

I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dalam dunia usaha saat ini dirasakan sangat ketat, oleh karena itu perusahaan diharapkan memiliki kemampuan dengan baik dengan bertujuan sebuah perusahaan mencari keuntungan dan memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Untuk mencapai hal tersebut maka perusahaan harus berkemampuan dengan baik. Kemampuan perusahaan dapat dinilai dari kinerja laporan keuangan, bidang pemasaran, bidang operasional dan bidang sumber daya manusia. Terkait dengan kemampuan keuangan perusahaan itu akan sangat terkait dengan bagaimana perusahaan mampu menjual barang yang dia beli dari pihak lain atau barang yang diproduksi. Berkaitan dengan hal tersebut maka ada beberapa jenis perusahaan yaitu perusahaan jasa, perusahaan manufaktur, dan perusahaan dagang.

Bagi perusahaan dagang penentuan harga pokok penjualan menjadi sangat penting bagi sebuah perusahaan karena itu adalah hal pokok yang penting bagi sebuah perusahaan karena itu merupakan hal pokok harga jual supaya perusahaan tidak mengalami kerugian. Menurut seorang ahli Bastian dan Nurlela (2013: 49) mengatakan bahwa Harga pokok penjualan ialah harga pokok produk yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir.

Pada penentuan harga pokok penjualan perusahaan dapat mengacu ke salah satu metode harga penjualan, yaitu metode perpetual atau metode periodik. Metode perpetual merupakan setiap terjadi pembelian maka harga pokok pembelian langsung menjadi harga pokok penjualan pada saat barang tersebut terjual. Metode periodik merupakan menghitung harga pokok penjualan berdasarkan perhitungan persediaan awal barang jadi ditambah dengan harga pokok pembelian selama satu periodik dikurangi persediaan akhir barang dagang.

PT Serambi Botani Indonesia atau yang bisa disingkat dengan PT SBI berdiri di tahun 2009. Perusahaan ini berjalan di bidang dagang. Untuk pemegang *holdingnya* nya ada 2 pihak yaitu PT BLST sebanyak 70% dan atas nama Bapak Dwiko sebanyak 30%. *PT Bogor Life Science and Technology* (BLST) didirikan pada tahun 2003. BLST ialah usaha komersial IPB yang didirikan dengan tujuan untuk mengelola aset IPB. Dalam perkembangannya PT Serambi botani merupakan gerai pelopor yang menyediakan produk-produk lokal berkonsep alami dan sehat bagi masyarakat melalui penelitian dan pengembangannya secara konsisten dan memastikan bebas dari bahan-bahan berbahaya bagi masyarakat. Selama ini perusahaan membeli barang yang lebih berkaitan pada segi kesehatan dan produk makanan atau pangan yang berkualitas tinggi. Penjualan Produk PT Serambi botani dapat melalui toko/agen maupun *web marketplace* dan sosial media.

Perusahaan dagang dan perusahaan jasa sama-sama menjual produk, perbedaannya adalah bahwa produk yang ditawarkan oleh perusahaan jasa tentu saja berupa jasa sedangkan perusahaan dagang menjual produk yang berupa barang dagangan. Dalam era saat ini perusahaan yang berdiri lebih cenderung berkembang dalam bidang perusahaan dagang. Dalam perusahaan dagang kegiatan utamanya adalah membeli barang jadi dan kemudian menjualnya kembali. Laba bersih suatu perusahaan dagang dihitung dengan cara mengurangi biaya untuk memperoleh



pendapatan dari hasil penjualan pada periode bersangkutan. Bila berbicara mengenai harga pokok, maka ada tiga macam harga pokok yaitu harga pokok persediaan, harga pokok produksi, dan harga pokok penjualan. Ketiganya adalah komponen yang saling terkait namun bila kita mendengar perkataan harga pokok, maka kita harus konsen mana yang akan dimaksudkan. Dengan cara seperti ini yang harus digunakan apabila berhubungan dengan prinsip akuntansi, mempengaruhi baik jumlah harga pokok produk maupun cara penyajiannya dalam memperoleh sebuah keuntungan bagi perusahaan.

Dalam Tugas Akhir ini penulis memilih untuk praktik kerja lapangan pada perusahaan perorangan yang bergerak dalam bidang perdagangan. Penulis memilih untuk melakukan analisa pada salah satu produk x diperusahaan PT Serambi Botani Indonesia. Berdasarkan latar belakang maka judul tugas akhir ini adalah : “Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada PT.Serambi Botani Indonesia”.

1.2 Rumusan Masalah

PT Serambi botani botani selama ini hanya menjual produk yang dihasilkan oleh pihak lain maka rumusan masalah sebagai berikut :

1. Komponen apa sajakah yang masuk ke dalam harga pokok penjualan pada PT Serambi Botani Indonesia ?
2. Bagaimana perhitungan harga pokok penjualan produk X pada PT Serambi Botani Indonesia ?

1.3 Tujuan Penelitian

PT Serambi botani botani selama ini hanya menjual produk yang dihasilkan oleh pihak lain maka tujuan penelitian ialah sebagai berikut :

1. Menganalisis penentuan komponen harga pokok penjualan produk pada PT. Serambi Botani Indonesia
2. Menganalisis harga pokok penjualan Produk x pada PT Serambi Botani Indonesia

1.4 Manfaat Penelitian

Penyusunan Tugas Akhir ini diharapkan memberikan manfaat yaitu:

1. Bagi PT Serambi Botani Indonesia

Sebagai bahan refrensi atau masukan yang telah diterapkan oleh pihak manajemen dan sebagai pertimbangan untuk pihak manajemen keuangan pada waktu yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Menambah pengalaman dan wawasan dalam mengkaji praktik perhitungan harga pokok penjualan pada perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Manfaat penulisan Tugas Akhir untuk pembaca ialah sebagai bahan referensi bagi mahasiswa/i yang akan menyusun Tugas Akhir yang pembahasannya terkait dengan harga pokok penjualan.