

ANALISIS TINJAUAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA PT. BENINGS CAHAYA MANDIRI

Gunawan

Prodi Akuntansi - Universitas Teknologi Digital
gunawan@digitechuniversity.ac.id

Nurul Asiah

Prodi Akuntansi - Universitas Teknologi Digital
Nurul10220016@digitechuniversity.ac.id

Abstrak

Tujuan_ Untuk mengevaluasi metode perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada perusahaan Bening's Indonesia dengan fokus pada komponen biaya dan proses perhitungan HPP.

Desain/Metode_ Metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan naratif. Teknik analisis melibatkan wawancara mendalam, diskusi fokus, dan analisis dokumen untuk memahami HPP, persepsi stakeholder, faktor yang mempengaruhi HPP, dan strategi pengelolaan.

Temuan_ Temuan utama dari penelitian ini meliputi identifikasi komponen biaya HPP secara rinci, wawasan tentang persepsi stakeholder terhadap HPP, pemahaman faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi HPP, serta penilaian strategi pengelolaan HPP yang diterapkan oleh perusahaan.

Implikasi_ Implikasi teoritis penelitian ini memberikan wawasan baru tentang konsep dan penerapan HPP dalam konteks perusahaan B2B, memperkaya literatur tentang pengelolaan biaya. Secara praktis, hasil penelitian ini membantu perusahaan dalam mengoptimalkan strategi pengelolaan HPP, meningkatkan akurasi perhitungan biaya, dan menginformasikan pengambilan keputusan yang lebih efektif.

Originalitas_ Objek penelitian adalah PT. Benings Cahaya Mandiri

Tipe Penelitian_ Studi Empiris

Kata Kunci : Harga Pokok Penjualan (HPP), Persepsi Stakeholder, Strategi Pengelolaan Biaya

I. Pendahuluan

Dalam dunia bisnis manufaktur, akuntansi biaya memainkan peran krusial dalam pengambilan keputusan yang tepat. Akuntansi biaya bertujuan untuk memberikan informasi terkait biaya kepada manajemen, yang sangat penting untuk menentukan harga pokok produksi secara akurat, mengelola biaya, dan melakukan analisis biaya. Kesulitan dalam penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) dapat berdampak langsung pada harga produk, yang selanjutnya mempengaruhi volume penjualan dan laba perusahaan. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang akuntansi biaya sangat penting untuk mendukung keberlanjutan dan kesuksesan finansial perusahaan.

PT. Benings Cahaya Mandiri, sebuah perusahaan manufaktur di industri kecantikan yang berdiri sejak Januari 2021, menghadapi tantangan dalam perhitungan HPP. Dengan model bisnis Business to Business (B2B), perusahaan ini harus memastikan bahwa perhitungan HPP akurat untuk menghindari kerugian dan mencapai target pasar yang dituju. Kesalahan dalam menghitung HPP dapat mengakibatkan penetapan harga yang tidak tepat, yang berpotensi mengganggu profitabilitas dan daya saing perusahaan.

PSAK 16, mengenai aset tetap, merupakan dasar normatif penting dalam perhitungan HPP karena mencakup pengukuran dan penyajian aset tetap serta depresiasi, yang mempengaruhi biaya produksi. Untuk itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi metode perhitungan HPP yang diterapkan di Bening's Indonesia, dengan fokus pada identifikasi komponen biaya dan proses perhitungan HPP. Penelitian ini juga berusaha mengatasi tantangan dalam menyesuaikan metode akuntansi dengan model bisnis B2B perusahaan.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana Bening's Indonesia menjalankan proses perhitungan HPP?
2. Apa saja faktor biaya yang diikutsertakan dalam tahap ini?
3. Bagaimana perusahaan mengatasi tantangan dalam menyesuaikan metode akuntansi dengan kegiatan operasionalnya, terutama dalam konteks model bisnis B2B

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi metode perhitungan HPP di Bening's Indonesia dengan mengidentifikasi komponen biaya yang dimasukkan dan meninjau proses perhitungan HPP yang diterapkan, termasuk tantangan dalam mendapatkan data dan informasi yang akurat.

Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya pengetahuan teoritis mengenai akuntansi biaya dan memberikan wawasan praktis bagi perusahaan serta praktisi di bidang akuntansi. Bagi penulis, penelitian ini menjadi jembatan untuk memahami lebih dalam mengenai hubungan antara HPP dan pertumbuhan penjualan, sedangkan bagi akademisi dan penelitian selanjutnya, hasilnya dapat menjadi referensi tambahan dan bahan ajar.

II. Kajian Teori

2.1 Definisi Akuntansi

Akuntansi adalah proses sistematis untuk mengumpulkan, mencatat, mengklasifikasikan, dan menyajikan informasi keuangan dari berbagai transaksi suatu entitas ekonomi. Definisi akuntansi mengacu pada berbagai perspektif:

- Financial Accounting Standards Board (FASB) (2017) mendefinisikan akuntansi sebagai kegiatan jasa yang menyediakan informasi kuantitatif untuk pengambilan keputusan ekonomi.
- Paul Gradi (2017) melihat akuntansi sebagai fungsi organisasi yang sistematis dalam mencatat, mengklasifikasikan, dan menganalisis transaksi keuangan sebagai pertanggungjawaban atas kinerja perusahaan.
- Sumarsan (2017) menyatakan bahwa akuntansi adalah seni dalam mengumpulkan, mengidentifikasi, dan mencatat transaksi serta kejadian terkait keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang berguna bagi pemangku kepentingan.
- Sujarweni dalam Dini Utami (2018) menggambarkan akuntansi sebagai proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, melalui jurnal dan buku besar, hingga menghasilkan laporan keuangan.

2.1 Tujuan Akuntansi

Tujuan akuntansi adalah untuk menyediakan informasi yang membantu pengambilan keputusan ekonomi. Tujuan tersebut meliputi:

- Secara Umum: Menyediakan informasi tentang posisi keuangan, aset, kewajiban, perubahan sumber ekonomi, dan memberikan wawasan potensi keuntungan perusahaan.
- Secara Khusus: Menyediakan informasi melalui laporan keuangan tentang posisi keuangan dan hasil usaha sesuai dengan Prinsip Akuntansi Berterima Umum (PABU) atau GAAP.
- Secara Kualitatif: Menyajikan informasi yang relevan, dapat dibandingkan, dan valid untuk kepentingan pengambilan keputusan.

2.2 Fungsi Akuntansi

1. Mengumpulkan dan Menyimpan Data: Memproses data dari transaksi yang terjadi dalam perusahaan.
2. Memproses Data Menjadi Informasi: Mengubah data menjadi informasi yang relevan dan dapat diandalkan.
3. Manajemen Data: Mengorganisir data dalam kategori yang telah ditetapkan untuk akses yang lebih efisien.

2.3 Harga Pokok Penjualan (HPP)

2.3.1 Definisi HPP

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah konsep fundamental dalam akuntansi yang menghitung total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau memperoleh barang dan jasa yang dijual. HPP melibatkan:

- Biaya Bahan Baku: Biaya bahan yang digunakan dalam produksi.
- Biaya Tenaga Kerja Langsung: Upah yang dibayarkan kepada pekerja yang terlibat langsung dalam produksi.
- Biaya Overhead: Biaya tidak langsung seperti sewa pabrik, listrik, dan pemeliharaan.
- Biaya Pengantaran: Biaya pengiriman produk kepada pelanggan.

2.3.2 Fungsi Penetapan HPP

Penetapan HPP memiliki beberapa fungsi penting:

1. Menentukan Harga Jual yang Optimal: Memastikan harga jual mencakup biaya produksi dan menghasilkan keuntungan.
2. Perencanaan dan Pengambilan Keputusan: Memberikan informasi untuk merencanakan strategi penjualan dan distribusi.
3. Memastikan Profitabilitas: Menilai margin keuntungan dan memprioritaskan sumber daya.
4. Mengendalikan Biaya Produksi: Mengidentifikasi dan mengurangi biaya produksi yang tidak efisien.
5. Mendukung Pengambilan Keputusan Terkait Penetapan Harga: Menilai daya saing harga jual.
6. Mengoptimalkan Pengeluaran Promosi dan Pemasaran: Alokasi dana promosi secara efektif.
7. Mengukur Kinerja dan Efisiensi Operasional: Evaluasi kinerja produksi untuk perbaikan.

2.3.3 Tujuan Penentuan HPP

Tujuan utama penentuan HPP meliputi:

- Analisis Rentabilitas: Menilai keuntungan dari produk atau jasa.
- Optimasi Laba Bersih: Memaksimalkan laba bersih per unit.
- Daya Saing di Pasar: Menentukan harga yang kompetitif.
- Pemantauan Kinerja: Evaluasi biaya produksi dan efisiensi operasional.
- Perencanaan Anggaran: Alokasi sumber daya yang efisien.
- Pengambilan Keputusan Investasi: Evaluasi potensi keuntungan dari investasi baru.
- Evaluasi Kinerja Karyawan: Menggunakan HPP sebagai indikator kinerja
- Keputusan Penghentian Produk: Menilai apakah produk harus dihentikan berdasarkan HPP.

2.3.4 Metode Penentuan HPP

Metode penentuan HPP meliputi:

1. Metode Identifikasi Spesifik: Menghitung HPP berdasarkan biaya spesifik item.
2. Metode Rata-Rata (Weighted Average): Menghitung biaya rata-rata per unit persediaan.
3. Metode FIFO (First-In, First-Out): Menggunakan biaya persediaan yang pertama masuk sebagai dasar perhitungan.

4. Metode LIFO (Last-In, First-Out): Menggunakan biaya persediaan terbaru untuk perhitungan.

2.3.5 Metode Tinjauan HPP

1. Metode Analisis Varian: Membandingkan biaya aktual dengan biaya anggaran.
2. Metode Analisis Rasio: Membandingkan rasio biaya terhadap pendapatan.
3. Metode Analisis Break-Even: Menentukan titik impas.
4. Metode Analisis ABC (Activity-Based Costing): Mengalokasikan biaya berdasarkan aktivitas.
5. Metode Perbandingan Historis: Membandingkan biaya saat ini dengan data historis.
6. Metode Benchmarking: Membandingkan biaya dengan standar industri atau pesaing.
7. Metode Analisis Sensitivitas: Menganalisis dampak perubahan faktor terhadap biaya.
8. Metode Simulasi: Menggunakan simulasi untuk memprediksi biaya.
9. Metode Analisis ABCDE: Analisis elemen biaya secara rinci.

Dengan memahami berbagai teori dan metode ini, perusahaan dapat lebih baik mengelola HPP dan mengambil keputusan yang lebih terinformasi untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.

III. Metode Penelitian

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang berfokus pada pemahaman mendalam mengenai fenomena, situasi, atau kondisi spesifik terkait Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT. Benings Cahaya Mandiri. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menafsirkan realitas subjektif yang berkaitan dengan penentuan, analisis, dan pengelolaan HPP di perusahaan tersebut.

3.2 Tempat dan Waktu Penelitian

3.2.1 Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Benings Cahaya Mandiri yang beralamat di Jalan Kopo Bihbul Nomor 20-9, km 6,5, Desa Margahayu Tengah, Kecamatan Dayeuhkolot, Kabupaten Bandung.

- Website: <http://www.beningsindonesia.com>

- Instagram: @beningsindonesia

3.2.2 Waktu

Penelitian dilakukan selama 1 bulan 6 hari, dimulai dari 22 November 2023 hingga 29 Desember 2023.

3.3 Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

Dalam penelitian kualitatif ini, definisi operasional variabel dan cara pengukurannya tidak berbentuk angka tetapi melalui deskripsi dan interpretasi mendalam:

a) Variabel: Harga Pokok Penjualan (HPP)

- Definisi Operasional: HPP dipahami sebagai total biaya langsung dan tidak langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dijual selama periode tertentu.
- Pengukuran: Melalui analisis dokumen keuangan, wawancara mendalam dengan manajemen dan staf terkait, serta observasi proses produksi.

b) Variabel: Persepsi Stakeholder terhadap HPP

- Definisi Operasional: Meliputi pemahaman, sikap, dan tanggapan stakeholder terhadap penentuan HPP, pengaruhnya terhadap keputusan, dan strategi penjualan.
- Pengukuran: Melalui wawancara semi-terstruktur dan diskusi fokus dengan stakeholder seperti manajemen, staf keuangan, dan bagian produksi.

c) Variabel: Faktor yang Mempengaruhi HPP

- Definisi Operasional: Faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi biaya produksi dan penentuan harga produk, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, kebijakan perusahaan, fluktuasi pasar, dan regulasi.
- Pengukuran: Melalui analisis data sekunder dari laporan industri dan data perusahaan, serta wawancara mendalam dan diskusi kelompok fokus.

d) Variabel: Strategi Pengelolaan HPP

- Definisi Operasional: Pendekatan dan teknik yang digunakan untuk mengoptimalkan HPP, termasuk pengendalian biaya, pengambilan keputusan harga, dan efisiensi produksi.
- Pengukuran: Melalui wawancara mendalam dengan manajemen, analisis dokumen strategis perusahaan, dan observasi proses pengambilan keputusan.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

- Manajemen PT. Benings Cahaya Mandiri: Direktur utama, manajer keuangan, manajer produksi, dan individu lain dalam posisi pengambil keputusan terkait HPP.
- Staf PT. Benings Cahaya Mandiri: Karyawan yang terlibat dalam proses produksi, pengelolaan biaya, dan penentuan harga, seperti akuntan dan staf keuangan.
- Dokumen dan Catatan Perusahaan: Laporan keuangan, kebijakan perusahaan, dan data historis yang terkait dengan HPP.

3.4.2 Sampel

- Sejumlah Kecil Manajemen dan Staf: Peneliti akan mewawancarai sejumlah kecil manajemen dan staf yang memiliki pengetahuan langsung tentang HPP.
- Dokumen Terpilih: Laporan keuangan tahunan, catatan rapat manajemen, dan kebijakan internal terkait pengelolaan biaya.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

3.5.1 Wawancara Mendalam dan Studi Dokumen

Dilakukan dengan manajemen dan staf yang terlibat dalam pengelolaan HPP untuk mendapatkan wawasan mendalam tentang praktik dan keputusan terkait HPP. Analisis laporan keuangan, kebijakan harga, prosedur pengelolaan biaya, dan laporan audit internal untuk memahami konteks dan praktik HPP.

Narasumber: Nilna, Kepala Akunting PT. Benings Cahaya Mandiri

Tanggal: 27 November 2023

Waktu: 10:00 - 11:30 WIB

Tempat: Ruang Kerja Kepala Akunting, PT. Benings Cahaya Mandiri

- Nurul: Terima kasih atas waktu yang telah diberikan. Tujuan dari wawancara ini adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang praktik pengelolaan Harga Pokok Penjualan (HPP) di PT. Benings Cahaya Mandiri, termasuk bagaimana HPP ditentukan, dikelola, dan dipengaruhi oleh kebijakan internal serta prosedur yang ada.
- Nurul: Bisa Anda jelaskan bagaimana proses penentuan HPP dilakukan di PT. Benings Cahaya Mandiri?
- Nilna: Tentu. Proses penentuan HPP di perusahaan kami dimulai dengan mengidentifikasi semua biaya yang terkait langsung dengan produksi barang atau jasa. Kami menggunakan metode identifikasi spesifik dan rata-rata tertimbang untuk menghitung HPP. Biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik dihitung secara terpisah dan kemudian digabungkan untuk menentukan HPP per unit.
- Nurul: Bagaimana kebijakan internal mempengaruhi perhitungan HPP?
- Nilna: Kebijakan internal kami menetapkan bahwa semua biaya produksi harus dicatat dengan akurat dan tepat waktu. Kami menerapkan prosedur pengendalian biaya yang ketat untuk memastikan bahwa semua biaya terkait produksi, termasuk

- biaya variabel dan tetap, dicatat dengan benar. Misalnya, setiap bulan, kami melakukan review biaya dan membandingkannya dengan anggaran untuk memastikan bahwa tidak ada penyimpangan yang signifikan.
- Nurul: Berdasarkan studi dokumen, kami melihat bahwa ada beberapa laporan audit internal yang menunjukkan adanya variasi dalam biaya produksi. Bagaimana perusahaan menangani temuan dari audit tersebut?
 - Nilna: Setiap temuan dari audit internal kami tanggapi dengan serius. Kami mengadakan rapat dengan tim akuntansi dan produksi untuk membahas temuan tersebut dan mencari penyebabnya. Setelah itu, kami melakukan penyesuaian yang diperlukan pada prosedur pengendalian biaya dan memastikan bahwa semua biaya tercatat dengan akurat. Selain itu, kami juga melatih staf terkait untuk menghindari kesalahan serupa di masa depan.
 - Nurul: Apa tantangan utama yang Anda hadapi dalam pengelolaan HPP dan bagaimana perusahaan mengatasinya?
 - Nilna: Salah satu tantangan utama adalah fluktuasi harga bahan baku. Ketika harga bahan baku meningkat secara signifikan, hal ini mempengaruhi HPP kami. Untuk mengatasi ini, kami melakukan negosiasi ulang dengan pemasok dan mencari alternatif bahan baku yang lebih murah jika memungkinkan. Selain itu, kami juga memantau pasar secara terus-menerus untuk merespons perubahan harga dengan cepat.
 - Nurul: Bagaimana Anda menilai efektivitas strategi pengelolaan HPP yang diterapkan saat ini?
 - Nilna: Kami mengukur efektivitas strategi kami melalui analisis varians dan perbandingan antara biaya aktual dan anggaran. Jika ada perbedaan yang signifikan, kami akan menyelidiki penyebabnya dan melakukan penyesuaian pada prosedur kami. Selain itu, kami juga membandingkan hasil kami dengan standar industri untuk memastikan bahwa kami tetap kompetitif dalam hal biaya.
 - Nurul: Apakah ada kebijakan atau prosedur baru yang sedang diterapkan untuk meningkatkan pengelolaan HPP?
 - Nilna: Kami saat ini sedang mengimplementasikan sistem ERP baru yang akan mempermudah pencatatan dan pelaporan biaya secara real-time. Sistem ini akan memberikan kami visibilitas yang lebih baik tentang biaya produksi dan memungkinkan kami untuk melakukan penyesuaian yang lebih cepat. Kami juga berencana untuk memperbarui kebijakan pengendalian biaya untuk mencakup praktik terbaik terbaru yang telah kami pelajari dari audit internal dan benchmarking industri.
 - Nurul: Terima kasih banyak atas informasi yang sangat berguna ini. Apakah ada hal lain yang ingin Anda tambahkan mengenai pengelolaan HPP?
 - Nilna: Saya rasa itu sudah mencakup sebagian besar aspek. Namun, saya ingin menekankan pentingnya pemantauan dan penyesuaian terus-menerus dalam pengelolaan HPP untuk memastikan bahwa perusahaan tetap efisien dan kompetitif.
 - Nurul: Terima kasih atas waktunya, Nilna. Informasi ini sangat berharga untuk penelitian kami.

Catatan Tambahan dari Wawancara

- Insight: Kepala akunting menggarisbawahi pentingnya akurasi dan pengendalian biaya yang ketat dalam penentuan HPP.
- Dokumen yang Relevan: Laporan audit internal, kebijakan pengendalian biaya, dan dokumen terkait sistem ERP baru.

Wawancara ini memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang proses, kebijakan, dan tantangan yang dihadapi dalam pengelolaan HPP di PT. Benings Cahaya Mandiri serta

bagaimana perusahaan menangani dan menyesuaikan strategi mereka untuk mengelola HPP dengan lebih baik.

3.6 Teknik Analisis

1. Analisis Deskriptif
Menggunakan metode analisis deskriptif untuk memberikan gambaran mengenai proses dan praktik HPP, serta membandingkan data yang ada.
2. Analisis Kuantitatif
Diterapkan untuk menghitung HPP menggunakan rumus dasar: Harga Pokok Penjualan = Saldo Awal - Saldo Akhir, jika diperlukan untuk melengkapi pemahaman kualitatif.

Metode penelitian ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang mendalam dan komprehensif tentang HPP di PT. Benings Cahaya Mandiri melalui kombinasi teknik pengumpulan dan analisis data yang beragam.

IV. Hasil Dan Pembahasan

4.1 Profil Perusahaan

PT. Benings Cahaya Mandiri adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang Kecantikan Berlokasi di Jalan Kopo Bihbul Nomor 20-9, km 6,5, Desa Margahayu Tengah, Kecamatan Dayeuhkolot, Kabupaten Bandung, perusahaan ini telah beroperasi sejak tahun [tahun berdiri]. Dengan fokus pada efisiensi produksi dan pengendalian biaya, PT. Benings Cahaya Mandiri mengadopsi berbagai strategi untuk mengelola Harga Pokok Penjualan (HPP) secara efektif.

Bening's Indonesia bergerak di bidang Klinik kecantikan dan menjadi salah satu brand skincare dengan sistem penjualan produk melalui sistem Kemitraan. Menurut ketentuan Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, kemitraan merujuk pada bentuk kerja sama usaha di antara usaha kecil dan usaha besar yang melibatkan bimbingan dan pengembangan oleh usaha menengah atau besar. Prinsip-prinsip yang mendasari kemitraan ini mencakup saling membutuhkan, saling memperkuat, dan saling menguntungkan antara pihak-pihak yang terlibat.

4.2 Hasil Wawancara Mendalam

4.2.1 Proses Penentuan HPP

Berdasarkan wawancara dengan Kepala Akunting, Nilna, proses penentuan HPP di PT. Benings Cahaya Mandiri dilakukan melalui langkah-langkah berikut:

1. Identifikasi Biaya: Semua biaya yang berkaitan dengan produksi barang atau jasa diidentifikasi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik.
2. Metode Penghitungan: Perusahaan menggunakan metode identifikasi spesifik untuk biaya yang langsung terkait dengan produk tertentu dan metode rata-rata tertimbang untuk biaya yang tidak dapat diatribusikan secara spesifik.
3. Penggabungan Biaya: Biaya-biaya tersebut digabungkan untuk menghitung HPP per unit produk.

4.2.2 Pengaruh Kebijakan Internal

Kebijakan internal berperan penting dalam pengelolaan HPP. Nilna menjelaskan bahwa:

- Prosedur Pengendalian Biaya: Perusahaan menerapkan prosedur ketat untuk memastikan semua biaya tercatat dengan akurat. Prosedur ini mencakup pencatatan biaya yang tepat waktu dan akurat serta pelaporan rutin.
- Review dan Penyesuaian: Setiap bulan, tim akuntansi melakukan review biaya dan membandingkannya dengan anggaran untuk mendeteksi penyimpangan dan melakukan penyesuaian yang diperlukan.

4.2.3 Penanganan Temuan Audit

Temuan dari audit internal direspon dengan langkah-langkah berikut:

- Diskusi Temuan: Rapat dilakukan untuk membahas temuan audit dan mencari penyebab masalah.
- Penyesuaian Prosedur: Penyesuaian dilakukan pada prosedur pengendalian biaya dan pelatihan staf untuk menghindari kesalahan di masa depan.

4.2.4 Tantangan dan Solusi

Tantangan utama dalam pengelolaan HPP meliputi:

- Fluktuasi Harga Bahan Baku: Untuk mengatasi fluktuasi harga bahan baku, perusahaan melakukan negosiasi ulang dengan pemasok dan mencari alternatif yang lebih murah.
- Evaluasi Strategi: Efektivitas strategi pengelolaan HPP dinilai melalui analisis varians dan perbandingan dengan standar industri.

4.2.5 Strategi Pengelolaan HPP

Strategi pengelolaan HPP meliputi:

- Implementasi Sistem ERP: Sistem ERP baru sedang diimplementasikan untuk meningkatkan pencatatan dan pelaporan biaya secara real-time.
- Pembaruan Kebijakan: Kebijakan pengendalian biaya diperbarui untuk mencakup praktik terbaik terbaru.

4.3 Hasil Studi Dokumen

4.3.1 Laporan Keuangan

Analisis laporan keuangan menunjukkan bahwa HPP yang dilaporkan sesuai dengan metode perhitungan yang diadopsi oleh perusahaan. Dokumen-dokumen ini memperlihatkan konsistensi dalam pencatatan biaya dan pelaporan HPP.

4.3.2 Kebijakan Harga

Kebijakan harga yang diterapkan di PT. Benings Cahaya Mandiri menetapkan bahwa harga produk harus mencakup semua biaya yang terkait dengan produksi, termasuk margin keuntungan yang wajar. Kebijakan ini dirancang untuk memastikan bahwa perusahaan tetap kompetitif sambil mencapai target profitabilitas.

4.3.3 Prosedur Pengelolaan Biaya

Dokumen prosedur pengelolaan biaya menggambarkan langkah-langkah yang diambil untuk memantau dan mengendalikan biaya produksi. Ini mencakup:

- Pencatatan Biaya: Prosedur pencatatan biaya yang rinci.
- Review Biaya: Proses regular untuk review biaya dan anggaran.

4.3.4 Laporan Audit Internal

Laporan audit internal menunjukkan beberapa variasi dalam biaya produksi, yang ditindaklanjuti dengan penyesuaian dalam prosedur pengendalian biaya dan pelatihan tambahan untuk staf.

4.4 Analisis Data

Dari hasil wawancara dan studi dokumen, dapat disimpulkan bahwa:

- Akurasi dan Kepatuhan: PT. Benings Cahaya Mandiri memiliki prosedur yang ketat untuk memastikan akurasi dalam pencatatan HPP dan kepatuhan terhadap kebijakan internal.
- Penyesuaian dan Responsif: Perusahaan mampu menyesuaikan prosedur pengelolaan biaya dan strategi harga berdasarkan temuan audit dan perubahan pasar.
- Kendala dan Solusi: Tantangan terkait fluktuasi harga bahan baku diatasi dengan strategi negosiasi dan pencarian alternatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Benings Cahaya Mandiri memiliki sistem pengelolaan HPP yang solid dengan prosedur pengendalian biaya yang efektif. Namun, fluktuasi harga bahan baku tetap menjadi tantangan utama yang diatasi melalui negosiasi dan penyesuaian strategis. Implementasi sistem ERP baru diharapkan dapat meningkatkan efisiensi pengelolaan HPP di masa depan.

4.6 Pembahasan

Penetapan harga pokok penjualan (HPP) menjadi salah satu aspek krusial dalam operasional setiap perusahaan, termasuk Bening’s Indonesia. Meskipun perusahaan ini mengadopsi model bisnis business-to-business (B2B) dan bermitra dengan bisnis lain tanpa berhadapan langsung dengan konsumen akhir, pentingnya pengaturan HPP tetap tidak berkurang. Manajemen harus tetap berhati-hati dalam menetapkan harga, karena keputusan ini tidak hanya memengaruhi profitabilitas perusahaan tetapi juga laba yang diperoleh oleh mitra bisnis mereka.

Dalam wawancara dengan seorang narasumber yang merupakan staf akuntansi di Bening’s Indonesia bernama Nilna, dijelaskan bahwa perusahaan ini memiliki standar sendiri dalam perhitungan HPP. Hingga saat ini, yang berwenang untuk menetapkan HPP adalah General Manager dan Head of R&D. Staff FAT memiliki kewenangan hanya untuk meninjau HPP yang telah ditetapkan oleh General Manager bersama Head of R&D, termasuk komponen-komponen seperti biaya tenaga kerja dan biaya overhead. Alasan di balik kebijakan ini adalah karena perhitungan dari kebutuhan pembuatan produk hingga estimasi biaya bahan baku diketahui secara rinci oleh Head of R&D sebelum pengerjaan produknya dialihkan ke vendor.

PT Benings Cahaya Mandiri
Laporan Harga Pokok Penjualan
 Untuk Periode yang berakhir pada tanggal 30 September 2021

Rincian beban pokok penjualan mencakup informasi:	Rumus	Keterangan
A Saldo awal bahan baku		(tidak digunakan)
B Pembelian bahan baku (barang jadi)	J+H	menggunakan rumus
C Saldo akhir bahan baku		(tidak digunakan)
D Pembelian persediaan barang dagangan	A+B+C	
E Biaya tenaga kerja dan overhead lainnya		lihat kolom rincian beban pokok
F WIP awal		(tidak digunakan)
G WIP akhir		(tidak digunakan)
H Saldo awal barang jadi		tercantum di lapkeu
I Saldo akhir barang jadi		tercantum di lapkeu
J Harga Pokok Penjualan per 30 Sep 2021	D+E+H-I	Hasil

Dengan data yang diberikan, kita akan melakukan analisis perbandingan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan hasil omset penjualan PT Benings Cahaya Mandiri untuk tahun 2021 dan 2022.

Harga Pokok Penjualan (HPP)

2021: Rp 25.460.635.403

2022: Rp 84.994.905.188

Dari 2021 ke 2022, HPP meningkat sebesar **Rp 59.534.269.785** . Ini merupakan peningkatan yang signifikan dan dapat mengindikasikan peningkatan biaya produksi, peningkatan dalam volume produksi, atau keduanya.

Omzet Penjualan

2021: Rp32.218.303.259

2022: Rp217.770.839.506

Terdapat peningkatan omset penjualan yang sangat signifikan dari tahun 2021 ke 2022, sebesar **Rp185.552.536.247**. Peningkatan ini jauh lebih besar dibandingkan peningkatan HPP, mengindikasikan bahwa perusahaan mungkin telah mencapai skala efisiensi yang lebih baik atau berhasil meningkatkan margin penjualan produknya.

Meskipun HPP mengalami peningkatan yang signifikan, peningkatan omset penjualan jauh lebih besar. Ini mengindikasikan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan

penjualannya baik melalui ekspansi pasar, peningkatan harga jual, atau kombinasi keduanya, dengan cara yang lebih efisien daripada peningkatan biaya produksi yang dihadapi.

Dengan omset yang meningkat secara signifikan dibandingkan dengan HPP, margin keuntungan keseluruhan perusahaan kemungkinan meningkat dari tahun 2021 ke 2022. Margin keuntungan yang meningkat adalah indikator kesehatan keuangan yang baik dan menunjukkan bahwa perusahaan mampu mengelola biaya produksinya dengan efektif sambil meningkatkan penjualan.

Peningkatan HPP yang signifikan namun tidak sebanding dengan peningkatan omset penjualan menunjukkan bahwa perusahaan mungkin telah meningkatkan efisiensi operasionalnya. Hal ini bisa melalui negosiasi harga bahan baku yang lebih baik, peningkatan proses produksi, atau strategi distribusi yang lebih efektif.

Dengan pertumbuhan yang signifikan ini, penting bagi PT Benings Cahaya Mandiri untuk terus memantau dinamika pasar dan biaya produksi. Mengantisipasi perubahan harga bahan baku, mempertahankan atau meningkatkan efisiensi produksi, dan mengeksplorasi peluang pasar baru akan penting untuk mempertahankan pertumbuhan yang berkelanjutan.

Grading Harga Kemitraan

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Benings Indonesia, yang menjalankan model bisnis kemitraan, adalah penetapan harga pokok penjualan. Jika harga pokok penjualan terlalu tinggi, hal ini dapat berdampak negatif pada harga jual produk mitra di pasaran. Oleh karena itu, perlu pertimbangan matang untuk mengantisipasi kenaikan harga bahan baku sehingga perusahaan dapat mempertahankan harga pokok penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya dan menjaga keseimbangan harga jual produk di mitra. Harga jual produk dihitung dari harga pokok penjualan ditambah margin keuntungan yang diinginkan perusahaan.

Baik General Manager maupun Head of R&D Bening’s Indonesia perlu membuat perhitungan yang matang untuk menetapkan harga pokok penjualan agar mencapai keseimbangan yang adil antara laba perusahaan dan laba mitra. Selain itu, menetapkan harga jual produk dari mitra ke konsumen yang wajar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya persaingan tidak sehat di antara mitra. Meskipun, dalam pengamatan penulis, masih terdapat beberapa mitra yang mengecoh dengan menjual produk di bawah harga kesepakatan perusahaan dan persetujuan mitra.

Sistem grading harga di PT Benings Cahaya Mandiri dibagi berdasarkan status kemitraan, yang menentukan tingkat harga, keuntungan serta insentif lain yang bisa diperoleh oleh mitra.

A. Ketentuan Grading Paket Skincare Basic

Paket Skincare Basic adalah rangkaian skincare yang terdiri dari 4 item (facial wash, toner, day cream, dan night cream). Harga pengambilan perdana BIGpreneur mengikuti harga sesuai poin 2 tentang Join Kemitraan. Harga pengambilan repeat order BIGpreneur mengikuti ketentuan yang berlaku pada kolom “notes”. Untuk mencapai repeat order 100%, BIGpreneur dapat mengakumulasikan pembelanjaan selama 1 (satu) bulan terhitung dari tanggal 1 setiap bulan dan berakhir pada tanggal 30 atau 31 setiap bulan. BIGpreneur dapat meminta split pengiriman (pengiriman bertahap) dengan syarat membayar down payment (DP) minimal 25% dari total pembayaran untuk memastikan pesanan fix dipesan. Kemudian pada setiap tahapan pengiriman BIGpreneur wajib membayar lunas sesuai jumlah barang yang dikirim

Tabel Error! No text of specified style in document.-1 Tabel Grading Harga Paket Skincare Periode 6

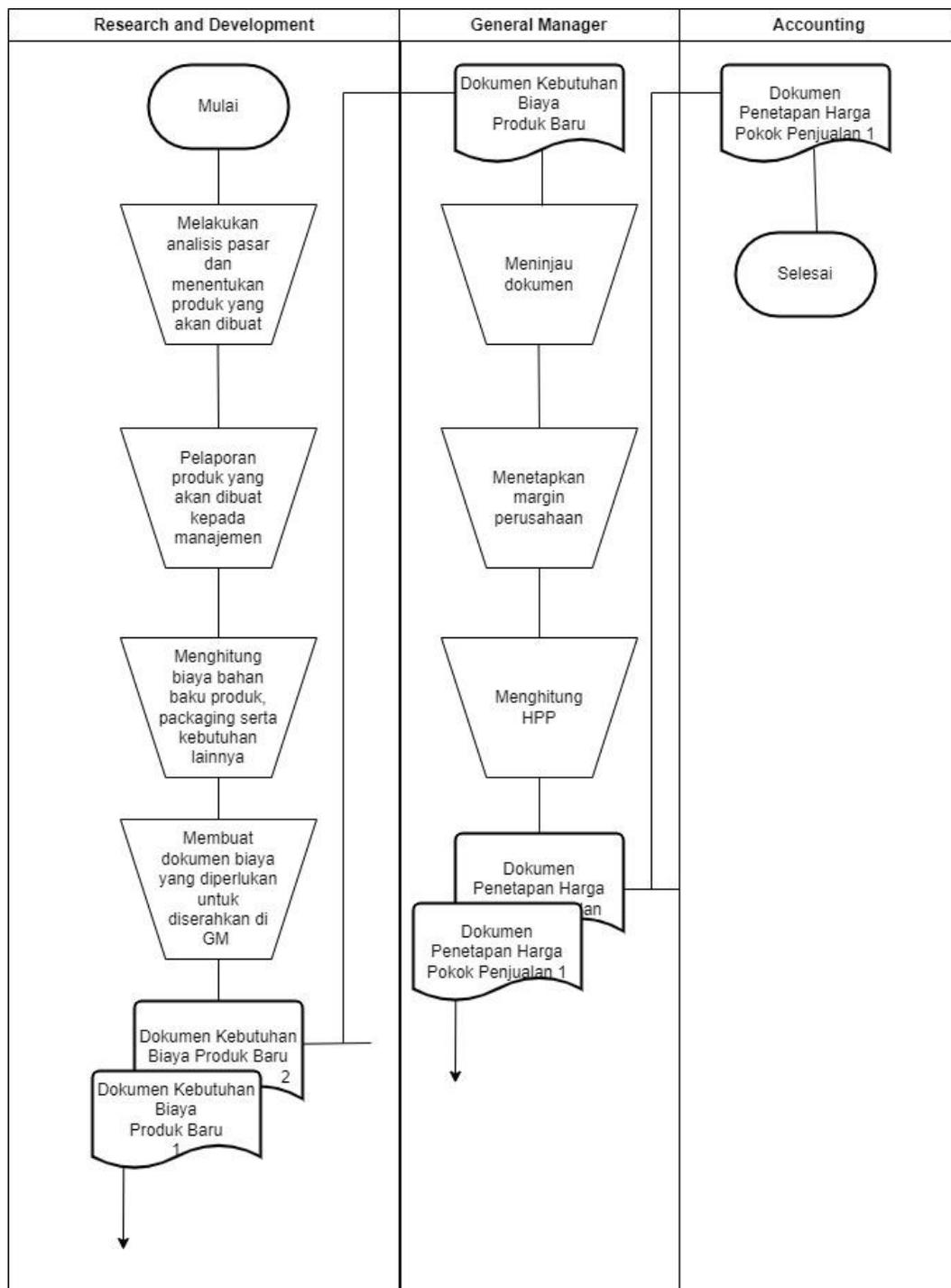
(Sumber : PT. Benings Cahaya Mandiri)

HARGA PAKET SKINCARE PERIODE 6					
				Margin	Note

Nama Paket	MOQ (Min. Order Quantity)	PAKET ACNE PRONE / LIGHTENING	PAKET FLEX	%	Keuntungan per paket		
Harga Jual		350.000	375.000				
Basic Seller	3	320.000	345.000	9	30.000	*Repeat order yang tidak mencapai 100% dari MOQ dikenakan harga pengambilan sesuai quantity pengambilan.	*Repeat order yang mencapai atau lebih dari 100% MOQ, harga pengambilan maksimal tetap sesuai status kemitraan
	6	315.000	340.000	11	35.000		
	12	310.000	335.000	13	40.000		
	50	300.000	325.000	17	50.000		
	150	290.000	315.000	21	60.000		
Junior Agen	300	280.000	305.000	25	70.000		
Senior Agen	500	270.000	295.000	30	80.000		
Distributor	1000	260.000	285.000	35	90.000		
Distributor Plus	3000	252.000	277.000	39	98.000		
Senior Distributor	5000	245.000	270.000	43	105.000		

B. Ketentuan Grading Skincare Satuan

Satuan Skincare Basic adalah item satuan dari rangkaian paket skincare basic yang dapat dibeli secara terpisah. Harga pengambilan repeat order BIGpreneur mengikuti ketentuan yang berlaku pada kolom “notes”. Untuk mencapai pembelanjaan sesuai MOQ, BIGpreneur dapat mengakumulasikan pembelanjaan selama 1 (satu) bulan terhitung dari tanggal 1 setiap bulan dan berakhir pada tanggal 30 atau 31 setiap bulan.



Sebelum memutuskan produk baru yang akan diluncurkan, Kepala R&D bersama tim akan melakukan analisis pasar untuk menentukan jenis produk yang akan diproduksi. Setelah produk ditentukan, Kepala R&D akan menyampaikan laporan atau presentasi kepada manajemen. Setelah persetujuan diterima, Kepala R&D akan merinci biaya-biaya terkait proses produksi produk tersebut. Selanjutnya, Kepala R&D akan menyusun dokumen yang

memuat data biaya produksi produk baru, yang kemudian diserahkan kepada General Manager.

Setelah General Manager menerima Dokumen Kebutuhan Produk Baru, dokumen tersebut akan ditinjau terlebih dahulu. Setelah menetapkan margin perusahaan, General Manager akan menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) berdasarkan dokumen yang diterima dari Kepala R&D. Setelah itu, General Manager akan menyusun dokumen penetapan harga pokok penjualan yang akan diserahkan ke departemen Akuntansi.

Departemen Akuntansi akan menerima dokumen dari General Manager yang nantinya akan digunakan untuk perhitungan dalam laporan keuangan setiap akhir bulan.

V. Penutup

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengaturan Harga Pokok Penjualan (HPP) memainkan peran yang sangat penting dalam operasional Bening Indonesia. Meskipun model bisnisnya berfokus pada B2B, penetapan HPP tetap krusial. Keputusan harga ini memiliki dampak signifikan terhadap profitabilitas perusahaan dan mitra bisnisnya. Saat ini, General Manager dan Head of R&D memiliki kewenangan penuh dalam proses penetapan HPP, sedangkan staf FAT bertanggung jawab untuk meninjau harga yang sudah ditetapkan. Hal ini dikarenakan kedua posisi tersebut memiliki pemahaman mendalam mengenai kebutuhan pembuatan produk dan estimasi biaya bahan baku.

Perusahaan menghadapi sejumlah tantangan dalam menetapkan HPP, terutama dalam konteks model bisnis kolaboratifnya. Keputusan HPP yang tidak tepat dapat berdampak langsung pada harga jual mitra di pasaran. Oleh karena itu, perusahaan perlu menjalankan strategi penetapan harga yang cermat untuk memastikan keadilan bagi semua mitra. Penting juga bagi perusahaan untuk menjaga agar harga jual produk tidak terlalu rendah guna menghindari persaingan tidak sehat di antara mitra. Rentang harga produk berkisar antara 105.000 hingga 375.000, sesuai dengan kesepakatan yang dibuat dengan mitra-mitra. Memberikan pelatihan manajemen HPP kepada karyawan, terutama mereka yang terlibat dalam aktivitas produksi, menjadi langkah penting yang dapat mengatasi beberapa

masalah yang dihadapi oleh Bening Indonesia. Dengan memberikan kewenangan perhitungan HPP kepada karyawan produksi, perusahaan dapat memastikan akurasi dan keandalan dalam mengelola biaya produksi. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan keterampilan karyawan dalam manajemen biaya, tetapi juga membantu mereka membuat keputusan harga dengan lebih baik. Lebih dari itu, karyawan akan lebih terlibat dan bertanggung jawab dalam keseluruhan operasi perusahaan sebagai hasil dari inisiatif pelatihan ini.

Berdasarkan analisis tinjauan harga pokok penjualan yang telah dilakukan pada PT. Benings Cahaya Mandiri selama tahun 2021 dan 2022, beberapa kesimpulan utama dapat diambil sebagai berikut:

1. Kenaikan Harga Pokok Penjualan (HPP): Terjadi peningkatan HPP dari tahun 2021 ke tahun 2022, yang menunjukkan adanya kenaikan biaya produksi dan/atau pembelian bahan baku. Kenaikan ini sebagian dapat dikaitkan dengan faktor eksternal seperti inflasi harga bahan baku dan biaya tenaga kerja.
2. Dampak terhadap Margin Keuntungan: Meskipun terjadi peningkatan omset penjualan, kenaikan HPP telah mempengaruhi margin keuntungan perusahaan. Ini menandakan bahwa kenaikan penjualan tidak sepenuhnya mengkompensasi kenaikan biaya, sehingga efisiensi operasional menjadi krusial.
3. Variabilitas Biaya Overhead: Analisis menunjukkan adanya fluktuasi dalam biaya overhead dari bulan ke bulan, yang menunjukkan potensi untuk optimasi pengelolaan biaya tetap.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran strategis dapat diajukan untuk PT. Benings Cahaya Mandiri:

- a. Menerapkan strategi pengadaan yang lebih efisien, seperti pembelian dalam jumlah besar untuk mendapatkan harga yang lebih baik, atau mencari pemasok alternatif dengan harga yang lebih kompetitif tanpa mengorbankan kualitas.
- b. Meninjau ulang proses produksi untuk mengidentifikasi dan mengeliminasi inefisiensi. Penerapan lean manufacturing atau metode serupa dapat membantu mengurangi limbah dan meningkatkan produktivitas.
- c. Melakukan audit terhadap biaya overhead untuk mengidentifikasi area yang tidak perlu atau dapat dikurangi. Investasi dalam teknologi terbaru dapat mengurangi biaya tetap dalam jangka panjang.
- d. Mengkaji ulang strategi penetapan harga untuk memastikan bahwa kenaikan biaya dapat ditutup tanpa mengorbankan posisi kompetitif di pasar. Penyesuaian harga jual mungkin diperlukan, namun harus dilakukan dengan hati-hati untuk menghindari penurunan permintaan.
- e. Menerapkan sistem pengawasan dan evaluasi yang lebih ketat terhadap HPP dan komponen-komponen biayanya. Hal ini termasuk penggunaan dashboard manajemen untuk pemantauan real-time terhadap KPIs terkait biaya.

Melalui implementasi saran-saran ini, PT. Benings Cahaya Mandiri diharapkan dapat meningkatkan efisiensi operasionalnya, mengelola biaya produksi dengan lebih baik, dan pada akhirnya meningkatkan margin keuntungan.

Penelitian ini telah memberikan wawasan mendalam mengenai dinamika harga pokok penjualan pada PT. Benings Cahaya Mandiri, dengan fokus khusus pada tahun 2021 dan 2022. Melalui analisis yang cermat, studi ini berhasil mengungkap faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan HPP serta dampaknya terhadap keuangan perusahaan. Lebih dari sekadar angka, temuan ini merefleksikan tantangan yang dihadapi oleh perusahaan dalam lingkungan bisnis yang terus berubah dan menjadi semakin kompetitif.

Rekomendasi yang diajukan bertujuan untuk memberikan arahan strategis bagi PT. Benings Cahaya Mandiri dalam menghadapi masalah ini. Dengan menerapkan saran yang telah disampaikan, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan efisiensi, mengoptimalkan pengelolaan biaya, dan memperkuat posisi kompetitifnya di pasar.

Penelitian ini tentu memiliki keterbatasan, terutama berkaitan dengan ruang lingkup dan kedalaman data. Oleh karena itu, studi lanjutan dengan pendekatan yang lebih luas dan mendalam disarankan untuk memberikan insight yang lebih komprehensif mengenai strategi pengelolaan biaya dan harga pokok penjualan.

Akhir kata, semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi bermanfaat bagi PT. Benings Cahaya Mandiri serta bagi pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam bidang manajemen keuangan dan operasional. Terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung pelaksanaan penelitian ini. Harapan kami, temuan dan saran dalam studi ini dapat dijadikan sebagai langkah awal untuk peningkatan dan inovasi yang berkelanjutan di masa yang akan datang.

Daftar Pustaka

- Ais, Z. (2020). *Akuntansi Tingkat Dasar*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Aulia, U. (2016). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Mahasiswa Akuntansi di Kota. *Surabaya Dalam Pemilihan Karir Sebagai Akuntan Publik*. Surabaya: Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga, https://repository.unair.ac.id/53989/13/KKB%20KK-2%20A%20352_16%20Aul%20f-min.pdf.
- Dini Utami, L. &. (2018). *Pengolahan Data Keuangan Menggunakan Zahir Accounting 5.1 Pada Pt. Sigma Pikir Teladan*. Xvi.

- Gradi, P. (2017). *Teori Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Imaniar, N. I. (2020). PENGARUH PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR (Studi Kasus Pada Home Industry Kopi Karuhun). . *In Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi (Vol. 5, No. 1, pp. 583-591)*.
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan. Edisi Satu*. Jakarta: PT RajaGrafindo.
- Lantip, S. (2015). *Mahir Akuntansi Perusahaan dan Jasa*. Yogyakarta: Kalimedia .
- Lestari, W. d. (2017). *Akuntansi Biaya dalam Perspektif. Manajerial*. Depok: PT RajaGrafindo Persada.
- Ristiyani, I., Solichatun, & A. Rahmat Dimyat. (2023). *Dasar-Dasar Akuntansi dan Keuangan Lembaga untuk SMK/MAK Kelas X*. Gorontalo: SINAR ILMU EDUKASI.
- S R, S. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarsan, T. (2017). *Perpajakan Indonesia Edisi Kelima*. Jakarta: Indeks.
- Wardoyo, D. U. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Atas Produk (Studi Kasus pada PT Dasa Windu Agung). *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis, vol. 1, no. 2, 2016, pp. 183-190, doi:10.36226/jrmb.v1i2.23*.