungan ini, elemen pelengkap seperti nasi, sayur, dan sambal tidak dimasukkan ke dalam komponen biaya secara eksplisit, sehingga harga jual lebih berfokus pada nilai bahan utama. Pendekatan ini mencerminkan strategi sederhana namun efektif yang umum diterapkan pada usaha berskala mikro dan kecil dalam menentukan harga jual produknya.

#### a. Lauk Ayam

Jika biaya produksi satu ekor ayam Rp. 65.000,- dan pemilik menginginkan laba sebesar 60%, maka harga jual satu ekor ayam

adalah:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 65.000 + (\text{Rp. } 65.000 \times 60\%) \\ &= \text{Rp. } 65.000 + \text{Rp. } 39.000 \\ &= \text{Rp. } 104.000 \end{aligned}$$

Satu ekor ayam di bagi menjadi empat potong, maka harga jual satu porsi ayam adalah Rp. 26.000,-.

#### b. Lauk Daging

Jika biaya produksi daging per kilogramnya adalah Rp. 150.000, maka harga jual satu kilogram daging adalah:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 150.000 + (\text{Rp. } 150.000 \times 60\%) \\ &= \text{Rp. } 150.000 + \text{Rp. } 90.000 \\ &= \text{Rp. } 240.000 \end{aligned}$$

Satu kilogram daging dibagi menjadi delapan bagian, maka harga jual satu porsi sop daging/coto adalah Rp. 30.000,-.

#### c. Lauk Ikan

Jika harga produksi satu kg ikan adalah Rp. 180.000, maka harga jual satu kg ikan adalah:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 180.000 + (\text{Rp. } 180.000 \times 60\%) \\ &= \text{Rp. } 180.000 + \text{Rp. } 108.000 \\ &= \text{Rp. } 288.000 \end{aligned}$$

Satu kg ikan dibagi menjadi 3 ekor, maka harga jual satu porsi ikan adalah Rp. 96.000,-.

#### d. Lauk Cumi

Jika harga produksi satu kg cumi adalah Rp. 80.000, maka harga jual satu kg cumi adalah:

$$\begin{aligned} &= \text{Rp. } 80.000 + (\text{Rp. } 80.000 \times 60\%) \\ &= \text{Rp. } 80.000 + \text{Rp. } 48.000 \\ &= \text{Rp. } 128.000 \end{aligned}$$

Satu kg cumi dibagi menjadi 3 bagian, maka harga jual satu porsi cumi adalah Rp. 43.000,-.

### Metode Penentuan Harga Jual Menurut Fakta

Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa tidak menggunakan metode penetapan harga jual berdasarkan prinsip akuntansi biaya seperti full costing, variable costing, ataupun cost plus pricing. Sebaliknya, pemilik usaha menggunakan metode yang sangat sederhana dan

konvensional, yang mengandalkan:

- Estimasi harga bahan pokok utama (lauk),
- Taksiran jumlah porsi yang dapat dihasilkan dari satu bahan baku,
- Penambahan margin laba berdasarkan kebiasaan atau intuisi pemilik, bukan berdasarkan persentase tertentu yang dihitung secara akuntansi.

Dengan demikian, penetapan harga jual dilakukan secara intuitif dan sederhana, berdasarkan pengalaman, harga pasar, dan daya beli konsumen, tanpa menghitung seluruh biaya produksi secara menyeluruh.

Metode ini memiliki beberapa kelebihan, antara lain:

- Praktis dan mudah diterapkan,
- Cocok untuk skala usaha kecil,
- Fleksibel terhadap perubahan harga bahan baku.

Namun juga terdapat kelemahan mendasar:

- Tidak memperhitungkan biaya tidak langsung seperti listrik, air, gas, gaji, penyusutan, dan sewa,
- Tidak tersedia data akurat untuk pengambilan keputusan keuangan dan investasi,
- Sulit mengukur efisiensi dan profitabilitas secara tepat.

Langkah-langkah Faktual Penentuan Harga Jual yang di terapkan :

### **Menghitung Biaya Bahan Baku Utama. Pemilik rumah makan menghitung biaya pembelian bahan baku utama, seperti ayam, daging, ikan, dan cumi.**

Misalnya:

- 1 ekor ayam dibeli dengan harga Rp65.000,
- 1 kg daging seharga Rp150.000,
- 1 kg ikan seharga Rp180.000,
- 1 kg cumi seharga Rp80.000.

### **Membagi Jumlah Porsi dari Bahan Baku. Pemilik menghitung berapa porsi yang dapat dihasilkan dari bahan tersebut.**

Misalnya:

- Ayam dibagi 4 porsi → biaya per porsi Rp16.250,
- Daging dibagi 8 porsi → biaya per porsi

Rp18.750,

- Ikan dibagi 3 porsi → biaya per porsi Rp60.000,
- Cumi dibagi 3 porsi → biaya per porsi Rp26.667.

### **Menentukan Harga Jual Berdasarkan Intuisi harga jual kemudian ditetapkan secara intuitif,**

misalnya:

- Ayam dijual Rp26.000/porsi,
- Daging Rp30.000/porsi,
- Ikan Rp96.000/porsi,
- Cumi Rp43.000/porsi.

Dengan hal tersebut dipastikan bahwa tidak ada perhitungan eksplisit untuk biaya overhead seperti gas, bumbu, minyak, air, listrik, tenaga kerja, penyusutan peralatan, dan sewa tempat.

Hal ini di dukung dengan wawancara bersama pemilik sekaligus pengelola yaitu Bapak Hendra Idris “semua perhitungan kami masih pake hitung-hitung asal jadi saja nak, selagi tidak rugi maka kami lakukan, karena ini juga rumah makan baru, jadi nanti kalau sudah lebih berkembang baru mungkin di hitung dengan cara yang seharusnya”, ujar beliau.

Pernyataan beliau juga dibenarkan oleh istri yaitu Ibu Naimah yang mengatakan bahwa “Rumah Makan ini di hitung keuntungannya setelah kita kurangi saja harga bahan, gaji, bensin, listrik, air barangkali, yah begitu saja nak”, tutup beliau.

Berdasarkan data keuangan tahun 2023, disajikan neraca, laporan laba rugi, dan klasifikasi biaya. Dari total biaya sebesar Rp746.771.000 dan total penjualan sebesar Rp846.720.000, didapatkan margin yang belum tentu akurat karena harga jual tidak ditentukan berdasarkan total biaya sesungguhnya. Perhitungan harga pokok makanan berdasarkan metode nilai jual relatif digunakan dalam analisis peneliti untuk memberikan gambaran bagaimana seharusnya alokasi biaya diterapkan. Dari situ ditemukan bahwa rata-rata harga pokok per porsi adalah Rp37.158. Ini menunjukkan bahwa beberapa produk

kemungkinan ditetapkan di bawah atau di atas nilai pokok sebenarnya.

Penentuan harga jual dalam aktivitas penjualan makanan memegang peranan yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu unit usaha. Harga jual merupakan representasi nilai moneter yang dibebankan kepada konsumen atas produk atau jasa yang ditawarkan, dan berfungsi sebagai indikator utama dalam proses transaksi. Oleh karena itu, keputusan terkait harga jual tidak dapat dilakukan secara sembarangan, melainkan harus mempertimbangkan berbagai aspek seperti biaya produksi, margin keuntungan, kondisi pasar, serta daya beli konsumen. Dalam konteks usaha kuliner, harga jual juga mencerminkan citra produk dan dapat memengaruhi persepsi pelanggan terhadap kualitas makanan yang disajikan.

Sehubungan dengan hal tersebut, penting bagi setiap pelaku usaha untuk melakukan evaluasi terhadap kebijakan penetapan harga jual yang diterapkan. Evaluasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa harga yang ditetapkan mampu menutup seluruh biaya produksi dan pada saat yang sama menghasilkan laba yang optimal. Sebelum dilakukan evaluasi lebih lanjut terhadap kebijakan penetapan harga di Rumah Makan Mangatta Empang, terlebih dahulu akan disajikan klasifikasi biaya yang dikeluarkan oleh usaha tersebut selama tahun 2023. Klasifikasi ini menjadi dasar dalam analisis harga jual dan menjadi bagian integral dalam proses pengambilan keputusan manajerial yang berbasis data.

**Tabel 1**  
**Klasifikasi Biaya Produksi dan Biaya Non Produksi**  
**Pada Rumah Makan Mangatta Empang**  
**Tahun 2023**

Jenis Biaya	Biaya (Rp)
<b>A. Biaya Produksi</b>	
1. Biaya Bahan Baku	
Ayam	Rp 116,720,000
Ikan	Rp 111,600,000
Cumi	Rp 28,880,000
Daging	Rp 33,680,000

Telur	Rp 16,880,000
Tempe	Rp 10,800,000
Sayur	Rp 20,600,000
Kelapa	Rp 17,280,000
Lombok	Rp 14,400,000
Beras	Rp 68,040,000
Minyak Goreng	Rp 12,960,000
Bumbu Basah	Rp 13,190,000
Bumbu Kering	Rp 6,120,000
Gas Elpiji	Rp 37,800,000
Arang	Rp 10,000,000
Biaya Bahan Baku	Rp 518,950,000
<b>2. Biaya Tenaga Kerja Langsung</b>	
a. Upah Tenaga Kerja Langsung	Rp 14,400,000
<b>3. Biaya Overhead Pabrik</b>	
a. Biaya Bahan Penolong	Rp 9,630,000
b. Biaya Pemakaian Air	Rp 2,400,000
c. Biaya Penyusutan peralatan masak	Rp 5,678,000
d. biaya reparasi dan pemeliharaan	Rp 3,050,000
Jumlah biaya overhead pabrik	Rp 35,158,000
Jumlah biaya produksi	Rp 554,108,000
<b>B. Biaya Non Produksi</b>	
a. Gaji Karyawan	Rp 36,000,000
b. Biaya listrik dan telfon	Rp 6,000,000
c. biaya penyusutan aktiva tetap	Rp 11,500,000
d. Biaya sewa	Rp 30,000,000
e. Reparasi dan pemeliharaan rumah makan	Rp 3,150,000
Jumlah Biaya Non Produksi	Rp 86,650,000
Total Biaya	Rp 746,771,000

. Berdasarkan tabel sebelumnya yakni klasifikasi biaya produksi dan non produksi pada Rumah Makan Magatta Empang, maka dapat dilakukan perhitungan harga pokok per porsi makanan. Dimana dalam menentukan harga pokok per porsi makanan digunakan alokasi biaya berdasarkan dengan metode nilai jual relatif. Metode nilai jual relatif adalah harga jual suatu produk yang merupakan perwujudan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam mengolah poduk tersebut.

### Metode Penentuan Harga Pokok Penjualan

Harga pokok produksi adalah komponen dari harga pokok penjualan itu sendiri. Tanpa adanya harga pokok

produksi tidak akan bisa menghitung berapa besarnya harga pokok penjualan

**Tabel 2 Rumah Makan Magatta Empang Laporan Laba Rugi per 31 Desember 2023**

Keterangan	2023
Bahan Baku di gunakan	Rp 518.950.000
Upah Langsung	Rp 14.400.000
<b>Beban RM Magatta Empang</b>	
Utilias	Rp 12.030.000
Penyusutan	Rp 5.678.000
Perbaikan dan Pemeliharaan	Rp 3.050.000
Royalti	-
Asuransi	-
<b>Total Beban RM</b>	<b>Rp 20.758.000</b>
<b>Total Beban Produksi</b>	<b>Rp 554.108.000</b>
<b>Persediaan Barang Jadi</b>	
Saldo Awal Tahun	Rp 123.605.700
Saldo Akhir Tahun	Rp 98.077.700
<b>Beban Pokok Penjualan</b>	<b>Rp 554.108.000</b>
<b>Pembelian Bersih</b>	<b>Rp 528.580.000</b>
<b>HPP</b>	<b>Rp 554.108.000</b>

Sumber: Hasil olahan data penulis

$$\text{HPP} = \text{Pembelian Bersih} + \text{Persediaan}$$

Awal - Persediaan Akhir

$$\begin{aligned} &= \text{Rp } 528.580.000 + \text{Rp } 123.605.700 - \text{Rp } 98.077.700 \\ &= \text{Rp } 554.108.000 \end{aligned}$$

Untuk menghitung saldo awal modal (ekuitas awal) dalam perusahaan dagang, kita dapat menggunakan persamaan dasar akuntansi:

$$\begin{aligned} \text{Modal Awal} &= \text{Total Aset} - \text{Total} \\ &\text{Hutang} - (\text{Laba Usaha} - \text{Prive}) \\ \text{Total Aktiva} &= \text{Rp } 288.213.500 \\ \text{Total Hutang} &= \text{Rp } 29.242.000 \\ \text{Laba Usaha} &= \text{Rp } 185.365.800 \\ \text{Prive} &= \text{Rp } 50.000.000 \\ \text{Modal Awal} &= \text{Rp } \\ &288.213.500 - 29.242.000 - (185.365.800 - 50.000.000) \\ &= \text{Rp } 123.605.700 \end{aligned}$$

Untuk menghitung saldo akhir tahun (modal akhir), kita dapat menggunakan persamaan berikut:

$$\text{Modal Akhir} = \text{Modal Awal} + \text{Laba Bersih} - \text{Prive}$$

Data dari laporan:

- Modal awal = Rp 123.605.700 (dari neraca sebelumnya)
- Laba bersih setelah pajak = Rp 185.365.800 (dari laporan laba rugi)

$$\text{c) Prive} = \text{Rp } 210.893.800$$

Maka perhitungannya:

$$\begin{aligned} \text{Modal Akhir} &= 123.605.700 + 185.365.800 \\ &= \text{Rp } 308.971.500 - 210.893.800 \end{aligned}$$

$$\text{Modal Akhir} = 98.077.700$$

Saldo akhir tahun (modal akhir) adalah Rp 98.077.700

Nilai ini sesuai dengan yang tercantum pada bagian Jumlah Modal di laporan posisi keuangan (neraca).

Untuk menghitung pembelian bersih digunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Pembelian Bersih} &= \text{Pembelian Kotor} - \text{Retur} \\ &\text{Pembelian} - \text{Potongan} - \text{Pembelian} - \text{Diskon} \\ &\text{Pembelian} \end{aligned}$$

Hasil penelitian menunjukkan seluruh biaya pembelian bahan baku dan bahan penolong untuk produksi selama satu tahun, dan tidak disebutkan adanya retur pembelian, potongan, atau diskon.

$$\begin{aligned} \text{Pembelian Kotor} &= \text{Total biaya bahan baku} \\ &+ \text{bahan penolong} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Pembelian Bersih} &= 518.950.000 + 9.630.000 \\ &= \text{Rp } 528.580.000 \end{aligned}$$

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga pokok penjualan (HPP) di Rumah Makan Mangatta Empang Pomalaa masih belum dilakukan dengan cara yang tepat. Perhitungan HPP hanya berdasarkan perkiraan biaya bahan baku dan keuntungan yang diinginkan, tanpa memperhitungkan biaya lain seperti tenaga kerja, listrik, air, dan penyusutan peralatan. Hal ini menyebabkan harga pokok tidak mencerminkan biaya sebenarnya.

Selain itu, pencatatan keuangan di rumah makan ini masih dilakukan secara manual dan belum terstruktur, sehingga sulit untuk melakukan evaluasi biaya secara menyeluruh. Perbedaan antara harga jual dan HPP yang sebenarnya juga menunjukkan adanya ketidaksesuaian yang dapat memengaruhi keuntungan usaha. Oleh karena itu, diperlukan sistem pengelolaan biaya dan penetapan harga yang lebih akurat agar usaha dapat berjalan

lebih efisien dan menguntungkan.

#### **DAFTAR RUJUKAN**

- Moleong, L. J. (2012). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Hasyim, M. (2018). Pengantar Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Deepublish.
- Moleong, L. J. (2019). Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sasongko, R. A., et al. (2019). Akuntansi Biaya untuk Keputusan Bisnis. Surabaya: UnesaUniversity Press