

# **SKRIPSI**

## **ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK PENINGKATAN EFEKTIFITAS LABA PENJUALAN (Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)**

Diusulkan untuk Penelitian Skripsi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN)  
Maulana Malik Ibrahim Malang



**Oleh :**

**TIFA NUSROTUL AZIZAH**

**NIM : 16520122**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2021**

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK  
PENINGKATAN EFEKTIFITAS LABA PENJUALAN (Studi pada  
UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab.  
Kediri)**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada :

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan

dalam Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S. Akun)



Oleh :

**TIFA NUSROTUL AZIZAH**

**NIM : 16520122**

**JURUSAN AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2021**

**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK**  
**PENINGKATAN EFEKTIFITAS LABA PENJUALAN (Studi pada**  
**UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)**  
**SKRIPSI**

Oleh

**TIFA NUSROTUL AZIZAH**

**NIM : 16520122**

Telah disetujui

Dosen Pembimbing,



**Sri Andriani, M.Si**

NIDT. 19750313 200912 2 001

Mengetahui,

Ketua Jurusan,

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., Msi., Ak., CA**

NIP. 19720212200312 1 003

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK**  
**PENINGKATAN EFEKTIFITAS LABA PENJUALAN (Studi pada**  
**UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)**  
**SKRIPSI**

Oleh  
**TIFA NUSROTUL AZIZAH**  
NIM : 16520122

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji  
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Pada

**Susunan Dewan Penguji**

**Tanda Tangan**

1. Ketua Penguji  
**Yuliati SE., MSA**  
NIDT. 19730703 20180201 2 184

(  )

2. Dosen Pembimbing/Sekretaris  
**Sri Andriani, M.Si**  
NIP 19750313 200912 2 001

(  )

3. Penguji Utama  
**Hj. Meldona, SE., MM., Ak., CA**  
NIP 19770702 200604 2 001

(  )

Disahkan Oleh :

Ketua Jurusan

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA**

NIP 19720322 2008012 005

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Tifa Nusrotul Azizah  
NIM : 16520122  
Fakultas\Jurusan : Ekonomi/Akuntansi

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

**ANALISIS PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK PENINGKATAN EFEKTIFITAS LABA PENJUALAN (Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)** adalah hasil karya saya sendiri, bukan “**duplikasi**” dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada “**klaim**” dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun

Malang,

Hormat saya,



Tifa Nusrotul Azizah

NIM: 16520122

## PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, rasa ucapan syukur yang tidak pernah berhenti terucap atas segala kenikmatan yang telah diberikan Allah SWT. Karena dengan rahmat-Nya lah Engkau gerakkan jiwaku yang begitu lelah dan Engkau jernihkan segala lalu lalang kepenatan hati dan anganku untuk menuliskan secerca kata demi kata sehingga dengan izin-Mu lah aku dapat menyelesaikan lembaran manis amanah dan kewajiban ini dengan pena indah atas tuntutan ilmu dengan jalan keridhoan-Mu

Goresan terindah karyaku ini kupersembahkan kepada yang termanis :

Orang tua saya, Ebbes saya Bpk Ahmad Mustofa dan Memes saya Ibu Wiwik Widayati tercinta. Pejuang di balik layar yang selalu menorehkan berbagai warna kasih sayang dan cinta, serta api semangat yang begitu lembut dan kuat di kala lelah letih kehidupan dan tak pernah lepas memberikan untaian nada indah Allah SWT agar segala kemudahan selalu menghampiriku.

Kepada Ibu Sri Andriani selaku dosen pembimbing saya yang paling baik dan bijaksana, Terima kasih banyak atas bantuan dan bimbingannya, bersedia meluangkan waktu demi memberikan nasehatnya, ilmunya kepada saya dengan rasa tulus dan ikhlas.

Kedua saudara saya yaitu Mas Alwi dan Adek Yunus sebagai support sistem terbaik, yang selalu menjadi penyemangat dikala penat, sakit dan selalu menorehkan segala kebahagiaan kecil di keluarga sederhana kita.

Seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan tinta-tinta semangat dan doa.

Tak lupa untuk sahabatku Retno, Mbk Rani, Lisca, Zummia, Santi, Bella, Fajar dan teman teman sejurusan akuntansi yang selalu saling support untuk meraih cita-cita.

Para dosen-dosen Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan segala macam ilmu pengetahuan yang tanpa lelah dan henti untuk mendidik

## **MOTTO**

Tubuh dibersihkan dengan air. Jiwa dibersihkan dengan air mata.

Akal dibersihkan dengan pengetahuan.

Dan jiwa dibersihkan dengan cinta.

**-Ali Bin Abi Thalib-**

## KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya penelitian ini dapat terselesaikan dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Peningkatan Efektifitas Laba Penjualan (Studi kasus pada UKM “Hanger Kawat” Desa Negebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad SAW yang telah membimbing kita dari kegelapan menuju jalan kebaikan, yakni Din al-Islam.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tugas akhir skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan sumbangan pemikiran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terimakasih yang tak terhingga kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Abdul Haris, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang
2. Bapak Dr. H. Nur Asnawi, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
3. Ibu Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., Msi., Ak., CA selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
4. Ibu Sri Andriani, M.Si selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing serta memberikan saran dan masukan selama pengerjaan skripsi, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik
5. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
6. Ebbes, Memes serta seluruh keluarga yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan dalam menyelesaikan tugas akhir ini
7. Semua pihak UKM “Hanger Kawat” terimakasih atas kesempatan yang diberikan kepada saya untuk melakukan penelitian disana serta berkenan memberikan informasi dan data – data yang mendukung hasil penelitian skripsi ini
8. Teman – teman dekat di Jurusan Akuntansi Angkatan 2016 Dila, Zanira, Habibi, Abbas, Fahmi dan seluruh teman – teman Akuntansi 2016 lainnya yang tidak bisa disebut satu persatu terimakasih sudah membantu dalam penyelesaian skripsi ini



9. Kepada pihak lain yang terlibat secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini

Akhirnya, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang konstruktif demi kesempurnaan penulisan ini. Penulis berharap semoga karya yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Malang

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b>	
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xiv</b>
<b>HALAMAN ABSTRAK (Bahasa Indonesia,Bahasa Inggris, dan Bahasa Arab)</b> ....	<b>xvi</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	9
2.2. Kajian Teori .....	12
2.2.1 Harga Pokok Produksi.....	12
2.2.2 Akuntansi .....	16
2.2.3 Laporan Keuangan .....	18
2.2.4 Akuntansi Biaya .....	20
2.2.2 Biaya.....	21
2.2.5 Laba .....	27

2.2.5	Efektifitas.....	32
2.2.6	Analisis .....	33
2.2.7	Kerajinan Hanger .....	34
2.2.8	Integrasi IslamTerkait Produksi .....	36
2.3	Kerangka Berfikir.....	39
<b>BAB III METODELOGI PENELITIAN.....</b>		<b>40</b>
3.1.	Jenis Metode Penelitan .....	40
3.2	Lokasi Penelitian .....	42
3.3	Subjek Penelitian.....	42
3.4	Sumber dan Jenis Data .....	42
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.6.	Analisis Data .....	45
<b>BAB IV PEMBAHASAN .....</b>		<b>48</b>
4.1	Hasil Penelitian .....	48
4.1.1	Gambaran umum dan sejarah objek penelitian .....	48
4.1.2	Visi dan Misi Perusahaan .....	49
4.1.3	Struktur Organisasi UKM “Hanger Kawat” .....	51
4.1.4	Deskripsi Kerja.....	51
4.1.5	Produk.....	52
4.1.6	Proses Produksi .....	52
4.1.7	Perhitungan Harga Pokok Produksi Hanger .....	52
4.1.8	Perhitungan Laba Penjualan UKM “Hanger Kawat”.....	56
4.1.9	Analisis Harga Pokok Produksi Pada Efektifitas Laba Penjualan UKM “Hanger Kawat”. .....	59
<b>BAB V PENUTUP .....</b>		<b>65</b>
1.1	Kesimpulan .....	65
1.2	Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>66</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>73</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu .....	29
Tabel 4.1 Perhitngan Harga Pokok Produksi .....	53
Tabel 4.2 Perhitungan Presentase Laba .....	57
Tabel 4.3 Selisih Persentase Perusahaan .....	61

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....</b>	<b>39</b>
<b>Gambar 4.1 Struktur Organisasi .....</b>	<b>50</b>
<b>Gambar 4.2 Proses Produksi.....</b>	<b>51</b>

## DAFTAR LAMPIRAN

<b>Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Wawancara.....</b>	<b>71</b>
<b>Lampiran 2 Dokumentasi.....</b>	<b>75</b>
<b>Lampiran 3 Biodata Peneliti .....</b>	<b>78</b>
<b>Lampiran 4 Bukti Konsultasi.....</b>	<b>81</b>

## **ABSTRAK**

Tifa Nusrotul Azizah. 2021, SKRIPSI. Judul: “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Peningkatan Efektifitas Laba Penjualan (Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)  
Pembimbing : Sri Andriani, M.Si  
Kata Kunci : Harga Pokok Produksi, Efektifitas Laba

---

---

Harga pokok produksi berpengaruh besar dalam perhitungan suatu laba dan rugi perusahaan, jika perusahaan kurang teliti atau terdapat kesalahan dalam penentuan harga pokok produksi dapat mengakibatkan kesalahan di penentuan laba dan rugi yang akan diperoleh perusahaan tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan dari penelitian ini yakni Owner UKM “Hanger Kawat” atau yang sering dipanggil dengan Bu Riko. Adapun analisis data adalah dengan menggunakan metode wawancara dan observasi yang dilakukan oleh peneliti dengan Bu Riko selaku pemilik UKM “Hanger Kawat”.

Hasil penelitian pada UKM “Hanger Kawat” ini adalah sesuai dengan perhitungan HPP sebagai patokan untuk menentukan laba penilaian efisiensi usaha serta penentuan harga jual produk. UKM “Hanger Kawat” melakukan perhitungan laba penjualan dengan menetapkan laba sebesar 10%. Terlihat adanya kecocokan dalam perhitungan HPP menurut akuntansi untuk mengamati seluruh biaya produksi yang telah dirinci dengan tepat untuk semua produk UKM “Hanger Kawat”.

## **ABSTRAK**

Tifa Nusrotul Azizah. 2021, THESIS. Title: "Analysis of Cost Production Calculation to Increase the Effectiveness of Sales Profits (Study on UKM "Hanger Kawat" in Ngebrak Village, Gampengrejo, Kediri)

Advisor : Sri Andriani, M.Si

Keywords : Cost of Production, Profit Effectiveness

---

---

The cost of production has a big influence in calculating a company's profit and loss, if the company is not accurate or there is an error in determining the cost of production, it can caused an error in determining the profit and loss that the company will get. This study aims to determine the calculation of the cost of goods manufactured and the cost of goods sold.

This type of research is a qualitative descriptive study, while the data collection techniques used are interviews, observation, and documentation. The informant of this research is the owner of UKM "Hanger Kawat" or who is often called Mrs. Riko. The data analysis is by using the method of interviews and observations conducted by researchers with Mrs. Riko as the owner of UKM "Hanger Kawat".

The results of research on UKM "Hanger Kawat" is in accordance with the calculation of HPP as a benchmark for determining profit, business efficiency assessment and determining the selling price of the product. UKM "Hanger Kawat" calculates sales profit by setting a profit of 10%. It appears that there is compatibility in the calculation of HPP according to accounting to observe all production costs that have been accurately detailed for all "Hanger Kawat" products.



## مستخلص البحث

تيفا نصرة العزيزة. 2021، بحث جامعي. العنوان: "تحليل حساب تكلفة الإنتاج لزيادة فاعلية أرباح المبيعات (دراسة حول المشاريع الصغيرة والمتوسطة "حمالة الثياب الأسلاك" قرية نجيبراك، منطقة جامبينجوجو، مقاطعة كيديري).

المشرفة: سري أندياني، الماجستير.

الكلمات الرئيسية: تكلفة الإنتاج، فعال الربح.

تكلفة الإنتاج تأثير كبير في حساب أرباح الشركة وخسائرها ، إذا كانت الشركة غير دقيقة أو كان هناك خطأ في تحديد تكلفة الإنتاج ، فقد يؤدي ذلك إلى حدوث خطأ في تحديد الربح والخسارة التي ستقوم بها الشركة احصل على. كان الهدف من هذا البحث هو لمعرفة حساب تكلفة السلع المصنعة وتكلفة البضائع المباعة.

هذا النوع من البحث هو البحث الوصفي النوعي، بينما طريقة جمع البيانات المستخدمة هي المقابلات والملاحظة والتوثيق. كان المخبر عن هذا البحث هو صاحب المشاريع الصغيرة والمتوسطة "حمالة الثياب الأسلاك" أو الذي يُدعى غالبًا بالسيدة ريكو. وطريقة تحليل البيانات المستخدمة هي طريقة المقابلات والملاحظات التي أجرتها الباحثة مع السيدة ريكو بصفتها مالكة المشاريع الصغيرة والمتوسطة "حمالة الثياب الأسلاك".

تتوافق نتائج البحث في المشاريع الصغيرة والمتوسطة "حمالة الثياب الأسلاك" مع حساب (HPP) كمعيار لتحديد الربح وتقييم كفاءة الأعمال وتحديد سعر بيع المنتج. تقوم المشاريع الصغيرة والمتوسطة "حمالة الثياب الأسلاك" بحساب ربح المبيعات بتحديد ربح بنسبة 10٪. يبدو أن هناك توافقًا في حساب (COGS) وفقًا للمحاسبة لمراقبة جميع تكاليف الإنتاج التي تم تفصيلها بدقة لجميع منتجات المشاريع الصغيرة والمتوسطة "حمالة الثياب الأسلاك".

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1.Latar Belakang**

Memberdayakan dan menumbuhkan usaha kecil menengah (UKM) sebagai *basic* pembangunan ekonomi kerakyatan merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh pemerintah dalam menopang pembangunan ekonomi. Keberadaan UKM tidak dapat dihapuskan atau dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini, sebagaimana yang telah dijelaskan dalam jurnal administrasi karena keberadaannya bermanfaat dan berperan penting dalam hal pendistribusian pendapatan masyarakat. Strategi adalah cara pemimpin bisnis perusahaan merealisasikan tujuan perusahaan. Pengertian ini lebih menekankan pada strategi seharusnya berkaitan dengan keputusan besar yang dihadapi individu atau organisasi dalam melakukan bisnis yaitu keputusan yang menentukan kegagalan dan kesuksesan individu atau organisasi (Kuncoro, 2005:265).

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh seorang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi (Tambunan, 2012:2). Sektor industri dan jasa sering kali dijadikan sebagai payung dalam proses pembangunan daerah. Semakin besar dengan semakin kuatnya gelombang globalisasi dan semenjak kebijakan pemerintah tidak lagi mengandalkan ekspor migas, disinilah salah satu peran pentingnya usaha kecil menengah (UKM) dalam meningkatkan perekonomian nasional karena kemampuannya menciptakan lapangan kerja secara cukup signifikan, sektor ini lebih bersifat pada karya. Menurut undang-undang nomor 20 tahun 2008 pasal (3) UKM bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam

rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi yang berkeadilan. Perusahaan yang telah berdiri tentunya ingin berkembang dan terus menjaga kualitas produknya.

Perusahaan juga perlu menerapkan tahapan untuk mendukung kelancaran dan keberhasilan proses pengembangan dan inovasi produk. (Griffin&Ebbert, 2007). Hal tersebut diperlukan melihat kondisi persaingan dalam berbagai bidang industri saat ini dapat dikatakan sudah sedemikian ketatnya. Persaingan dalam merebut pasar, inovasi produk, merebut *customer satisfaction* dan bahkan *customer loyalty* merupakan tugas pokok yang wajib harus dilakukan perusahaan. UKM merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat serta merupakan salah satu industri yang ikut bersaing dalam menghasilkan suatu produk dan mendapatkan laba. Untuk itu UKM juga perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja (Sudarno, 2013).

Kebijakan tersebut dapat berupa penetapan harga pokok produksi. Menurut Sunarto dan Juniar (2008) penetapan harga pokok produksi yaitu dengan cara menekan atau meminimalkan biaya produksi serendah mungkin namun tetap menjaga kualitas dari produk yang dihasilkan, sehingga dapat menghasilkan harga pokok satuan perusahaan lebih rendah dari sebelumnya. Untuk memberikan keputusan mengenai penetapan harga pokok produk merupakan hal yang sangatlah penting dan tidaklah mudah untuk dilakukan. Penetapan harga pokok produksi harus ditetapkan secara tepat, cermat, dan akurat. Hal ini dilakukan agar suatu pelaku usaha dapat bersaing dengan pelaku usaha lain yang memproduksi produk sejenis dalam kurun waktu yang relatif lama. Perusahaan dapat menggunakan akuntansi biaya untuk menghitung harga pokok produksinya.

Menurut Supriyono (2000:21) Akuntansi biaya adalah cabang akuntansi yang dijadikan alat bagi manajemen dalam melihat dan menekan transaksi biaya secara sistematis, serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya. Sementara, menurut Mulyadi (2005:11) Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan pokok yaitu penentuan harga pokok produk, pengendalian biaya dan pengambilan keputusan khusus. Untuk memenuhi tujuan penentuan harga pokok produk, akuntansi biaya mencatat, menggolongkan dan meringkas biaya-biaya pembuatan produk atau penyerahan jasa. Harga pokok produksi merupakan kumpulan dari biaya- biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh dan mengolah bahan baku sampai menjadi barang jadi. Dalam pengumpulan biaya produksi sangat ditentukan oleh cara berproduksi yaitu produksi atas dasar pesanan dan produksi massa.

Perusahaan harus bisa mengendalikan biaya produksi mengingat pentingnya harga pokok produksi dalam memperoleh laba perusahaan. Terlebih bagi perusahaan yang memiliki pesaing yang bergerak dibidang usaha yang sama. Kesalahan dalam perhiungan harga pokok produki dapat mengakibatkan penentuan harga jual pada suatu perusahaan menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Kedua kemungkinan terebut dapat mengakibatkan keadaan yang tidak meguntungkan bagi perusahaan, karena jika harga jual produk terlalu rendah akan mengakibatkan laba yang diperoleh perusahaan rendah pula dan mengalami kerugian, sebaliknya dengan harga jual yang terlalu tinggi dapat mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan akan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada dipasaran (Sunarto dan Juniar, 2008).

Berdasarkan penentuan harga pokok produksi yang benar dari suatu produk akan dapat mengurangi ketidakpastian dalam penentuan harga jual. Harga pokok produksi biasanya terdiri dari dua jenis biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Dalam penentuan harga pokok produksi harus diperhatikan unsur-unsur biaya apa saja yang masuk dalam harga pokok produksi dan mengalokasikan unsur-unsur biaya tersebut secara tepat sehingga dapat menggambarkan pengorbanan sumber ekonomi yang sesungguhnya. Biaya produksi ini akan membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi, sedangkan biaya non produksi akan ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produk. Perusahaan dituntut dapat melakukan suatu penetapan harga yang dinilai wajar oleh para konsumen dengan menggunakan sistem perhitungan yang tepat dari satu periode ke periode seterusnya. Menurut Rudianto (2013:127) penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintegrasi, mulai dari biaya produksi, biaya operasi, dan target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya.

Sehingga dengan demikian sebuah usaha pastilah tujuannya ingin mencari keuntungan dalam mendirikan usaha tersebut. Maka dari itu laba sangatlah penting dalam kelangsungan sebuah perusahaan. Menurut Nafarin, (2007:788). Laba (*income*) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu. Bagi perusahaan dengan tujuan mencapai laba optimum, harga jual dan realisasi biaya produksi berpengaruh sangat besar terhadap keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan yang bersangkutan dan memenangkan persaingan yang semakin tajam dengan

perusahaan lain yang sejenis. Salah satu faktor yang sangat penting untuk mencapai hal tersebut adalah dengan mengefisienkan biaya produksi serendah-rendahnya sehingga akan memperbesar laba. Perusahaan harus cermat dan rinci dalam membuat laporan keuangan terutama yang berkaitan dengan biaya produksi agar tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan serta pemborosan biaya dalam proses produksi. Informasi harga pokok produksi dapat dijadikan titik tolak dalam menentukan harga jual yang tepat kepada konsumen dalam arti yang menguntungkan perusahaan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Selain melakukan penetapan atau perhitungan harga pokok produksi, serta penetapan laba juga harus mampu melihat kondisi sekitar. Para pelaku usaha saat ini bukan hanya berhadapan dengan kondisi persaingan yang semakin kompetitif, tetapi juga berhadapan dengan konsumen yang keinginan dan kebutuhannya selalu berubah-ubah. Perusahaan dihadapkan pada kenyataan bahwa konsumen, terutama *middle upsegment* akan semakin *smart*, dengan banyaknya pilihan dan informasi yang diterima melalui suatu produk, konsumen akan semakin *well informed* dan lebih *empowered* (Munadi, 2001:14). Sehingga jika tidak puas, mereka akan mudah untuk berpindah ke competitor dengan nilai yang relatif rendah (Kaban, 2002:18).

Permasalahan lain yang dihadapi UKM yaitu keterkaitan dengan kurangnya prospek usaha dan perencanaan serta belum mantapnya visi dan misi. Hal tersebut dapat dilihat pada UKM sekarang ini, pada umumnya usaha milik keluarga, penggunaan teknologi yang masih sederhana, dan tidak ada pemisah modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

Selain itu permasalahan-permasalahan tersebut, keberadaan UKM juga memerikan dampak positif dalam hal pendistribusian pendapat masyarakat. UKM juga mampu menciptakan kreativitas yang sejalan dengan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan unsur-unsur tradisi dan kebudayaan masyarakat setempat serta mampu menyerap tenaga kerja di lingkungan sekitar. UKM berkontribusi memberikan pemasukan pendapatan terbesar, perlunya meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusi dan teknologi serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UKM itu sendiri utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di indonesia, mengingat UKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di indonesia (Sudaranto, 2011).

Salah satu UKM yang menghadapi tantangan global seperti disaat pandemi ini adalah UKM yang cukup dikenal oleh masarakat Kabupaten Kediri dengan hasil produksi hanger yang berbahan dasar dari kawat. Pada prinsipnya, produk ini dibuat dari kawat galvanis beridiameter 2,5 – 3.0 mm yaitu untuk ukuran kecil dan besar. Bahan ini dapat dibeli dari pabrik kawat, selanjutnya kawat dibentuk sesuai dengan ukuran menggunakan alat bantu semu modern. Setelah terbentuk maka dilanjutkan dengan pemutihan atau yang lebih dikenal dengan *Electro Coating*. Dalam hal ini usaha hanger dipilih sebagai objek dari penelitian, karena produksi “Hanger Kawat” ini layak diperhitungkan dan memiliki fondasi kokoh dalam bahan juga teknis. Sesuai dengan latar belakang diatas maka penulis mengambil judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Peningkatan

Efektifitas Laba Penjualan Hanger Kawat 1 (Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri).

## **1.2.Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas dapat menghasilkan rumusan masalah yaitu bagaimana perhitungan harga pokok produksi untuk meningkatkan efektifitas laba penjualan dengan studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri?

## **1.3.Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga pokok produksi pada UKM “Hanger Kawat” untuk meningkatkan efektifitas laba penjualan.

## **1.4.Manfaat Penelitian**

Pada penelitian ini memberikan manfaat teoritis dan praktis kepada pihak-pihak yang membutuhkannya, yaitu:

### **1. UKM “Hanger Kawat”**

Manfaat teoritis untuk UKM “Hanger Kawat” adalah hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi mengenai analisis harga pokok produksi dan efektifitas laba yang baik. Sedangkan manfaat praktisnya penelitian ini dapat menjadi masukan kepada UKM dalam menghitung harga pokok produksi yang benar agar mendapat hasil yang signifikan sehingga dapat menjadi acuan untuk meningkatkan laba penjualan.



2. Penulis

Manfaat teoritis bagi penulis yaitu penelitian ini dapat memberikan pengetahuan penelitian akuntansi terutama tentang harga pokok produksi serta penerapannya dalam UKM dan manfaat praktisnya penelitian ini dapat menjadi sumber informasi.

3. Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan manfaat teoritis bagi pembaca berupa referensi bagi penelitian-penelitian yang akan datang tentang menghitung harga pokok produksi dan manfaat praktisnya penelitian ini dapat menjadi tambahan materi untuk pembelajaran.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### 2.1 Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

#### Hasil-Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Yudistira Marfianda 2010	Analisis Biaya Dan Penetapan Harga Pokok Penjualan Nata De Coco Koktail (Sun Coco) (Kasus: PT. Tonsu Wahana Tirta, Kota Depok, Jawa Barat)	Kualitatif dengan kuesioner.	Dalam penelitian penyusunan biaya ke dalam harga pokok penjualan produk akhir adalah dengan mengikuti setiap tahapan proses produksi, sedangkan pada penyusunan biaya dan perhitungan harga pokok penjualan produk akhir pada perhitungan metode perusahaan adalah tanpa memperhatikan tahapan proses produksi melainkan dengan mengakumulasi semua biaya.
2.	M.N. Afif 2017	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi The Sedap Wangi Menggunakan Metode Harga Pokok Proses Pada	Deskriptif Komparatif	Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode harga pokok proses menghasilkan harga pokok produksi yang sama dengan perhitungan yang dilakukan oleh

		Pada PT. Sariwangi A.E.A		perusahaan, sehingga dapat dikatakan bahwa perhitungan harga pokok produksi pada PT. Sariwangi A.E.A telah sesuai dilakukan
3.	Dinda Nur Ajmi 2018	Analisis Penentuan Tarif Rawat Inap dan Perhitungan Harga Poko Pada Klinik Utama Rawat Inap dr. Yati Zarnudi	Deskriptif Kualitatif	Hasilnya menunjukkan bahwa perhitungan biaya pelayanan berdasarkan hasil analisis yang diperoleh pada kelas VIP adalah Rp. 1.211.742, Kelas Utama Rp. 969.394, Kelas dasar Rp. 848.219, kelas II A Rp. 424.110, kelas II B Rp. 545.284, dan kelas III Rp. 363.523. Adapun tarif yang diberlakukan oleh Utama Klinik Rawat Inap Dr. Yati Zarnudji yang kelas VIPnya Rp. 500.000, Utama kelas Rp. 400.000, Kelas dasar Rp. 350.000 Kelas II A Rp. 175.000 Kelas II B Rp. 225.000 , dan kelas III adalah Rp. 150.000 .. Oleh karena itu, diperlukan efisiensi biaya yang dikeluarkan dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi menentukan tarif hospitali

				zasi seperti daya beli masyarakat, dan tarif yang diterapkan.
4.	Rika Sylvia 2018	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing dan Variabel Costing Pada Tahu Mama Kokom Kota Batu	Deskriptif Kuantitatif	Dari ketiga metode tersebut diketahui Perhitungan yang diterapkan Mama Kokom lebih rendah dibandingkan dengan metode full costing dan variabel penetapan biaya.
5.	Anang Subianto 2019	Analisis Harga Pokok Produksi Pada Ukm Keripik Jamur (Studi Kasus Pada Ukm Selowinangun Di Kabupaten Pasuruan)	Kualitatif Pendekatan Studi Kasus	Harga pokok produksi setelah dilakukan perhitungan ulang oleh penulis dengan menggunakan metode <i>variable costing</i> menghasilkan harga pokok produksi yang lebih rendah.
6.	Nur Sarifillah /2019	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Tahu Bapak Paiman	Deskriptif kualitatif	Perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan UKM Tahu Bapak Paiman masih menggunakan metode sederhana, dimana biaya-biaya yang diakui dalam perhitungan harga

				pokok produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya pembelian solar dan kayu bakar.
--	--	--	--	---

Penelitian terdahulu memiliki peran penting dalam penulisan karena menjadi referensi dasar dan memperluas serta memperdalam teori yang akan dipakai pada pelaksanaan suatu penelitian. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada metode dan *variable* yang digunakan yaitu *variable costing*.

## 2.2. Kajian Teori

### 2.2.1 Harga Pokok Produksi

#### 2.2.1.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi pada dasarnya menunjukkan harga pokok produk pada barang dan jasa yang dapat diproduksikan dalam suatu periode akuntansi tertentu. Hal ini berarti bahwa harga pokok produksi merupakan bagian dari harga pokok, yaitu harga pokok dari produk yang dijual dalam suatu periode akuntansi. Harga pokok produksi adalah aktiva atau jasa yang dikorbankan atau diserahkan dalam proses produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik dan termasuk biaya produksi. Adapun pengertian harga pokok produksi menurut para ahli sebagai berikut:

“Sukrisno dan Trisnawati (2007:28) adalah semua konten yang mewakili jumlah biaya barang yang diselesaikan pada periodane tertentu”

“Wijaksono (2006:10) mendefinisikan harga pokok produksi adalah sejumlah nilai aktiikva tersebut dimanfaatkan untuk membeantu memeperoleh penghasilan.

“Haryono (2005) dalam (Batubara, 2013) meyatakan bahwa harga pokok produksi adalah biaya untuk menghasilkan produk pada perusahaanmanufaktur.

Dari berbagai pendapat para ahli dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi adalah semua pengorbanan yang dilakukan perusahaan untuk memproduksi suatu produk. Dalam perusahaan manufaktur semua biaya dikeluarkan, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhmead* pabrik yang berhubungan langsung dengan proses produksi.

#### **2.2.1.2 Unsur-unsur Penentu Harga Pokok Produksi**

Dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi pasti ada unsur-unsur yang ada di dalamnya. Pada dasarnya tujuan penentuan harga pokok produksi adalah untuk menentukan secara tepat jumlah biaya perunit produk jadi, sehingga dapat diketahui laba atau rugi suatu perusahaan per periode. Dalam menentukan harga pokok produksi yang mutlak diperlukan dasar penilaian dan penentuan laba rugi periodik, Mulyadi (2010:17). Biaya produksi perlu diklarifikasikan menurut jenis atau objek pengeluarannya. Hal ini penting agar pengumpulan data biaya dan alikasinya yang sering kali menurut adanya ketelitian yang tinggi, seperti misalnya penentuan tingkat penyelesaian produk dalam proses pada produksi secara massal dapat dilakukan dengan mudah. Menurut Carter dan Usry (2006:40) menyatakan bahwa unsur-unsur biaya pokok produksi mencangkup tiga hal, yaitu:

- a. Biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) adalah semua bahan baku yang membentuk bagian integral dari produk jadi dan dimasukkan secara eksplisit dalam perhitungan biaya produk.
- b. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labor cost*) adalah tenaga kerja yang melakukan konversi bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat dibebankan secara layak ke produk tertentu.
- c. Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead*), terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara output tertentu. Biaya *overhead* pabrik juga adalah biaya-biaya yang timbul dalam proses pengolahan, yang tidak dapat digolongkan dalam biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Sementara Bustami dan Nurlela (2007:10) menyatakan bahwa, biaya *overhead* pabrik merupakan biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung tetapi membantu dalam merubah bahan menjadi produk selesai.

### **2.2.1.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi.**

Dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, terdapat dua pendekatan yaitu *full costing* dan *variable costing*.

#### *a. Full Costing*

*Full costing* didefinisikan sebagai metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku *variable* maupun tetap (Mulyadi:2012). Adapun

rumus perhitungan harga pokok produksi dengan metode *full costing*, Mulyadi (2014:122) sebagai berikut:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja langsung	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variable	<u>xxx</u>
Harga pokok produksi	xxx

b. *Variable costing*

Menurut Mulyadi (2012:122) di dalam bukunya *variable costing* atau yang sering disebut *direct costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang hanya memperhitungkan biaya pokok produksi yang berperilaku variable ke dalam harga pokok produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik variable.

Adapun rumus perhitungan harga pokok produksi dengan metode *variable costing*, Mulyadi (2014:122) sebagai berikut:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya tenaga kerja variable	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik variable	<u>xxx</u>
Harga pokok produksi	xxx



## **2.2.2 Akuntansi**

### **2.2.2.1 Pengertian Akuntansi**

Akuntansi memegang peranan penting dalam entitas karena akuntansi menghasilkan informasi yang menjelaskan kinerja keuangan entitas dalam suatu periode tertentu dan kondisi keuangan entitas pada tanggal tertentu. Secara umum, akuntansi dapat diartikan sebagai system informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan. Selain itu ada juga pengertian akuntansi menurut beberapa ahli yaitu:

“Menurut Surwadjono (2015:10) Akuntansi dapat didefinisikan sebagai seperangkat yang mempelajari perekayasaannya penyediaan jasa berupa informasi keuangan kuantitatif unit-unit organisasi dalam suatu lingkungan Negara tertentu dan secara penyampaian (pelaporan) informasi tersebut kepada pihak yang berkepentingan untuk dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan ekonomik.

“Menurut Walter (2012:3) akuntansi merupakan suatu system informasi yang mengukur aktivitas bisnis, memproses data menjadi laporan dan mengkomunikasikan hasilnya kepada pengambil keputusan yang akan membuat keputusan yang dapat mempengaruhi aktivitas bisnis.

“Menurut Rudianto (2010:10) Akuntansi merupakan aktivitas mengumpulkan, menganalisis, menyajikan dalam bentuk angka, mengklarifikasikan, mencatat meringkas, dan melaporkan aktivitas/transaksi suatu badan usaha dalam bentuk informasi keuangan.

“Menurut James M Reeve (2013:9) Akuntansi adalah system informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas dan kondisi ekonomi perusahaan. Selain itu akuntansi juga memberikan informasi untuk pihak lain yang bekepentingan dalam menilai kinerja perusahaan.

Dalam artian yang tidak luas sebagai proses, fungsi, atau praktik, akuntansi dapat diartikan sebagai proses pengidentifikasian, pengesahan, pengukuran, pengklarifikasian, penggabungan, peringkasan, dan penyajian data keuangan dasar (bahan olah akuntansi) yang terjadi dari kejadian-kejadian, transaksi-transaksi atau kegiatan operasi suatu unit organisasi dengan cara tertentu untuk menghasilkan informasi yang relevan bagi pihak yang berkepentingan.

#### **2.2.2.2 Standar Akuntansi**

Dalam dunia akuntansi terutama di Indonesia, terdapat standar yang mengontrol praktik akuntansi yang disebut dengan Standar Akuntansi Keuangan. Sebuah standar yang mengatur pembuatan, penyusunan, sampai proses pencatatan serta penyajian data-data akuntansi dan bertujuan agar seluruh bentuk laporan keuangan menjadi seragam lalu mudah dipahami oleh semua orang. Definisi Standar Akuntansi Keuangan (SAK) di Indonesia adalah sebuah standar atau landasan baku akan praktik akuntansi yang digunakan di Indonesia. Pembuatan standar ini disusun dan diterbitkan oleh dewan standar akuntansi dari Ikatan Akuntan Indonesia yang isinya mengatur proses pembuatan, penyusunan, dan penyajian laporan keuangan. SAK di Indonesia ini sudah disesuaikan dengan standar akuntansi internasional yang ada seperti GAAP, IAS, atau FRS sehingga seluruh dokumen

atau laporan keuangan di Indonesia sudah diakui secara internasional dan dapat membantu pelaku usaha dalam mengarungi persaingan pasar global internasional.

### **2.2.3 Laporan Keuangan**

Dalam setiap akhir usaha, seluruh perusahaan atau organisasi menyusun laporan keuangan yang kemudian akan dilaporkan kepada pihak-pihak yang berkepentingan. Ada beberapa pengertian laporan keuangan yang berasal dari para ahli:

“Menurut Bambang Riyanto (2012:327) Laporan Finansial memberikan ikhtisar mengenai keadaan finansial suatu perusahaan, dimana neraca mencerminkan nilai aktiva, utang dan modal sendiri pada suatu saat tertentu dan laporan laba rugi mencerminkan hasil-hasil yang dicapai selama periode tertentu, yang biasanya meliputi periode satu tahun.

“Menurut Munawir (2002:56) Laporan keuangan adalah alat yang sangat penting untuk memperoleh informasi sehubungan dengan posisi keuangan dan hasil-hasil operasi yang telah dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan.

Dari kedua pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa laporan keuangan merupakan laporan yang dapat menggambarkan kondisi keuangan perusahaan selama periode tertentu yang dapat berguna bagi pihak-pihak yang berkepentingan dan membutuhkan laporan keuangan tersebut.

#### **2.2.3.1 Tujuan Laporan Keuangan**

Tujuan dari dibuatnya laporan keuangan oleh sebuah perusahaan adalah untuk memberikan informasi kepada pihak-pihak yang membutuhkan tentang kondisi suatu

perusahaan dari sudut angka dalam satuan moneter. Berikut ini, Kasmir (2014:10) mengungkapkan secara rinci tujuan dari laporan keuangan:

- a. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan saat ini.
- b. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki oleh perusahaan pada saat ini.
- c. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu.
- d. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam periode tertentu.
- e. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan.
- f. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.
- g. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan.

Berdasarkan pendapat ahli yang ada di atas dapat dipahami bahwa tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan gambaran dan informasi yang jelas bagi manajemen suatu perusahaan.

### **2.2.3.2 Manfaat Laporan Keuangan**

Pada pembuatan laporan keuangan menghasilkan manfaat yang dikemukakan oleh Fahmi (2021:5) yaitu dengan adanya laporan keuangan yang disediakan pihak manajemen

perusahaan maka akan sangat membantu pihak pemegang saham dalam proses pengambilan keputusan dan sangat berguna dalam melihat kondisi pada saat ini maupun dijadikan sebagai alat untuk memprediksi kondisi masa yang akan datang.

### **2.2.3.3 Unsur-unsur Laporan Keuangan**

Ada tiga bentuk laporan keuangan pokok yang dihasilkan oleh suatu perusahaan yaitu Neraca, laporan laba rugi, dan laporan aliran kas (Hanafi 2007:12). Secara lengkap menurut Kasmir (2014:28) menyebutkan bahwa ada lima yang termasuk dalam unsur atau komponen laporan keuangan yaitu:

1. Neraca
2. Laporan Laba Rugi
3. Laporan Perubahan Modal
4. Laporan Arus Kas
5. Catatan Atas Laporan Keuangan

### **2.2.4 Akuntansi Biaya**

Akuntansi Biaya adalah bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan pelaporan informasi biaya yang digunakan. (Bustami 2010). Akuntansi Biaya adalah perhitungan biaya dengan tujuan untuk aktivitas perencanaan, pengendalian, perbaikan kualitas dan efisiensi, serta pembuat keputusan yang bersifat rutin (William K. Carter 2009:11).

Menurut Mulyadi 2015 Akuntansi Biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk jasa dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya. Akuntansi biaya dalam perhitungan harga pokok produksi berperan untuk menetapkan, menganalisa dan melaporkan pos-pos biaya yang mendukung laporan keuangan sehingga dapat menunjukkan data yang wajar. Akuntansi biaya juga dapat menyediakan data yang berkaitan dengan biaya untuk berbagai tujuan yang ada salah satunya untuk penetapan harga pokok penjualan maka biaya yang terjadi dalam perusahaan harus digolongkan dan dicatat dengan sebenarnya sehingga memungkinkan perhitungan harga pokok produksi dilakukan secara teliti dan benar. Akuntansi biaya ini sendiri memiliki beberapa fungsi utama yaitu:

- a. Menentukan harga pokok produk atau jasa.
- b. Mengendalikan biaya.
- c. Memberikan informasi sebagai dasar pengambilan keputusan tertentu.

## **2.2.2 Biaya**

### **2.2.2.1 Pengertian Biaya**

Setiap organisasi atau perusahaan yang dihadapkan pada masalah biaya akan mengembangkan konsep dan istilah biaya menurut kebutuhannya masing-masing, karena biaya dapat dipandang berdasarkan kondisi dan tujuan yang berbeda. Biaya adalah semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang belum terjadi. Hal tersebut diperjelas oleh Mulyadi (2012:8) mengatakan biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang

kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Adapun pengertian biaya menurut para ahli, sebagai berikut:

“Menurut Mulyadi (2003), mengemukakan bahwa definisi biaya adalah kos sumber daya yang telah atau akan dikorbankan untuk mewujudkan tujuan tertentu.

“Menurut Warindrani (2006:17) menyatakan pada umumnya perusahaan mengklarifikasikan biaya sebagai dasar penetapan harga pokok produksi dan biaya non produksi.

“Menurut Mursyidi (2010:14) menyatakan biaya (*cost*) diartikan sebagai suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun saat yang akan datang.

Diantara beberapa pendapat para ahli diatas yang selanjurnya dipertegas oleh Supriyono (2011), biaya (*expenses*) adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka untuk memperoleh penghasilan (*revenue*) yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan.

Definisi diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah harga perolehan dari suatu pengorbanan atau sumber-sumber ekonomi baik harga atau jasa untuk mendapat sesuatu yang merupakan tujuan yaitu pendapatan atau penghasilan baik di masa kini atau masa mendatang.

#### **2.2.2.2 Penggolongan Biaya**

Dalam akuntansi biaya, umumnya penggolongan biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut. Menurut Ahmad (2000:65)

mengemukakan bahwa biaya pabrikasi (*product cost*) atau yang sering disebut juga sebagai biaya produksi atau biaya pabrik, terdiri dari:

1. Biaya bahan baku langsung.

Biaya bahan adalah nilai atau besarnya biaya yang terkandung dalam bahan yang digunakan untuk proses produksi. Bahan baku adalah bahan mentah yang digunakan untuk memproduksi barang jadi, yang secara fisik dapat diidentifikasi pada barang jadi.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya yang timbul karenanya merupakan biaya tenaga kerja utama yang dapat ditelusuri dan sifatnya melekat pada produk. Besarnya biaya tenaga kerja utama yang dapat dihitung berdasarkan jam kerja, hari kerja dan satuan produk.

3. Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*)

Biaya yang timbul dalam proses produksi selain yang termasuk dalam biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Sedangkan menurut Witjaksono (2006) biaya-biaya dalam penentuan harga pokok produksi terdiri dari tiga unsur yaitu:

- a. Beban Langsung (*Direct Materials*) adalah semua bahan yang membentuk bagian integral dari barang jadi. Contoh: tepung terigu sebagai bahan baku pembuatan roti.
- b. Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labour*) adalah tenaga kerja yang dikerahkan untuk mengubah bahan langsung menjadi barang jadi. Contoh: upah kerja pabrik pengolahan tepung terigu menjadi roti, dimulai dari pekerja yang mengoalh campuran bahan baku hingga pengemasannya.



- c. Biaya *overhead* pabrik (BOP) adalah biaya-biaya produk selain biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja. BOP ini dibagi menjadi tiga:
1. Bahan tidak langsung merupakan bahan yang dibutuhkan guna menyelesaikan suatu produk, tetapi pemakaiannya sedemikian kecil atau sulit diukur per unit produk. Contoh: dalam perusahaan percetakan buku, adalah sangat sulit mengukur konsumsi/kebutuhan lem per unit buku.
  2. Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang dikerahkan secara tidak langsung mempengaruhi pembuatan barang jadi. Contoh: supervisor produksi yang mengawasi mutu proses pembuatan roti dan melakukan gaji petik kualitas atas produk akhir.
  3. Biaya tidak langsung lainnya adalah didefinisikan sebagai BOP bahan tidak langsung. Contoh: berbagai macam pungutan atau retribusi seperti keramaian atau kebisingan, pemakaian air tanah, kebersihan dan sebagainya.

Dalam akuntansi biaya, biaya digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ini ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal konsep: “*different cost for different purposes*”. Dalam bukunya akuntansi biaya Mulyadi (2014:13-16) menjelaskan biaya dapat digolongkan menurut:

1. Objek pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya.

2. Fungsi pokok dalam perusahaan

Dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok yakni:

- a. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual.
  - b. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
  - c. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.
3. Hubungan biaya adengan sesuatu yang dibiayai

Sesuatu yang dibiayai bisa berupa produk atau departemen. Dalam hubungan dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan yaitu:

1. Biaya langsung, merupakan biaya yang terjadi dan penyebab satu-satunya adalah adanya sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
  2. Biaya tidak langsung, merupakan biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang di biayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*).
4. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktifitas, biaya dapat digolongkan menjadi:

1. Biaya variabel, merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah ebanging dengan perubahan volume kegiatan. Contoh: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.
2. Biaya semi variabel, merupakan biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
3. Biaya *semi fixed*, merupakan biaya yang tetap untu tingkat volume kegitan tertentu dan dirubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi terentu.
4. Biaya tetap, merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertntu. Contoh: gaji direktur produksi.
5. Jangka waktu manfaatnya

Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi mnjadi dua yaitu:

- a. Pengeluaran modal (*capital expenditures*), merupakan biaya yang memiliki manfaat ebih dari satu periode akuntansi (biasanya satu periode akuntansi adalah satu tahun kalender). Contoh: pembelian aktiva tetap, untuk promosi besar-besaran, dan untuk riset serta pengembangan produk.
- b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*), merupakan biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Contoh: biaya iklan, biaya telex, dan biaya tenaga kerja.

## **2.2.5 Laba**

### **2.2.5.1 Pengertian Laba**

Laba merupakan suatu pos dasar dan penting dalam laporan keuangan yang memiliki berbagai kegunaan dalam berbagai konteks. Laba pada umumnya dipandang sebagai suatu dasar bagi perpajakan, penentuan kebijakan pembayaran deviden, pedoman investasi dan pengambilan keputusan juga unsur prediksi kinerja suatu perusahaan. Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba secara operasional adalah perbedaan antara pendapatan yang direalisasi dan timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan langsung dengan biaya tersebut. Laba merupakan kelebihan penghasilan di atas biaya selama periode akuntansi (Harapan:2009). Sementara pengertian laba yang diamati oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Adapun pengertian laba menurut para ahli adalah sebagai berikut:

“Menurut Suwardjono (2008) pengertian laba adalah: laba dimaknai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba ialah kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat pada kegiatan produksi dan penyerahan barang atau jasa).”

“Menurut Simamora (2002:25) menjelaskan bahawa laba merupakan perbedaan pendapatan dengan beban, jikalau pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih”.

Dari pendapat para ahli di atas dapat disimpulkan kemudian diperkuat oleh PSAK no 46, laba akuntansi didefinisikan sebagai laba atau rugi bersih selama satu periode

sebelum dikurangi beban pajak. Laba akuntansi merupakan ukuran kerja yang sering digunakan oleh banyak pihak seperti perusahaan, investor, kreditor, dan lain-lain. Sehingga dapat disimpulkan pengertian lain laba adalah selisih antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan selama proses produksi.

#### **2.2.5.2 Tujuan Pelaporan Laba**

Dalam sebuah perusahaan atau usaha industri salah satu tujuannya pasti untuk mencari sebuah laba. Menurut Hendriksen yang dialihbahasakan oleh Wibowo (2005:331) menjelaskan tujuan pelaporan laba adalah memberikan informasi yang berguna bagi mereka yang paling berkepentingan dalam laporan keuangan. Tujuan yang lebih spesifik mencakup sebagai berikut:

1. Penggunaan laba sebagai pengukuran ekonomi manajemen.
2. Penggunaan laba historis untuk membantu meramalkan arah masa depan dari perusahaan atau pembagian deviden di masa depan.
3. Penggunaan laba sebagai pengukuran pencapaian dan sebagai pedoman untuk keputusan manajerial masa depan.

Perekayasa akuntansi mengharapkan bahwa lababermanfaat bagi para pemakai statemen keuangan khususnya investor dan kreditor. Dalam bukunya teori akuntansi Suwardjono (2005:464) memaparkan adapun cara pengukuran laba akuntansi dengan berbagai interpretasinya dapat diharapkan dapat digunakan sebagai:

- a. Indikator efisiensi penggunaan dana yang tetanam dalam perusahaan yang diwujudkan dalam tingkat kembalian atas investasi.

- b. Pengukur kinerja atau prestasi badan usaha manajemen
- c. Dasar penentuan besarnya pengenaan pajak
- d. Alat pengendalian alokasi sumber daya ekonomi
- e. Dasar penentuan dan penilaian kelayakan tariff dalam perusahaan public
- f. Alat pengendalian terhadap debitor dalam kontrak utang
- g. Dasar kompensasi dan pembagian bonus
- h. Alat motivasi manajemen dalam pengendalian perusahaan
- i. Dasar pembagian deviden

### **2.2.5.3 Unsur-unsur Laba**

Menurut Sticc, dkk (2004) definisi dari elemen-elemen laba tersebut sebagai berikut:

1. Pendapatan (*revenue*) adalah arus masuk atau peningkatan lain dari aktiva suatu entitas atau pelunasan kewajibannya (kombinasi dari keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha lain terbesar atau usaha pertama yang sedang dilakukan entitas tersebut.
2. Beban (*expense*) adalah arus keluar atau penggunaan lain dari aktiva atau timbulnya kewajiban (kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha lain terbesar atau usaha pertama yang sedang dilakukan entitas tersebut.
3. Keuntungan (*gain*) adalah peningkatan dalam ekuitas atau (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan

dari semua transaksi. Kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.

4. Kerugian (*loss*) adalah penurunan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi. Kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.

#### **2.2.4.5 Jenis-jenis Laba**

Terdapat beberapa jenis laba yang bias digunakan dalam bidang akuntansi menurut Soermasono (2002:252) diantaranya adalah:

1. Laba kotor

Laba kotor merupakan penjualan bersih dikurangi harga pokok penjualan. Oleh karena itu laba kotor merupakan nilai lebih yang diperoleh perusahaan atas hasil penjualan yang diterima dari harga pokok barang yang dijual dengan meningkatkan penjualan ataupun menurunnya biaya produksi, maka pencapaian laba kotor akan maksimal.

2. Laba operasi

Laba operasi atau laba usaha merupakan selisih antara laba bruto dan biaya usaha atau selisih hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan dan biaya operasi. Jadi, laba operasi merupakan pendapat bersih dari operasi yang dilakukan.

### 3. Laba bersih

Laba bersih (*net income*) adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap semua biaya dan kerugian. Jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal. Laba bersih dibedakan atas:

- a. Laba bersih sebelum pajak yaitu selisih lebih pendapatan dan keuntungan terhadap semua biaya dan kerugian merupakan kenaikan bersih atas modal, sebelum dikurangi pajak.
  - b. Laba setelah pajak yaitu selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang dibebankan dan merupakan kenaikan bersih atas modal, setelah dikurangi pajak.
4. Laba ditahan merupakan jumlah akumulatif laba bersih dari sebuah perseroan terbatas dikurangi distribusi laba (*income distribution*) yang dilakukan.

#### **2.2.4.6 Faktor-faktor yang mempengaruhi perubahan laba.**

Beberapa faktor yang mempengaruhi ketetapan prediksi perubahan laba menurut Harianto dan Sudono (2001) sebagai berikut:

##### 1. Periode waktu

Periode waktu adalah pembuatan peramalan perubahan laba dengan realisasi yang dicapai.

##### 2. Besaran perusahaan

Hal ini disebabkan besaran perusahaan karena skala ekonomi yang berbeda-beda. Skala ekonomi yang tinggi menyebabkan perusahaan dapat menghasilkan



produk dengan tingkat biaya rendah. Tingkat biaya rendah merupakan unsur untuk mencapai laba yang diinginkan sesuai standar yang dituangkan dalam bentuk ramalan

3. Umur perusahaan

Manajemen perusahaan yang relatif muda diperkirakan kurang berpengalaman sehingga tidak cukup mampu menentukan ketepatan ramalan perubahan laba.

4. Kredibilitas penjamin emisi

Penjamin emisi mempunyai peranan kunci dalam setiap emisi efek melalui pasar modal.

5. Integritas auditor

Faktor ini mempunyai dampak signifikan terhadap laporan keuangan, termasuk ramalan perubahan laba. Oleh karena itu auditor harus menjamin bahwa informasi keuangan yang disajikan telah sesuai dengan pedoman penyajian laporan keuangan.

6. Tingkat leverage

Salah satu kewajiban manajer adalah mengatur resiko. Jadi manajer melakukan apa saja untuk mengurangi resiko tingkat leverage merupakan salah satu hal yang mencerminkan resiko. Risiko tingkat leverage dapat tercermin dari likuiditas yang dimiliki.

### **2.2.5 Efektifitas**

Menurut Sejathi (2011), Efektifitas adalah ketepatangunaan, hasil guna, menunjang tujuan. Soewarno Handayani (1983) dalam Ade Gunawan (2003:2) menyatakan

bahwa: Efektifitas merupakan pengukuran dalam arti terperinci sasaran atau tujuan yang ditentukan sebelumnya. Efektifitas juga berhubungan dengan masalah bagaimana pencapaian tujuan atau hasil yang diperoleh, kegunaan atau manfaat dari hasil yang diperoleh, tingkat daya fungsi unsur atau komponen, serta masalah tingkat kepuasan pengguna, Ali Muhidin (2009).

### **2.2.6 Analisis**

Analisis ini berasal dari kata Yunani Kuno “analisis” yang berarti melepaskan. Analisis terbentuk dari dua kata yaitu “ana” yang berarti kembali dan “luein” berarti melepas. Analisis merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menguraikan suatu pokok menjadi bagian-bagian atau komponen sehingga dapat diketahui ciri-ciri atau tanda tiap bagian, kemudian hubungan satu sama lain serta fungsi masing-masing setiap bagian yang ada. Analisis adalah kegiatan merangkum sejumlah data besar yang masih mentah kemudian mengelompokkannya atau memisahkan komponennya seta bagian-bagian yang relevan untuk kemudian mengaitkan data yang dihimpun untuk menjawab permasalahan. Adapun pengertian analisis menurut para ahli adalah sebagai berikut:

“Menurut KBBI (2002:43) analisis merupakan penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

“Menurut Komaruddin (2001:53) analisis adalah kegiatan berfikir untuk menguraikan suatu keseluruhan menjadi komponen sehingga dapat menganal tanda

komponen, hubungan satu sama lain dan fungsi masing-masing dalam suatu keseluruhan yang terpadu.

“Menurut Harahap (2002:189) analisis dapat memecahkan atau menguraikan sesuatu untuk menjadi berbagai unit terkecil.

Dari pengertian para ahli tersebut dapat disimpulkan bahwa analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.

### **2.2.7 Kerajinan Hanger**

Kerajinan adalah sebuah hasil seni karya manusia berupa benda dengan berbagai bentuk dan warna yang mereka sukai. Istilah kerajinan berasal dari kata “rajin” yang berarti benda atau barang yang dihasilkan oleh keterampilan tangan seseorang. Selanjutnya, menurut Sumintarsih dalam Isyanti, dkk (2003:17) dijelaskan bahwa: kerajinan adalah budaya bangsa yang telah ada sejak zaman nenek moyang, pada mulanya kerajinan timbul karena adanya dorongan manusia untuk mempertahankan hidupnya, kemudian lama kelamaan manusia membuat alat-alat kebutuhan sehari-hari seperti alat pertanian, alat untuk berburu dan berperang, peralatan rumah tangga, dan peralatan untuk mengolah makanan. Pada kegiatan kerajinan itu timbul atas desakan kebutuhan praktis dengan menggunakan bahan yang ada dan pengalaman kerja yang diperoleh dari kehidupan sehari-hari. Adapun pengertian kerajinan menurut para ahli sebagai berikut:

“Menurut Kusnadi, (1986:11) pengertian kerajinan yaitu: kata harfiahnya dilahirkan oleh sifat rajin dari manusia. Dikatakan pula bahwa titik berat penghasilan atau pembuatan seni kerajinan bukan dikarenakan oleh sifat rajin (sebagai lawan dari sifat malas), tetapi lahir dari sifat terampil seseorang dalam menghasilkan suatu produk kerajinan. Keterampilan diperoleh dari pengalaman dan ketekunan dalam bekerja, sehingga dapat meningkatkan teknik penggarapan suatu produk, kualitas kerja seseorang yang akhirnya memiliki keahlian bahkan kemahiran dalam profesi tertentu.

‘Menurut Wiyadi, dkk (1991:915), yaitu kerajinan adalah semua kegiatan dalam bidang industri atau pembuatan barang sepenuhnya dikerjakan oleh sifat rajin, terampil, uler, serta kreatif dalam upaya pencapaiannya.

“Menurut Soeprpto (1985:16), bahwa kerajinan merupakan keterampilan tangan yang menghasilkan barang-barang bermutu seni, maka dalam prosesnya dibuat dengan rasa keindahan dan dengan ide-ide yang murni sehingga menghasilkan produk berkualitas mempunyai bentuk yang indah dan menarik.

Dari definisi diatas mengenai pengertian kerajinan diperkuat oleh Kadjim (2011:10), kerajinan adalah suatu usaha yang dilakukan secara terus menerus dengan semangat ketekunan, kecekatan, kegigihan, berdedikasi tinggi dan berdaya maju yang luas dalam melakukan suatu karya.

Kerajinan tangan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan guna membuat sebuah kerajinan dengan menggunakan keterampilan tangan manusia. Kelompok usaha di daerah desa Ngebrak Kabupaten Kediri, aktivitasnya membuat kerajinan “Hanger Kawat”, yang

merupakan salah satu asset yang dapat dibudayakan dan dikembangkan kemudian akan mendatangkan pendapatan yang cukup menjanjikan. Kerajinan semacam ini merupakan salah satu kegiatan wirausaha yang didasari dari kreatifitas pembuatnya. Kreatifitas adalah bagian dari inovasi, ini merupakan awal dari sebuah inovasi. Kreatifitas adalah kepandaian membuat hal baru tersebut menjadi nyata (Wilemon & Millson, 2006)

Dari pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa kerajinan “Hanger Kawat” merupakan kegiatan yang dilakukan seseorang atau badan industri dalam mengolah limbah kawat yang memerlukan keterampilan, kreatifitas secara inovasi yang tinggi dalam melakukan hal baru yang belum ada sebelumnya. Produk ini dibuat dari kawat berdiameter 2.5-3.0 mm. Bahan kawat ini dibeli dari pabrik kawat yang berada di Kota Surabaya. Kemudian kawat tersebut dibentuk sesuai dengan ukuran yang telah ditentukan dengan menggunakan alat bantu semi modern, lalu dilanjutkan dengan proses pemutihan atau yang biasa dikenal dengan *Electro Coating*.

### **2.2.8 Integrasi Islam Terkait Produksi**

Islam memiliki sumber ilmu yaitu Al-Qur'an dan Hadist. Di dalam Al Qur'an dan hadist ini menjelaskan semua ilmu yang ada dalam dunia. Termasuk ilmu tentang ekonomi khususnya bagi dunia perindustrian. Dalam Al Qur'an surat An Nahl ayat 66 yang berbunyi:

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّا جَاءْنَا بِالْحَقِّ بَشِيرًا وَنَذِيرًا وَمِمَّا يَصِفُكَم مِّمَّا فِي بُطُونِكُمْ مِنْ بَيْنِ فَرْثٍ وَدَمٍ لَبَنًا خَالِصًا سَدًّا

Artinya: *Dan sesungguhnya pada binatang ternak itu benar-benar terdapat pelajaran bagi kamu. Kami memberimu minum dari pada apa yang berada dalam perutnya (berupa) susu yang bersih antara tahi dan darah, yang mudah ditelan bagi orang-orang yang meminumnya.*

Menurut Ahmad Mushtafa Al-Marighi dalam tafsir Al-Maroghi, dalam surat ini menjelaskan beberapa dalil tauhid. Maka diterangkan bahwa Dia telah menurunkan hujan dari langit agar dengan hujan itu bumi yang tadinya mati menjadi hidup kembali, kemudian mengeluarkan susu dari binatang ternak, cuka dan manisan dari anggur dan buah kurma, serta mengeluarkan madu dari lebah yang didalamnya terdapat obat yang menyembuhkan manusia.

Dan didalam kitab .Al-Muzara'ah Bab Man Kaana Min Ash Habi Al-Nabiyyi Saw No.2340 disebutkan Hadist Bukhori yang berbunyi:

حَعَنَ جَابِرُ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ كَانُوا يَزْرَعُونَهَا بِالتُّلُودِ عُبَيْدُ اللَّهِ بْنُ مُوسَى أَخْبَرَنَا الْأَوْزَاعِيُّ عَنْ عَطَاءٍ. وَالرَّبِيعِ  
وَالْيَصْفِ فَقَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ كَانَتْ لَهُ أَرْضٌ فَلْيَزْرَعْهَا أَوْ لِيَمْنَحْهَا فَإِنْ لَمْ يَفْعَلْ فَلْيُمْسِكْ أَرْضَهُ وَقَالَ  
الرَّبِيعُ بْنُ نَافِعٍ أَبُو تَوْبَةَ حَدَّثَنَا مُعَاوِيَةُ عَنْ يَحْيَى عَنْ أَبِي سَلَمَةَ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ  
صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ مَنْ كَانَتْ لَهُ أَرْضٌ فَلْيَزْرَعْهَا أَوْ لِيَمْنَحْهَا أَخَاهُ فَإِنْ أَبَى فَلْيُمْسِكْ أَرْضَهُ (رواه بخارى)

Artinya:

*Telah menceritakan kepada kami [Ubaidullah bin Musa] telah mengabarkan kepada kami [Al Awza'iy] dari [Atha'] dari [Jabir radliallahu 'anhu] berkata: "Dahulu orang-orang mempraktekkan pemanfaatan tanah ladang dengan upah sepertiga, seperempat atau*

*setengah maka Nabi shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Siapa yang memiliki tanah ladang hendaklah dia garap untuk bercocok tanam atau dia hibahkan. Jika dia tidak lakukan maka hendaklah dia biarkan tanahnya". Dan berkata, [Ar-Rabi' bin Nafi' Abu Taubah] telah menceritakan kepada kami [Mu'awiyah] dari [Yahya] dari [Abu Salamah] dari [Abu Hurairah radliallahu 'anhu] berkata; Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Siapa yang memiliki tanah ladang hendaklah dia garap untuk bercocok tanam atau dia berikan kepada saudaranya (untuk digarap). Jika dia tidak lakukan maka hendaklah dia biarkan tanahnya." (HR. Bukhari).*

Islam juga menjelaskan tentang harga. Dalam penerapannya penjual harus menentukan harga perolehan dan jumlah keuntungan yang akan didapat. Penerapan harga jual dapat mempengaruhi penjualan bila harga penjualannya terlalu tinggi ataupun terlalu rendah. Islam mengajarkan tentang menentukan harga yang dijelaskan pada surat An Nisa ayat 29 yang berbunyi:

كُلُّمَّا لَنْ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ وَا أَنْفُسًا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ  
رَجِيمًا

*Artinya: Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.*

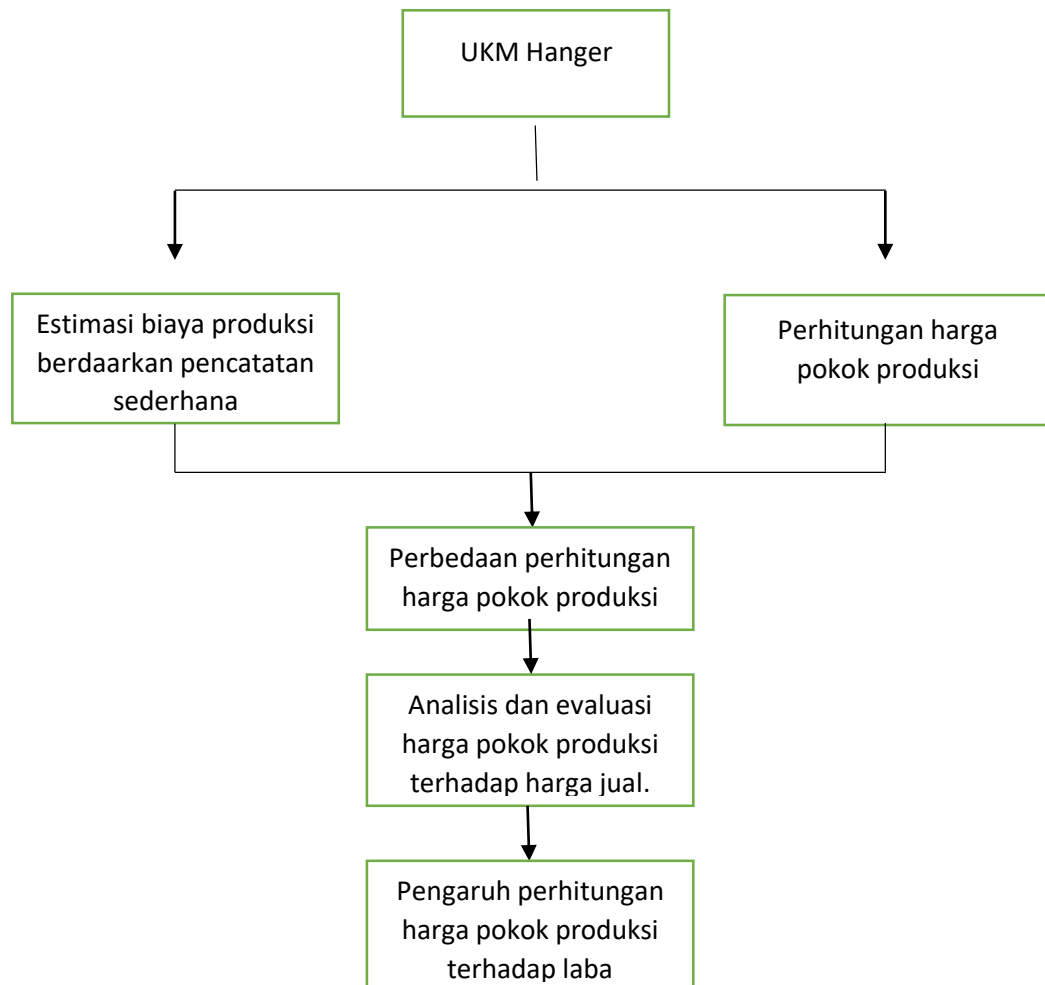
Dalam surat ini menjelaskan tentang syarat dalam menentukan harga adalah adil. Islam melarang umatnya menipu atau memberikan keraguan yang dapat menimbulkan perilaku gahar. Dalam menentukan harga yang adil diukur oleh penentuan mutu atau nilai

dari suatu barang yang diperdagangkan dan ukuran barang. Harga yang adil adalah harga yang tidak menimbulkan kerugian bagi pembeli ataupun penjual serta merasa sesuai dengan keinginan pelaku jual beli.

### 2.3 Kerangka Berfikir

Dalam penelitian ini memiliki kerangka konsep bagaimana perusahaan dalam menentukan harga jual produk dengan menggunakan perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode yang dipilih, kemudian dengan pengumpulan data tersebut akan dianalisis oleh peneliti untuk mengetahui pengaruh harga pokok produksi dalam menunjang pendapatan laba yang efektif. Dari hasil tersebut menghasilkan kesimpulan dan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan.

**Gambar 2.3 Kerangka Berfikir Penelitian.**





## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Jenis Metode Penelitian**

Dalam melakukan penelitian metode merupakan hal yang terpenting, sebab metode dapat membantu peneliti dalam menentukan arah penelitiannya. Oleh karenanya metode dapat diidenikkan dengan suatu cara untuk menentukan sesuatu dan memiliki langkah-langkah yang sistematis sedangkan makna penelitian dapat dikatakan sebagai penerapan pendekatan ilmiah pada pengkajian suatu masalah. Metode penelitian adalah cara ilmiah yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu, Sugiono (2010:1). Ini artinya bahwa cara ilmiah yang dimaksud adalah suatu kegiatan penelitian yang didasarkan oleh ciri-ciri keilmuan, seperti rasional, empiris dan sistematis. Dengan demikian metode ilmiah dapat diartikan sebagai sebuah aplikasi berfikir induktif-dekduktif didalam suatu pemecahan masalah.

Dengan memahami makna tersebut, sesuai dengan perkembangannya bahwa metode penelitian digolongkan atas dua bagian yaitu metode kuantitatif dan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah dengan maksud memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistic (utuh) dengan mendeskripsikan data dalam bentuk kata-kata dan bahasa, dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Sugiono:2010).

Adapun penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Dengan penelitian kualitatif menekankan analisis proses dari proses berfikir secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubunganantar fenomena yang diamati, dan senantiasa

menggunakan logika ilmiah. Penelitian kualitatif tidak berarti tanpa menggunakan dukungan dari data kuantitatif, tetapi lebih ditekankan pada kedalaman berfikir formal dari peneliti dalam menjawab permasalahan yang dihadapi. Penelitian dilakukan dalam latar (*setting*) yang alamiah (*naturalistic*) bukan hasil perlakuan (*treatment*) atau manipulasi variable yang dilibatkan (Gunawan 2016:85).

Penelitian studi kasus memusatkan diri secara intensif pada satu objek tertentu yang mempelajari sebagai suatu kasus. Penelitian studi kasus dimaksudkan untuk mempelajari secara intensif, tentang latar belakang masalah keadaan dan posisi peristiwa yang sedang berlangsung saat ini, serta interaksi lingkungan unit social tertentu yang bersifat apa adanya (*given*), Gunawan (2006:112). Dalam penelitian kualitatif data yang dikumpulkan bukan berupa angka-angka melainkan data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan memo, gambar (foto) dan dokumen resmi lainnya. Dengan demikian penelitian yang menggunakan penelitian kualitatif bertujuan untuk memahami objek yang diteliti secara mendalam.

Adapun informan dalam penelitian ini menekankan pada pemilik usaha industri yaitu ibu Riko selaku pemilik usaha industri “Hanger Kawat” tersebut yang mana memiliki peranan penting dalam melakukan usaha tersebut.

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah dikemukakan, maka penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Metode penelitian deskriptif meliputi kegiatan pengumpulan data, penyusunan data, dan analisis data (Hasan:2003). Pada penelitian ini penulis mencoba untuk melakukan analisis perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses

produksi berkaitan dengan pengembangan produk yang dilakukan dalam perusahaan. Peneliti merupakan instrument utama dan focus penelitian ada pada cara pandang narasumber akan pentingnya audit manajemen untuk menilai efektifitas fungsi sumber daya manusia. Metode kualitatif dimulai dengan cara mendefinisikan konsep yang sangat umum, yang mengalami perubahan karena hasil penelitian, Idrus (2007:31). Dengan paradigma kualitatif penelitian ini pada hakikatnya merupakan suatu upaya untuk menemukan kebenaran atau untuk lebih membenarkan kebenaran, Moleong (2005:49).

### **3.2 Lokasi Penelitian**

UKM Hanger ini berada di Desa Ngebrak Kecamatan Gampengrejo Kabupaten Kediri. Peneliti mengambil lokasi ini karena ingin membantu memajukan usaha kecil menengah yang ada dilingkungan rumah.

### **3.3 Subjek Penelitian**

Subjek penelitian ini adalah pemilik UKM "Hanger Kawat". Peneliti mengambil informasi mengenai kegiatan produksi, bukti transaksi, dan semua informasi mengenai UKM yang berada dibawah kendali pemilik UKM, dengan keterangan apabila ada beberapa data yang dibutuhkan dari karyawannya maka mereka bias dijadikan subjek.

### **3.4 Sumber dan Jenis Data**

Menurut Sugiono (2012) sumber data jenis data dibagi menjadi dua, yaitu data primer dan data sekunder.

### 1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung oleh peneliti dari responden atau informan. Dalam penelitian ini data primer yang digunakan adalah data hasil wawancara dan observasi yang akan dilakukan oleh peneliti dengan Ibu Riko selaku pemilik UKM“Hanger Kawat”.

### 2. Data Sekuder

Data sekunder yaitu data yang telah diolah serta disajikan dengan baik oleh pengumpul data primer atau pihak lain (Sugiono, 2012). Peneliti menggunakan pihak kedua yang memperoleh langsung data aslinya. Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa catata transaksi keuangan yang dimiliki UKM“Hanger Kawat”.

## **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data ialah langkah yang paling utama. Karena teknik pengumpulan data merupakan teknik yang digunakan oleh peneliti untuk penelitian agar mendapatkan data. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, Sugiono (2013:224). Sementara menurut Sanusi (2011:105) menjelaskan bahwa dalam pembagian teknik pengumpulan data dibagi menjadi beberapa cara yaitu:

### 1. Obserasi

Observasi adalah cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang) objek (benda) atau kejadian sistematis tanpa adanya pertanyaan atau

komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Observasi dalam penelitian kualitatif harus dalam konteks alaminya (*naturalistic*). Menurut Sutrisno Hadi dalam Sugiyono (2013: 145) mengemukakan bahwa observasi merupakan suatu proses yang kompleks. Suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi merupakan suatu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian secara teliti, serta pencatatan secara sistematis, Arikunto (2002) dalam Gunawan (2016)

## 2. Wawancara

Wawancara merupakan bentuk pengumpulan data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Wawancara merupakan pengumpulan data dengan mengajukan pertanyaan dalam bentuk tulisan. Pada saat mengajukan pertanyaan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden yaitu Ibu Riko sendiri yang selaku pemilik UKM “Hanger Kawat”. Dalam melakukan wawancara dapat dilakukan dengan:

1. Tanpa daftar pertanyaan (wawancara bebas)
2. Menggunakan kerangka yang dipakai pedoman tentang apa yang akan ditanyakan
3. Menggunakan daftar pertanyaan

## 3. Dokumentasi

Dokumentasi biasanya dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan. Pada umumnya data

yang diperoleh dengan cara dokumentasi masih sangat mentah karena antara informasi yang satu dengan yang lainnya tercerai-cerai, bahkan kadang kala sulit untuk dipahami apa maksud yang terkandung pada data tersebut.

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu, Sugiono (2013:240). Dokumen bias berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. Hasil penelitian akan lebih dapat dipercaya jika didukung oleh dokumen.

### **3.6. Analisis Data**

Analisis data adalah bagian terpenting dari penelitian karena dari analisis akan diperoleh temuan, baik temuan substansif maupun formal. Analisis data kualitatif sudah dimulai saat peneliti mulai mengumpulkan data, dengan cara memilih mana data yang sesungguhnya penting atau tidak. Analisis data merupakan bagian dari proses pengujian data yang hasilnya dapat digunakan sebagai bukti yang memadai untuk menarik kesimpulan penelitian (Pramono, 2012). Analisis data ialah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain (Bogdan dalam Sugiono, 2013:244).

Berdasarkan pemahaman diatas maka analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan sudah selesai dilapangan, yang artinya bahwa analisis telah dimulai sejak

merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian (Sugiono, 2015:403).

Oleh karenanya, analisis data dari penelitian ini dilakukan secara berulang dan berlanjut serta terus menerus dari awal sampai akhir dan saling susul-menyusul. Dengan menggunakan model analisis interaktif seperti yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman dalam Idrus (2007:181-183). Model analisis interaktif meliputi beberapa kegiatan yaitu:

1. Pengumpulan data, yaitu mengumpulkan data yang berada di lokasi penelitian dengan berdasarkan dari beberapa teknik yang peneliti rujuk yaitu melalui observasi, wawancara dan dokumentasi.
2. Reduksi data, merupakan suatu proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, dan transformasi data “kasar” yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Dan akan terus dilakukan pada waktu pengumpulan data. Sehingga reduksi data dimulai sejak penelitian menentukan focus penelitian.
3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi, sebagai hasil penelitian yang menjawab focus penelitian berdasarkan analisis data yang disajikan dalam bentuk deskriptif objek penelitian.

Pelaksanaan penelitian ini dilakukan dengan cara mengamati langsung kondisi yang terjadi di lapangan, dan objek penelitian yang berhubungan dengan hal-hal yang berkaitan dengan kondisi juga proses produksi kerajinan di UKM “Hanger Kawat”. Data-data hasil pengamatan didapatkan dengan metode wawancara langsung dengan para masyarakat,

pemilik usaha, pengrajin, maupun pihak-pihak terkait yang relevan dengan permasalahan penelitian. Serta dilakukan dokumentasi terhadap objek penelitian.



## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Gambaran umum dan sejarah objek penelitian**

Kelompok Usaha di daerah Desa Ngebrak Kabupaten Kediri, aktivitasnya membuat hanger kawat namun ada yang bekerja sebagai petani dan buruh pabrik. Kepemilikan perusahaan ini masih perorangan, ada beberapa kelompok usaha yang membuat hanger kawat, beberapa perusahaan ini berdiri hampir bersamaan waktunya yaitu sekitar tahun 2005 dan penulis terfokus pada perusahaan milik Bu Riko ini, sebelumnya masyarakat tidak ada yang membuat hanger. Munculnya ide pembuatan hanger kawat adalah adanya limbah kawat dari pabrik Zig Zag dan Pamenang yang merupakan anak perusahaan PT. Gudang Garam.

Limbah kawat dari pabrik tersebut berupa kawat gulungan dari sisa packaging, kemudian gulungan tersebut dibeli oleh kelompok usaha dan diproses menjadi produk “Hanger Kawat”. Gulungan kawat dari limbah pabrik tersebut oleh masyarakat sekitar ditampung dan dimanfaatkan untuk pembuatan Hanger Pakaian. Jadi bahan baku pembuatan “Hanger Kawat” masih ketergantungan dari limbah pabrik dulunya. Akan tetapi permintaan konsumen kepada perusahaan hanger milik Bu Riko ini terus naik dan melonjak sehingga beliau kekurangan bahan baku yang berasal dari limbah pabrik, akhirnya untuk dapat memenuhi permintaan konsumen yang meningkat itu perusahaan ini membeli bahan baku dari salah satu pabrik kawat yang ada di Kota Surabaya.

Pada umumnya kelompok usaha mikro kecil yang berada di Desa Ngebrak Kabupaten Kediri ini tidak mempunyai alat pelurus kawat, pemotong kawat, laspen, alat bentuk kawat, karena alat tersebut cukup mahal, sehingga mereka mendapat bantuan dari pemerintah setempat untuk memenuhi kebutuhan peralatan tersebut. Disamping itu kelompok usaha yang dulunya tidak pernah menerima pengetahuan dan keterampilan khusus dalam pembuatan tempat minum, tempat cangkir, tempat gelas dan perabotan rumah tangga lainnya. Sehingga produk hanya terbatas pada hanger kawat dewasa, hanger kawat untuk pakaian anak dan popok anak serta tataan panci juga tataan setrika saja, namun sekaang mereka telah mendapatkan pembinaan dan pelatihan kelompok usaha kerajinan dan beberapa telah mampu mengembangkan produk yang bervariasi.

#### **4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan**

##### **1. Visi**

Sebuah perusahaan, organisasi bahkan ndam usaha pasti mempunyai sebuah visi untuk mencapai kesuksesannya. Visi dapat memberikan aspirasi dan motivasi disamping memberikan paduan dalam menyusun strtegi perusahaan. Visi digunakan sebagai monitoring untuk merubah hal-hal yang berhubungan dengan peruhahaan. Seperti pendapat yang dikemukakan oleh Ancok (2007) mengidentifikasi visi sebagai suatu statemen yang berisikan arahan jelas tentang apa yang akan diperbuat oleh perusahaan dimasa yang akan dating. Mita (2008) juga mengidentifikasi visi sebagai sesuatu yang kita bayangkan secara ideal kemudian kita capai di masa depan.

Sesuai dengan dua pendapat diatas dapat diperkuat oleh Aditya (2010) yang mendefinisikan visi sebagai suatu pandangan jauh tentang perusahaan, dengan tujuan-tujuan perusahaan dan apa yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut pada masa yang akan datang. Sama seperti pendapat para pakar diatas pada UKM“Hanger Kawat” ini juga pastinya memiliki visi tersendiri yang ingin dicapai. Menurut pemaparan Ibu Riko selaku salah satu pemilik UKM“Hanger Kawat” , beliau memiliki visi, yaitu:

“Menciptakan sebuah produk yang memiliki kualitas dan nilai ekonomi tinggi sebagai upaya peningkatan produktivitas pada lingkungan sekitar”

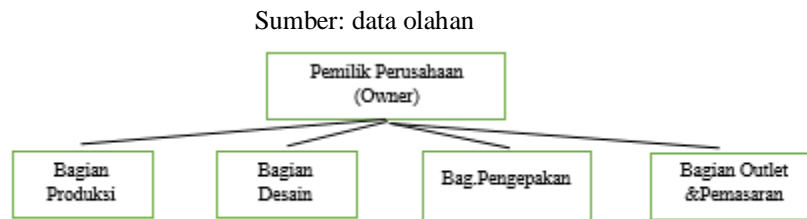
## 2. Misi

Misi dan Visi adalah sebuah tujuan yang ditetapkan oleh organisasi sebagai arah tujuan kemana organisasi atau perusahaan akan dibawa. Menurut Wibisono (2006) misi adalah penetapan sasaran atau tujuan jangka pendek (1 sampai 3 tahun). Misi merupakan tindakan atau langkah yang ingin dicapai dalam waktu dekat. Misi dari UKM“Hanger Kawat” ini sendiri yaitu:

“Meningkatkan daya guna hidup untuk lingkungan sekitar”

### 4.1.3 Struktur Organisasi UKM “Hanger Kawat”

Gambar 4.1.: Struktur Organisasi UkM “Hanger Kawat”



### 4.1.4 Deskripsi Kerja

#### a. Pemilik Perusahaan (Owner)

1. Melakukan pengawasan untuk seluruh kegiatan dari masing-masing bagian.
2. Memberhentikan dan mengangkat karyawan.
3. Mengatur seluruh kegiatan keuangan.
4. Bertanggungjawab dalam memimpin perusahaan.

#### b. Bagian Produksi

1. Menyiapkan bahan produksi.
2. Menentukan sarana dan prasarana produksi.
3. Bertanggungjawab atas kualitas produk yang dihasilkan

#### c. Bagian Design

Membuat design produk.

#### d. Bag. Pengepakan

Melakukan pembungkusan atau pengemasan setelah produk jadi.

#### e. Bagian Outlet dan Pemasaran

Menjaga Outlet yang dimiliki dan memasarkan produk (Owner).

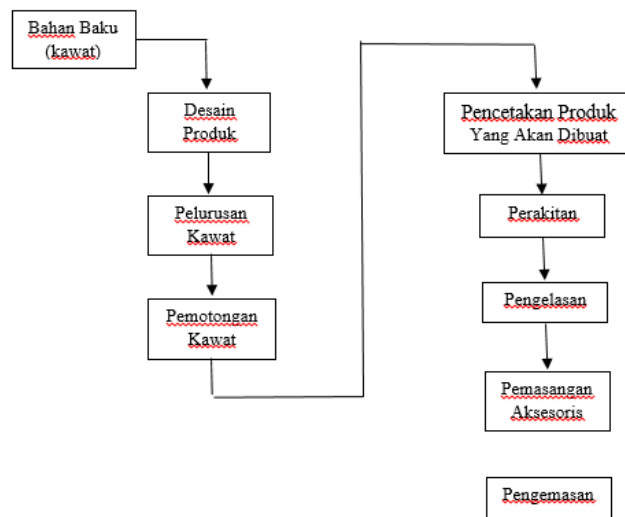
#### 4.1.5 Produk

Produk yang dihasilkan oleh UKM “Hanger Kawat” ini adalah hanger kawat dewasa, hanger kawat untuk pakaian serta popok anak, hanger kawat kecil, tataan setrika, dan hanger susun untuk hijab wanita.

#### 4.1.6 Proses Produksi

Gambar 4.2: Proses Produksi UKM “Hanger Kawat”

Sumber: data olahan



#### 4.1.7 Perhitungan Harga Pokok Produksi Hanger

Harga pokok produksi berpengaruh besar dalam perhitungan suatu laba dan rugi perusahaan, jika perusahaan kurang teliti atau terdapat kesalahan dalam penentuan harga pokok produksi dapat mengakibatkan kesalahan di penentuan laba dan rugi yang akan diperoleh perusahaan tersebut. Perhitungan harga pokok produksi dalam suatu perusahaan industri bertujuan untuk memenuhi kebutuhan baik pihak manajemen perusahaan maupun pihak luar perusahaan, untuk memenuhi tujuan perhitungan harga pokok produksi tersebut

akuntansi biaya mencatat, mengklarifikasikan dan meingkas biaya-biaya pembuatan produk. Klarifikasi pada biaya sangat diperlukan untuk mengetahui diantara biaya tersebut yang merupakan biaya pokok ini, oleh manajemen dapat ditentukan harga jual produk yang dihasilkan. Prinsip akuntansi Indonesia menjelaskan bahwa harga pokok merupakan jumlah pengeluaran dan beban yang dikenakan langsung atau tidak untuk menghasilkan barang atau jasa didalam kondisi dan tempat dimana barang tersebut dapat digunakan atau juga dijual.

Pada penelitian sebelumnya dilakukan dengan mode penentuan harga pokok produksi oleh perusahaan bahwa memasukkan semua biaya ke dalam biaya-baiay produksi yaitu, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Menurut Hansen and Mowen (2009: 60) bahwa harga pokok produksi mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan selama periode bejalan. Biaya yang hanya dibebankan ke barang yang diselesaikan adalah biaya bahanlangsng.

UKM“Hanger Kawat” ini adalah usaha industri yang menghasilkan kerajinan kawat dan sangat bermanfaat. Mengenai hal ini, perusahaan perlu menggunakan akuntansi biaya untuk mengerti perhitungan biaya apa saja yang harus digunakan untuk memproduksi barang tersebut. Maka dari itu, akuntansi biaya memiliki fungsi untuk mengukur pengorbanan nilai masukan gunamenghasilkan informasi bagi manajemen dan salah satu manfaatnya yaitu untuk mengukur apakah kegiatan usahanya tersebut menghasilkan laba atau sisa hasil usaha, Mulyadi (2014:10). Perhitungan harga pokok produksi dan perhitungan laba rugi pada UKM“Hanger Kawat” ini dapat diketahui melalui biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya-biaya lain yang digunakan dalam proses produksi.

Metode yang digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi ini perusahaan menerapkan metode variable costing , Mulyadi (2014:122), dengan rumus perhitungan sebagai berikut:

Biaya bahan baku	Rp xxx
Biaya tenaga kerja variable	Rp xxx
Biaya overhead pabrik variable	<u>Rp xxx</u>
Harga pokok produksi	Rp xxx

Berikut adalah contoh pada produk Tipe A perhitungan harga pokok produksi menggunakan rumus yang telah ditentukan:

Biaya bahan baku	Rp 600
Biaya tenaga kerja variable	Rp 300
Biaya overhead pabrik variable	<u>Rp 200</u>
Harga pokok produksi	Rp 1.100

Dalam penerapan rumus diatas, untuk mengerahui Perhitungan harga pokok produksi dari usaha industri “Hanger Kawat” ini dapat dilihat dalam table perhitungan harga pokok produksi pada laporan laba rugi dibawah ini:

**Tabel 4.1**  
**Perhitungan Harga Pokok Produksi pada Laporan Laba/Rugi**  
**UKM “Hanger Kawat”**  
**Tahun 2020**

Tipe dan harga jual	Tipe A (Rp 1.300)	Tipe B (Rp 11.200)	Tipe C (Rp 1.200)	Tipe D (Rp 1.100)	Tipe E (Rp 4.700)
Volume Penjualan (unit) dlm satu bln	36.000	1.000	20.000	10.000	2.500
Hasil Penjualan Vol x Rp harga per unit	Rp 46.800.000	Rp 11.200.000	Rp 24.000.000	Rp 11.000.000	Rp 11.750.000
<b>Biaya Variabel</b>					
Persediaan Awal	Rp-	Rp-	Rp-	Rp -	Rp-
Biaya Bahan Baku	Rp 600	Rp 7.500	Rp 500	Rp 500	Rp 3000

Biaya Tenaga Kerja	Rp 300	Rp 2.500	Rp 200	Rp 200	Rp 1.000
BOP Variabel	Rp 200	Rp 1.000	Rp 200	Rp 200	Rp 500
Harga Pokok Produksi Siap Jual	Rp 1.100	Rp 11.000	Rp 900	Rp 900	Rp 4.500
Persediaan Akhir	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Harga Pokok Penjualan Variabel	Rp 1.100	Rp 11.000	Rp 900	Rp 900	Rp 4.500
Biaya Adm dan Umum Variabel	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Biaya Pemasaran Variabel	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-	Rp-
Total Biaya	Rp 1.100	Rp 11.000	Rp 900	Rp 900	Rp 4.500
Laba Kontribusi	Rp 200	Rp 200	Rp 300	Rp 200	Rp 200

Sumber: Data Pimer

### Penjelasan:

Tipe A = Hanger Kawat dewasa

Tipe B = Hanger Kawat pakaian dan popok anak

Tipe C = Hanger Kawat kecil

Tipe D = Tataan Setrika

Tipe E = Hanger susun untuk hijab wanita.

Pada table 4.1 diatas dapat diketahui harga pokok produksi untuk masing-masing jenis produk yang telah dibuat oleh pemilik usaha yang meliputi: tipe A dengan HPP sebesar Rp 1.100 per unit, tipe B dengan HPP Rp 11.000 per unit, tipe C dengan HPP Rp 900 per unit, tipe D dengan HPP Rp 900 per unit, dan yang terakhir yaitu tipe E dengan HPP sebesar Rp 4.500 per unit.

Perhitungan harga pokok produksi sangatlah penting untung perusahaan industri. Untuk menentukan tingkat laba, penilaian efisiensi usaha, dan pengalokasian harga pokok



produksi yang tepat perhitungan harga pokok produksi menjadi dasarnya yang akan membantu suatu perusahaan dalam menetapkan harga pokok penjualan yang tepat.

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menghasilkan laba suatu perusahaan, cara yang pertama yaitu dengan menaikkan harga jual produk. Cara ini memang mampu meningkatkan laba, akan tetapi dalam kondisi persaingan yang semakin ketat tidak gampang untuk menaikkan harga jual produk karena konsekuensi yang akan timbul adalah konsumen akan lari ke produk pesaing yang memiliki harga lebih murah dengan kualitas produk yang sama. Cara yang kedua yaitu menekan biaya produksi secara efisien dan mengendalikan komponen biaya-biaya sehingga biaya produksi yang keluar dapat ditekan sekecil mungkin. Biaya produksi yang tidak terkendali dapat menyebabkan harga pokok terlalu tinggi, berikutnya bias menurunkan daya saing produk dan akhirnya dapat menurunkan laba.

Untuk itu biaya produksi wajib dicatat dengan baik dan dihitung dengan benar sehingga mampu menghasilkan harga pokok produksi yang tepat. Dengan begitu perusahaan mampu menetapkan harga jual yang kompetitif dan dapat menciptakan laba yang optimal sekaligus memenuhi permintaan konsumen.

#### **4.1.8 Perhitungan Laba Penjualan UKM “Hanger Kawat”**

Rata-rata perusahaan memiliki tujuan yang sama, yaitu memperoleh laba yang maksimal dan untuk mencapainya perusahaan tersebut harus menghasilkan barang yang berkualitas, tetapi dengan biaya yang rendah atau murah. Dengan demikian manajemen harus dapat mengendalikan biaya tersebut. Untuk menghitung dan menentukan harga

pokok produksi yang akurat, manajer juga harus memahami proses pengolahan sumber ekonomi dan memahami mengenai proses pengolahan sumber ekonomi tersebut juga dapat menjadi masukan untuk menghasilkan informasi hargapokok produksi dari suatu proses pengolahan produk, dimana dengan mengetahui harga pokok produksi yang akurat, manajer dapat menetapkan harga jual suatu produk dan laba yang diinginkan dan mampu mengevaluasi kinerja. Penentuan harga jual suatu produk pada setiap perusahaan adalah salah satu kebijakan yang penting dalam perusahaan karena dengan penetapan harga jual yang benar akan mampu mempengaruhi volume penjualan dan laba yang diperoleh oleh perusahaan tersebut.

Pada penentuan harga jual harus memperhatikan tujuan yang akan dicapai dan faktor-faktor yang tidak mudah diprediksi yang mempengaruhi penyusunan harga jual tersebut. Faktor-faktor itu meliputi permintaan konsumen atas suatu produk dan jasa, selera konsumen, jumlah pesaing, di pasaran dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing. Sebab harga jual tersebut akan menentukan biaya produksi. Berikutnya penentuan harga jual perusahaan juga yang akan menentukan biaya produksi. Selain penentuan harga jual perusahaan juga mengharapkan kontribusi terkait laba yang ditargetkan oleh seorang pemilik perusahaan. Disini pemilik usaha “Hanger Kawat” tetap berusaha mengoptimalkan laba untuk berjalannya usaha yang ia dirikan.

Bias dilihat dari table 4.1 terkait laba yang didapat dari masing-masing penjualan produk “Hanger Kawat” yang dihasilkan yaitu untuk tipe A dengan laba sebesar Rp 200, tipe B dengan laba sebesar Rp 4.000, tipe C dengan laba sebesar Rp 300, tipe D dengan

laba sebesar Rp 200, dan tipe E dengan laba yang diperoleh sebesar Rp 2.500. mengenai laba tersebut dapat dirumuskan dalam persentase berikut:

$$\text{Prosentase Laba} = \frac{\text{Laba}}{\text{Total Laba}} \times 100\%$$

Berikut ini adalah contoh perhitungan prosentase laba pada produk Tipe A menggunakan rumus yang telah ditentukan:

$$\begin{aligned} \text{Tipe A} & \quad \text{Rp } 200 \times 36.000 & = & \text{Rp } 7.200.000 \\ \text{Laba} & = & \frac{\text{Rp } 7.200.000}{\text{Rp } 15.900.000} & \times 100\% = 45\% \end{aligned}$$

**Tabel 4.2**  
**Perhitungan Persentase Laba Setiap Produk**  
**Tahun 2020**

<b>Keterangan</b>	<b>Laba</b>	<b>Volume Penjualan</b>	<b>Total Laba</b>	<b>Persentase Laba</b>
Tipe A	Rp 200	36.000	Rp 7.200.000	45%
Tipe B	Rp 200	1.000	Rp 200.000	1,5%
Tipe C	Rp 300	20.000	Rp 6.000.000	38%
Tipe D	Rp 200	10.000	Rp 2.000.000	13%
Tipe E	Rp 200	2.500	Rp 500.000	3%
<b>Total</b>		<b>69.500</b>	<b>Rp 15.900.000</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Primer (diolah)

Dari table 4.2 diatas, dapat diketahui hasil perhitungan yang telah dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa Hanger untuk tipe A menghasilkan laba sebesar 45%, tipe B menghasilkan laba sebesar 1,5%, tipe C menghasilkan laba sebesar 38%, tipe D menghasilkan laba sebesar 13%, dan untuk tipe E menghasilkan laba sebesar 3%.

Semakin ketat persaingan dunia bisnis sekarang membuat setiap perusahaan wajib untuk terus-menerus melakukan peningkatan efisiensi dan efektivitas guna menaikkan daya saing perusahaan tersebut. Setiap perusahaan yang berdiri dalam bidang perdagangan,

jasa, dan manufaktur memiliki tujuan yang ingin diwujudkan yaitu meraih laba atau profit secara optimal dari waktu ke waktu. Situasi ini dianggap wajar karena laba suatu perusahaan akan mampu mempertahankan dan memperluas usahanya. Laba juga sebagai tanda dari keberhasilan suatu perusahaan.

#### **4.1.9 Analisis Harga Pokok Produksi Pada Efektifitas Laba Penjualan UKM “Hanger Kawat”.**

Untuk meningkatkan pengetahuan bagi pemilik-pemilik perusahaan kecil yang bergerak dalam bidang produksi, perhitungan harga pokok produksi sangat berperan penting didalamnya. proses ini bias mengetahui harga jual yang tepat untuk sebuah barang. Usaha industri yang sudah berdiri pasti ingin terus bertahan dan berkembang, maka dari itu bagian manajemen perusahaan wajib membuat kebijakan yang mengacu pada terbentuknya efisiensi dan efektivitas kerja. Kebijakan itu dapat berupa penetapan harga pokok produksi dengan cara menekan biaya produksi serendah mungkin dan tetap menjaga kualitas dari suatu barang atau produk yang dihasilkan, sehingga harga pokok produk per unit yang dihasilkan perusahaan lebih rendah dari yang sebelumnya. Manfaat dari kebijakan ini bagi perusahaan adalah untuk menetapkan harga jual yang tepat dengan laba yang dioeroleh perusahaan, hingga perusahaan tersebut mampu bersaing dengan perusahaan-peusahaan lain yang memproduksi produk sejenis.

Semua ini tidak terlepas dari tujuan didirikannya perusahaan yaitu supaya modal yang ditanamkan pada perusahaan dapat terus berkembang dan menghasilkan laba semaksimal mungkin. Suatu kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi dapat

mengakibatkan penentuan harga jual di suatu perusahaan menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Kedua peluang itu dapat menimbulkan situasi yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, karena jika harga jual terlalu tinggi dapat mengakibatkan produk sulit bersaing dengan produk sejenis yang beredar di pasar, sebaliknya apabila harga produk terlalu rendah akan menghasilkan laba perusahaan yang rendah. Maka dari itu, setiap perhitungan biaya untuk menentukan harga pokok produksi, usaha “Hanger Kawat” ini wajib memperhatikan setiap jenis perkembangan produk yang ada. Maka dari itu setiap jenis produk yang dihasilkan memiliki harga jual yang berbeda, sampai laba yang akan dihasilkan juga akan berbeda.

Pada hal ini pengembangan bias diartikan sebagai satu usaha untuk meningkatkan konseptual, teoriis, teknis, dan juga moral individu sesuai dengan kebutuhan pekerjaan atau jabatan-jabatan melalui sebuah pendidikan dan pelatihan. Pengembangan UKM lebih diberi arahan untuk menjadi pelaku ekonomiyang budaya saing melewati kekuatan kewiausahaan dan peningkatan produktivitas yang didorong dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi (Afifudin, 2010:180). Untuk menghadapi keusangan suatu produk, pada saat ini UKM “Hanger Kawat” berusaha untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pasar. Peningkatan berkembangnya produk dilakukan supaya usaha yang ada dapat menarik minat beli konsumen melalui produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Selanjutnya perlu dilakukan evaluasi sejenis kegiatan pengembangan produk atau jasa yang dapat meminimalkan biaya, sehingga dalam jangka menengah bias menghasilkan laba.

Menurut Cannon dan Wichert dalam Buchari Alma (2002:99) menyatakan bahwa pengembangan produk yaitu pengembangan pada semua kegiatan yang dilaksanakan oleh pabrikan atau produsen dalam menentukan dan mengembangkan produknya memperbaiki produk lama, memperbanyak fungsi dari produk yang sudah ada dan mengurnagi biaya produksi juga biaya pembungkus. Pengembangan produk pada dasarnya merupakan upaya badan usaha atau perusahaan untuk menciptakan produk-produk dengan inovasi dan senantiasa memperbaiki atau memodifikasi bentuk dan ukuran yang lebih inovatif supaya mampu memenuhi tuntutan pasar dan keinginan konsumen. Ada beberapa hal yang menjadi focus suatu perusahaan, salah satunya adalah bagaimana cara untuk menciptakan suatu peningkatan ide yang lebih baik lagi. Inovasi juga sering disebut sebagai rangkaian dari sebuah pikiran (Stamm, 2003). Berkaitan dengan itu, berikut ini adalah pernyataan Ibu Riko selaku pemilik UKM “Hanger Kawat” mengenai perkembangan usahanya:

“Untuk menilai efisiensi dari proses produksi ini saya menentukan harga produk sesuai dengan biaya yang telah saya keluarkan selama produksi dan saya tetap mengutamakan kualitas produk saya agar tidak mengecewakan konsumen. Selain itu saya juga memperhatikan pesaing saya yang menjual produk yang sama dan mengamati harga yang ada dipasaran. Untuk laba saya membuat patokan sebesar 10% dan hasil laba yang saya peroleh bias dibawah atau diatas dari patokan itu.

Pada penelitian sebelumnya menerangkan bahwa metode atau strategi pengembangan yang diterapkan sesuai dengan kondisi persaingan dengan kompetitif dalam kelangsungan usaha. Selain membangun loyalitas konsumen juga meningkatkan

produktivitas perusahaan antara lain: mempertahankan kualitas produk, meningkatkan kualitas pelayanan, dan emosional.

Dalam penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan harus ditetapkan dengan benar, supaya laba yang ditargetkan bisa sesuai dengan apa yang diperoleh. Berdasarkan penelitian lapangan untuk laba yang diperoleh dalam penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan tersebut bias dilihat dari usahanya yang berjalan. dengan begitu berdasarkan hasil penelitian lapangan berhubungan dengan presentase laba pada setiap produk UKM “Hanger Kawat” yang dijalankan oleh Ibu Riko bias dilihat dari laba yang dihasilkan pada setiap produknya, spesifiknya dalam penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada system produksi tahun 2020. Dibawah ini merupakan table persentase laba dari perhitungan akuntansi pada setiap produk di industri “Hanger Kawat” tahun 2020 sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Selisih Persentase Laba dari Perusahaan dan Akuntansi**  
**Setiap Produk**  
**Tahun 2020**

<b>Keterangan</b>	<b>Hpp Produksi</b>	<b>Laba dari Perusahaan</b>	<b>Laba menurut Akuntansi</b>	<b>Selisih</b>
Tipe A	Rp 1.100	10%	45%	35%
Tipe B	Rp 11.000	10%	1,5%	-8,5%
Tipe C	Rp 900	10%	38%	28%
Tipe D	Rp 900	10%	13%	3%
Tipe E	Rp 4.500	10%	3%	-7%
<b>Total</b>			<b>100%</b>	<b>50,5%</b>

*Sumber: Data diolah*

Berdasarkan table 4.3 diatas dan sesuai dengan pernyataan yang telah disampaikan oleh Ibu Riko sebelumnya bahwa untuk setiap produk pada usahanya ini menentukan laba

sebesar 10%. Akan tetapi pada kenyataan dilapangan adapun laba yang dihasilkan oleh Ibu Riko bisa lebih dari 10% atau bahkan juga bisa kurang dari 10%. Dengan demikian mengenai hal ini Ibu Riko bias dianggap kurang tepat dalam menentukan harga pokok produksinya, sebab itu dapat mempengaruhi harga pokok penjualan dan laba yang dihasilkan.

Dalam hal ini untuk produk yang paling banyak peminatnya yaitu tipe A dengan penentuan harga pokok produksi adalah sebesar Rp 1.100 dengan harga pokok penjualan sebesar Rp 1.300, sehingga pada tipe A dengan laba yang dihasilkan per unitnya sebesar Rp 200 dengan pesentase keuntungan yaitu 45%. Dengan laba yang ditentukan oleh pemilik usaha sebesar 10% maka laba yang diperoleh dalam hal ini dapat dikatakan efektif karena nilainya lebih dari nilai laba yang telah ditentukan.

Berkutnya untuk tipe B, pada penentuan harga poko produksi sebesar Rp 11.000 dengan penentuan harga pokok penjualan sebesar Rp 11.200, sehingga pada tipe B ini untuk per unitnya memperoleh laba sebesar Rp 200 dengan presentase yaitu 1,5%. Mengenai hal ini untuk tipe B penjualannya bisa dikatakan sangat tidak efektif, maka harus dilakukan evaluasi yang serius pada harga pokok produksi dan harga pokok penjualannya, dan dilakukan penentuan HPP yang tepat untuk meminimalisir akibat kerugian pada produk yang sudah di jual atau disebar ke pasaran.

Untuk tipe C dengan penentuan harga pokok produksi Rp 900 dengan penentuan harga pokok penjualan sebesar Rp 1.200, dan keuntungan laba sebesar Rp 300 dalam perhitungan prosentase yaitu 38%. 38% disini dapat dikatakan efektif, karena berada diatas laba yang telah ditentukan perusahaan yaitu sebesar 10%.



Selanjutnya pada tipe D dengan penentuan harga pokok produksi sebesar Rp 900 dengan penentuan harga pokok penjualan Rp 1.100 dan laba keuntungan sebesar Rp 200. Dengan prosentase yaitu 13% untuk tipe D ini, maka dapat dikatakan sudah efektif dan berada diatas target laba perusahaan.

Untuk produk tipe E pada penentuan harga pokok produksi yaitu sebesar Rp 4.500 dengan harga pokok ppenjualan sebesar Rp 4.700 dan prosentase laba sebesar 3%, mengenai hal ini dapat dikatakan belum efektif karena laba yang diperoleh jauh lebih kecil dari laba yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Sehingga jika dilihat dari selisih persentase laba yang ditargetkan dengan kenyataan yang ada dilapangan, laba yang diperoleh dapat dikatakan sudah termasuk dalam laba yang efektif. Semua ini dapat dilihat dari laba yang ditetapkan oleh Bu Riko selaku pemilik usaha sebesar 10%. Meskipun ada beberapa produk yang labanya masoih berada dibawah target yang sudah ditentukan, namun dapat tertutupi oleh produk yang mampu melenihi target laba yang ada. Akan tetapi masih perlu atau bahkan wajib adanya perbaikan baik dari segi perhitungan harga pokok produksi.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **1.1 Kesimpulan**

Untuk laba terkait perhitungan harga pokok produksi dengan penentuan harga pokok penjualan yang ditentukan oleh pemilik usaha UKM “Hanger Kawat”. Dimana laba yang ditetapkan oleh Bu Riko selaku pemilik usaha sebesar 10%. Meskipun ada beberapa produk yang labanya masih berada dibawah target yang sudah ditentukan, seperti Tipe B dengan laba 1,5%, Tipe D dengan laba 13%, dan Tipe E dengan laba yang hanya 3%. Namun masih dapat tertutupi oleh produk yang mampu melebihi target laba yang ada seperti Tipe A sebesar 45% dan Tipe B sebesar 38% . Akan tetapi masih perlu atau bahkan wajib adanya perbaikan baik dari segi perhitungan harga pokok produksi tersebut terkait dengan harga penjualann yang ada demi keberlangsungan usaha “Hanger Kawat” ini.

#### **1.2 Saran**

Menurut hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran darim penulis adalah penting bagi perusahaan atau suatu usaha untuk mencermati dalam perhitungan harga pokok porduksi dengan tepat dan teliti bagi setiap produk yang diproduksi dan dikeluarkan. Begitu juga dengan penentuan laba agar dapat tercapai sesuai dengan apa yang diharapkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ade, Gunawan. (2003). Analisis Consumer Decision Model Untuk Pengukuran Efektivitas Periklanan, Jurnal Ilmiah "Manajemen & Bisnis" Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Afifudin (2010). *Pengantar Administrasi Pembangunan*. Bandung: Alfabeta Aisyah Nurul Fitriana, Irwan Noor, Ainul Hayat. *Pengembangan Industri Kreatif di Kota Batu*. Jurnal Administrasi Publik (JAP).
- Ali Muhidin Sambas, 2009, Konsep Efektivitas Pembelajaran, Pustaka Setia, Bandung.
- Al-Quran Terjemahan. 2015. *Departemen Agama RI*. CV Darus Sunnah. Bandung.
- Alyas dan Muhammad Rakib (2017). *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Dalam Penguatan Ekonomi Kerakyatan*. Sosiohumaniora, Vol 19 No. 2 Juli, 114-120
- Armanto, Witjaksono. 2006. Akuntansi Biaya. Edisi pertama. Yogyakarta. Penerbit : Graha Ilmu.
- Atik dan Ratminto (2005). *Manajemen Pelayanan, disertai dengan Pengembangan Modal Konseptual Penerapan Citizens Charter dan Standar Pelayanan Minimal*. Yogyakarta : Pustaka Belajar
- Bambang, Riyanto (2003). *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan. Edisi Keempat*. Yogyakarta : Yayasan Penerbit FE UEM

- Batubara, Helmina. 2013. Penentuan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing pada Pembuatan Etalase Kaca dan Alumunium di UD. Istana Alumunium Manado. Jurnal EMBA Vol.1 No.3: 217-224 ISSN 2303-1174
- Bustami, Bastian, dan Nurlala(2007),Akuntansi Biaya. Jakarta: Graha Ilmu.
- Carter dan Usry. 2006. Akuntansi Biaya. Edisi 13. Buku satuJakarta: Salemba Empat.
- Carter.K William. 2009. Akuntansi Biaya. Buku 1. Edisi Keempat Belas, Jakarta: Salemba Empat.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2002. Kamus Besar Bahasa Indonesia,Jakarta: Balai Pustaka.
- Dewi Ernita, Syamsul Amar, Efrizal Syofiyan (2013). *Analisis Pertumbuhan Ekonomi, Investasi dan Konsultasi di Indonesia*. Jurnal Kajian Ekonomi, Januari, Vol. 1, No. 02
- Dwi Urip Wardoyo (2016). *Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Atas Produk*. Jumlah Riset Manajemen dan Bisnis, Oktober, Vol. 1, No. 02
- Effendy, Onong Uchjana (2003). *Ilmu Teori dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: Aditya Bakti
- Farida Indriani (2006). *Studi Mengenal Orientasi Inovasi. Pengembangan Produk dan EfektifitasPromosi Sebagai Sebuah Strategi Untuk Meningkatkan Kinerja Produk*. Vol 3, No. 2, Hal 82

- Feni Dwi Anggreanii, Imam Hardjanto, Ainul Hayat. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM) Melalui Fasilitas Pihak Eksternal dan Potensi Internal. *Jurnal Administrasi Publik (JAP)*. Vol. 1, No. 6, Hal. 1286-1295
- Griffin, Ricki W dan Ronal J Ebert. 2007. *Bisnis Edisi 8*. Jakarta: Erlangga
- Gunawan, dkk. 2016. *Analisis Perhitungan HPP Menentukan Harga Penjualan yang Terbaik Untuk UKM*. *Jurnal Teknovasi*. Vol. 03, No. 02. Handoko, T Hani (2003). *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : BPFE- Yogyakarta
- Hanafi, Mamduh H dan A. Halim. 2007. *Analisis Laporan Keuangan*, edisi 3. Yogyakarta : Penerbit UPP STIM YKPN.
- Handayani, Soewarno, 1983, *Pengantar Studi Ilmu Administrasi Dan Manajemen*, Gunung Agung, Jakarta
- Harahap, Sofyan Syafri. 2002. "Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan", Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Harsanto, Budi (2013). *Dasar Ilmu Manajemen*. Bandung : Unpadpres
- Husein, Umar (2002). *Evaluasi Kinerja Perusahaan Cetakan Kedua*. Jakarta : Pustaka Utama.
- Isyanti. (2003). *Sistem Pengetahuan Kerajinan Tradisional: tenun Gedhog di Tuban, Propinsi Jawa Timur*. Yogyakarta: Kementrian Kebudayaan dan Pariwisata.
- James M. Reeve. 2013. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Jakarta. Salemba Empat.

- Kasmir, 2014. Analisis Laporan Keuangan, Edisi Pertama, Cetakan Ketujuh. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Komaruddin. (2001). Ensiklopedia Manajemen, Edisi ke 5. Jakarta. Bumi Aksara
- Kotler, Philip (2002). *Manajemen Pemasaran Jilid 1*. Jakarta : Pearson Education Asia Pte, LTD, dan PT. Prenhallindo.
- Kotler, Philip dan Keller (2002). Manajemen Pemasaran . cetakan Keenam. Bogor ; Ghalia Indonesia.
- Kuncoro, Mudrajat (2005). *Strategi (Bagaimana Cara Meraih Keunggulan Kompetitif)*. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Kusnadi, 1986. Persan Seni Kerajinan Tradisonal dan Baru. Majalah seni XVII. Yogyakarta: STSR "ASRI".
- Mulyadi . 2014 . Akuntansi Biaya. Edisi-5. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- Mulyadi, 2005, Akuntansi Biaya, Edisi Kelima, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Pecetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Mulyadi. 2010.Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2012. "Akuntansi Biaya". Yogyakarta: UPP STIM YKPN
- Munadi dan Yudhi. 2010. Media Pembelajaran. Jakarta: gaung Persada Press

- Munawir. S. 2002. Akuntansi Keuangan dan Manajemen. Edisi Revisi. Penerbit BPF: Yogyakarta
- Mursyidi. 2010. Akuntansi Biaya; Conventional Costing, Just In Time, dan Activity-Based Costing. Bandung: PT Refika Aditama.
- Nafarin, M. 2007. Penganggaran Perusahaan. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat
- Rudianto. 2010. Akuntansi Koperasi Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga.
- Rudianto. 2013. Akuntansi Manajemen Informasi untuk Pengambilan Keputusan Strategis. Jakarta: Erlangga
- Sejathi. 2011. Faktor-faktor yang mempengaruhi Efektivitas Pembelajaran. Diambil Dari <http://id.shvoong.com/social-sciences/education/2108437-faktor-faktor-yang-mempengaruhi-efektivitas/> pada tanggal 4 Maret 2012
- Simamora. 2002. Panduan Riset Perilaku Konsumen. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Stice, James D. Sticedan K . Fred S kousen , 2004. Akuntansi Intermediate, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono. 2016. *Metode penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan RD*. PT Alfabel. Bandung.
- Sunarto. 2005. Akuntansi Biaya. Edisi 2. Penerbit AMUS. Yogyakarta
- Supriyono, R.A. 2000. Akuntansi Biaya : Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan. Edisi Kedua. Buku Kedua. BPF: Yogyakarta

- Supriyono. 2011. Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok, Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta: BPFE.
- Susilowati, Lantip. 2016. *Mahir Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang*. Kalimedia.
- Suwardjono. 2008. Teori Akuntansi: Perekayasaan Pelaporan Keuangan. Yogyakarta: BPFE.
- Tambunan, Tulus (2012). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia isu-isu Penting*. Jakarta : LP3ES
- Warindrani. (2006). Akuntansi Manajemen. Penerbit Graha Ilmu, Jogjakarta.
- Waryanti, S Sudarno, E Sutrisno - Jurnal Teknik Lingkungan, 2013
- Wibowo, S. 2005. Budi Daya Bawang Putih, Merah dan Bombay. Jakarta: Penebar Swadaya. hal: 17-23.
- Yusuf, Haryono. 2005. Dasar – Dasar Akuntansi. Yogyakarta : Akademi Akuntansi YKPN.



## **LAMPIRAN I**

## Lampiran I

**DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA**

Daftar pertanyaan wawancara ini digunakan untuk menjawab rumusan masalah penelitian yang berjudul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Peningkatan Efektifitas Laba Penjualan (Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri). Dibawah daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah bagaimana perhitungan haraga pokok produksi untuk meningkatkan efektifitas laba penjualan dengan Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri.

Daftar pertanyaan:

1. Bagaimana awal mula berdirinya UKM “Hanger Kawat” ini?
2. Berapa jumlah karyawan di UKM “Hanger Kawat”?
3. Apa saja jenis produk yang dihasilkan oleh UKM “Hanger Kawat”?
4. Biaya apa saja yang dikeluarkan oleh UKM “Hanger Kawat” untuk proses produksi selama satu bulan?
5. Berapa target efektifitas laba yang telah ditentukan oleh UKM “Hanger Kawat”?
6. Bagaimana proses produksi UKM “Hanger Kawat”?
7. Bagaimana proses pemasaran produk UKM “Hanger Kawat”?
8. Apakah laba yang dihasilkan sudah sesuai dengan laba yang telah ditentukan?

## Lampiran I

Laporan penelitian  
(Hasil Interview)

Tanggal : 1 Agustus 2020  
Waktu : 10.00 – 12.00 WIB  
Narasumber : Ibu Riko  
Jabatan : Pemilik Usaha (Owner)

1. Bagaimana awal mula berdirinya UKM “Hanger Kawat” ini?
2. Berapa jumlah karyawan di UKM “Hanger Kawat”?
3. Apa saja jenis produk yang dihasilkan oleh UKM “Hanger Kawat”?
4. Biaya apa saja yang dikeluarkan oleh UKM “Hanger Kawat” untuk proses produksi selama satu bulan?
5. Berapa target efektifitas laba yang telah ditentukan oleh UKM “Hanger Kawat”?
6. Bagaimana proses produksi UKM “Hanger Kawat”?
7. Bagaimana proses pemasaran produk UKM “Hanger Kawat”?
8. Apakah laba yang dihasilkan sudah sesuai dengan laba yang telah ditentukan?

## Jawaban:

1. Awal mula berdirinya UKM “Hanger Kawat” ini yaitu adanya limbah kawat dari pabrik kertas Zigzag dari tahun 2005 yang ada dilingkungan lalu dimanfaatkan dan diolah menjadi kerajinan produk hanger kawat ini.
2. Jumlah karyawan yang ada di UKM “Hanger Kawat” adalah 20 orang. Dengan penjabaran 5 orang di bagian pencetakan hanger, 5 orang di bagian pengecatan

atau biasa disebut *crom*, 5 orang di bagian pemasangan monte pada pegangan hanger dan 5 orang di bagian packing.

3. Produk yang dihasilkan oleh UKM “Hanger Kawat” ada 5 jenis yaitu hanger kawat dewasa, hanger kawat pakaian dan popok anak, hanger kawat kecil, tataan setrika, dan hanger susun untuk hijab wanita.
4. Biaya yang dikeluarkan oleh UKM “Hanger Kawat” untuk proses produksi selama satu bulan adalah biaya bahan baku, biaya listrik air, dan biaya tenaga kerja.
5. Target efektifitas laba yang telah ditentukan oleh UKM “Hanger Kawat” adalah sebesar 10%.
6. Proses produksi UKM “Hanger Kawat” diawali dengan pembuatan design produk, pelurusan kawat serta pemotongannya, lalu dilanjutkan dengan pencetakan produk sesuai design yang telah dibuat. Dilanjutkan dengan perakitan yang kemudian dilas dan crom, lalu dipasang montenya sekaligus packing atau pengemasan.
7. Produk yang dihasilkan oleh UKM “Hanger Kawat” ini dipasarkan di toko milik UKM sendiri yang berada tidak jauh dari lokasi proses produksi.
8. Laba yang dihasilkan sudah sesuai dengan laba yang telah ditentukan.

## **LAMPIRAN II**

Lampiran II

**Dokumentasi**





## **LAMPIRAN III**



## Lampiran III

## BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : Tifa Nusrotul Azizah  
 Tempat, tanggal lahir : Tulungagung, 17 Juli 1997  
 Alamat Asal : Dsn. Sambiroto RT/RW 001/001 Ds. Sambirobyong Kec. Kayen  
 Kidul Kab. Kediri  
 Telepon/Hp : 087758827464  
 E-mail : [tifa.good.luck@gmail.com](mailto:tifa.good.luck@gmail.com)  
 Facebook : Tifana\_17

**Pendidikan Formal**

2002-2004 : TK Islam Al-Munawwar Tulungagung  
 2004-2010 : SDI Al-Munawwar Tulungagung  
 2010-2013 : SMP Negeri 2 Tulungagung  
 2013-2016 : SMA Negeri 4 Kota Blitar  
 2016-2021 : Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri  
 Maulana Malik Ibrahim Malang

**Pendidikan Non Formal**

2013-2016 : Pendidikan Sekolah Voli di PBVSI Perkasa Jaya Kota Blitar

**Pengalaman Organisasi**

- Anggota Unit Olahraga (Unior) UIN Maliki Malang tahun 2016
- Humas Cabang Persatuan Bola Voli Unior UIN Maliki Malang tahun 2017
- Sekertaris Umum Unit Olahraga (Unior) UIN Maliki tahun 2018
- Ma'had Sunan Ampel Al – Aly tahun 2016-2017
- Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maliki Malang tahun 2016-2017
- English Language Center (ELC) Uin Maliki Malang tahun 2017-2018

**Aktivitas dan Pelatihan**

- Peserta “Accounting Gathering VIII” UIN Maliki Malang tahun 2016.
- Peserta Seminar Pendidikan Nasional yang diselenggarakan oleh HMJ Ekonomi Universitas Negeri Malang tahun 2016.
- Panitia Turnamen Sepak Takraw Se-Malang Raya Unior UIN Maliki Malang tahun 2017.
- Peserta dalam acara Seminar Nasional “Success to be Entrepreneur” yang diselenggarakan oleh Dema FE UIN Malang tahun 2017.

- Juara 2 Voli Putri dalam acara Pekan Ilmiah, Olahraga, Seni & Riset (PIONIR) VIII di UIN Ar-Raniry Banda Aceh tahun 2017.
- Juara 3 Voli Putri dalam acara Ma Chung Olympiad tahun 2017.
- Juara 3 Voli Putri dalam acara Ma Chung Olympiad tahun 2018.
- Peringkat III dalam Liga Mahasiswa Volleyball Greater Jakarta Conference + Nusantara Conference tahun 2018.
- Peserta “Kitchen Tour” di McDonald’s MT. Haryono Malang tahun 2018.
- Peserta Pelatihan Kewirausahaan yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang tahun 2019.
- Peserta Workshop Penulisan Artikel & “How to Submit Article By OJS” tahun 2019.
- Panitia Pekan Ilmiah, Olahraga, Seni & Riset (PIONIR) IX di UIN Maliki Malang tahun 2019.

Malang, 23 Februari 2021

Tifa Nusrotul Azizah

## **LAMPIRAN IV**

## Lampiran IV

**BUKTI KONSULTASI**

Nama : Tifa Nusrotul Azizah

NIM/Jurusan : 16520122/Akuntansi

Pembimbing : Sri Andriani, M.,Si

Judul Skripsi : Analisis Perhitungan Haarga Pokok Produksi Untuk Peningkatan Efektifitas Laba Penjualan (Studi pada UKM “Hanger Kawat” Desa Ngebrak Kec. Gampengrejo Kab. Kediri)

No.	Tanggal	Materi Konsultasi	Tanda Tangan
1.	25 Agustus 2020	Pengajuan Judul	1.
2.	30 Agustus 2020	Konsultasi Bab I	2.
3.	7 September 2020	Konsultasi BAB II	3.
4.	14 September 2020	Konsultasi BAB I – III	4.
5.	19 September 2020	Konsultasi BAB I – III	5.
6.	14 Oktober 2020	Persiapan Ujian Prproposal	6.
7.	26 November 2020	Revisi Proposal	7.
8.	8 Maret 2021	Konsultasi BAB IV dan V	8.
9.	19 Maret 2021	Konsultasi BAB IV dan V	9.
10.			

Malang,

Mengetahui,

Ketua Jurusan Akuntansi,

**Dr. Hj. Nanik Wahyuni, SE., M.Si., Ak., CA**

**NIP. 19720322 200801 2 005**