

Laporan Praktek Kerja
Penentuan Harga Pokok Penjualan Pupuk Pada PT Alam Raya
Yogyakarta

Disusun Oleh :

Ani Wulandari

314 0111 020

PROGRAM STUDI DIPLOMA 3 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TEKNOLOGI YOGYAKARTA

2017

**Penentuan Harga Pokok Penjualan Pupuk Pada PT Alam Raya
Yogyakarta**

Laporan Praktek Kerja

Laporan ini disusun dalam rangka memenuhi persyaratan untuk dinyatakan lulus dari Program Studi Diploma 3 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Teknologi Yogyakarta

Disusun Oleh :

Ani Wulandari

314 0111 020

**PROGRAM STUDI DIPLOMA 3 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TEKNOLOGI YOGYAKARTA**

2017

HALAMAN PERSEMBAHAN

Laporan tugas akhir ini saya persembahkan dan mengucapkan terima kasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini
2. Kedua orang tua saya dan adik saya yang selalu mendoakan dan mendukung saya selama ini.
3. Bpk. Drs. Suyanto,MM., Akt selaku Kaprodi D-3 Akuntansi yang telah memberikan ijin untuk melaksanakan praktek kerja.
4. Ibu Dra. Lilis Endang Wijayanti.,M.Si.,Akt., CA selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan pengarahan kepada saya sehingga laporan tugas akhir ini dapat tersusun dengan baik.
5. Member of PT Alam Raya Bp. H. Arifin Sidiq yang telah memberi kesempatan untuk magang di perusahaannya, Mas Doni, Mas Prast, Mas David, MbK Ira, dkk
6. Teman teman sedosbing saya Lupita, Ana, Aulia, Mbak Agin, Noviana, Shita, Vina, Kokom.
7. Kesayangan saya Gyb's, Rondi, Anggik, Yunita, Mega, Lupita, Putri yang selalu memberikan "semangatsss yups"
8. Teman teman D-3 Akuntansi 2014 yang selalu memberikan dukungan.
9. Guyub Rukun Ayu, Wise, mas Fandik, mbk Anis, mas Wahyu, mbk Novi, mbk Rena dan semua keluarga besar dari kedua orang tua saya.

MOTTO

*“setiap hasil pasti perlu pengorbanan untuk mencapainya
bahkan hingga pada titik lelah yang tiada henti terus merayu untuk sudahi saja,
tapi tidak untuk saya.”*

KATA PENGANTAR

Segala Puji Bagi Allah SWT yang telah melimpahkan Rakhmat dan Hidayah NYA sehingga penulis mampu menyelesaikan laporan tugas akhir ini dengan lancar.

Laporan tugas akhir ini merupakan persyaratan untuk dinyatakan lulus dari Program Studi D3 Akuntansi FEB UTY. Laporan ini merupakan hasil pengamatan penulis selama magang terhadap penentuan harga pokok penjualan pupuk pada PT Alam Raya. Penentuan harga pokok penjualan oleh PT Alam Raya didasarkan pada persediaan dengan perhitungan metode FIFO (*First In First Out*) dengan begitu barang yang masuk pertama kali maka akan dijual pertama kali juga. Penentuan harga pokok penjualan telah dihitung dengan baik namun masih ada kelemahan, untuk mengatasi kelemahan tersebut dalam laporan ini penulis menyampaikan saran yang dapat dimanfaatkan manajemen PT Alam Raya. Penulis mampu menyelesaikan tulisan ini atas bantuan pihak. Untuk itu penulis mengucapkan terimakasih kepada: Kaprodi D-3 akuntansi Bpk Drs. Suyanto, MM Akt. Yang telah memberi ijin untuk melakukan kunjungan ke perusahaan. Ibu Dra. Lilis Endang Wijayanti, M.Si., Akt., CA. selaku dosen pembimbing. Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih tak terhingga pada kedua orang tua yang telah memberi semua kebutuhan penulis untuk menyelesaikan studi dan tugas akhir ini. Terima kasih juga penulis sampaikan kepada saudara, sahabat dan teman teman serta semua pihak yang telah membantu penulis menyelesaikan tugas akhir ini. Tentunya penulis tidak dapat membalas semua kebaikan yang telah penulis terima, semoga amal kebaikan semuanya mendapatkan imbalan dari Allah SWT.

Laporan tugas akhir ini tentunya belum merupakan hasil yang sempurna, untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis mohon kritik dan saran untuk perbaikan laporan ini. Serta mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila dalam proses penulisan hasil akhir laporan ini ada pihak-pihak yang tidak berkenan.

Semoga laporan ini memberikan manfaat bagi kita semua. Amin.

Yogyakarta, 14 Agustus 2017

Penulis,

Ani Wulandari

3140111020

DAFTAR ISI

	halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan	2
C. Manfaat	2
D. Sistematika Pembahasan	3
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Deskripsi Perusahaan	5
B. Sejarah Perusahaan	6
C. Struktur Organisasi Perusahaan	7
D. Deskripsi Jabatan	8
BAB III PEMBAHASAN	
A. Aktivitas Magang	14
B. Pengertian Harga Pokok Penjualan	15
C. Pencatatan Persediaan	19
D. Pencatatan Persediaan Penjualan Pupuk PT Alam Raya	21
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	33
B. Saran	34
DAFTAR PUSTAKA	xi
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Judul Tabel	halaman
Tabel 3.1 Kartu Persediaan Pupuk SP Enviro 50 Metode Fifo	25
Tabel 3.2 Kartu Persediaan Pupuk Saprodap 25 Metode Fifo	27
Tabel 3.3 Kartu Persediaan Pupuk NPK Kebomas Metode Fifo	29
Tabel 3.4 Perhitungan Laba Kotor PT Alam Raya bulan maret 2017	31
Tabel 3.5 Neraca (Aset Lancar) PT Alam Raya periode maret 2017	32

DAFTAR GAMBAR

Nama Gambar	halaman
Gambar 2.1 Bagan Struktur Organisasi PT Alam Raya.....	7
Gambar 3.1 Format Harga Pokok Penjualan.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Keterangan Magang
- Lampiran 2 Presensi Magang
- Lampiran 3 Tracer Study Pengguna Alumni
- Lampiran 4 Kartu Persediaan Pupuk SP Enviro 50kg PT Alam Raya
- Lampiran 5 Kartu Persediaan Pupuk Saprodap 25kg PT Alam Raya
- Lampiran 6 Kartu Persediaan Pupuk NPK Kebomas PT AlamRaya
- Lampiran 7 Neraca (Aset Lancar) PT Alam Raya

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dagang atau perhitungan dari perbandingan antara seluruh harga yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual dengan hasil penjualan.

Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) sangat penting bagi perusahaan dagang, karena dapat terlihat peningkatan maupun penurunan penjualan dari laba yang diperoleh. Hal tersebut akan membantu pihak manajemen dalam menangani aktivitas penjualan. Manfaat utama dari penentuan harga pokok penjualan untuk mengetahui berapa besar laba yang diinginkan dari penjualan tersebut.

Alasan penulis memilih perusahaan dagang untuk melaksanakan kegiatan magang adalah untuk mengetahui penentuan harga pokok penjualan pada PT Alam Raya. Penentuan harga pokok penjualan harus berjalan sesuai dengan metode yang digunakan agar mencapai target yang diinginkan dan mendapatkan harga pokok terbaik, seperti yang diketahui bahwa penentuan harga pokok penjualan sangat berkaitan erat dengan pesediaan barang dagang, agar proses penentuan harga pokok penjualan sesuai dengan metode yang dipilih yakni metode FIFO (*First In First Out*)

dimana barang dagang yang masuk atau diterima pertama maka barang tersebut akan dicatat pertama kali dan keluar atau dijual pertama juga, maka saya memilih judul ***“Penentuan Harga Pokok Penjualan Pupuk Pada PT Alam Raya Yogyakarta”***. Untuk itu perlunya penulisan penentuan harga pokok penjualan agar sesuai dengan metode yang dipilih oleh perusahaan dagang itu sendiri, dengan begitu perusahaan akan tahu tingkat keefektifan atas harga pokok penjualan yang telah ditentukan.

B. Tujuan

Adapun tujuan penulisan laporan ini adalah untuk

1. Mengetahui penentuan harga pokok penjualan pupuk PT Alam Raya
2. Mengetahui keefektifan dari penentuan harga pokok penjualan pupuk pada PT Alam Raya

C. Manfaat

1. Bagi penulis

Untuk mengimplementasikan secara langsung teori yang diperoleh ketika kuliah dengan praktek secara langsung di lapangan, serta untuk menambah pengetahuan dan pengalaman dunia kerja secara nyata.

2. Bagi Universitas Teknologi Yogyakarta

Sebagai tolok ukur pencapaian Universitas atas program studi yang ada ditawarkan kepada masyarakat. Menghasilkan tamatan yang terpercaya di bidangnya. Menentukan layak atau tidaknya akreditasi yang telah diperoleh program studi yang terkait, serta untuk sarana pengembangan Universitas agar menjadi yang terbaik di berbagai program studi yang ada dan yang akan direalisasikan.

3. Bagi Perusahaan

Sebagai sarana untuk membantu manajemen dalam rangka merancang penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) agar memperoleh laba semaksimal mungkin.

D. Sistematika Pembahasan

1. BAB I Pendahuluan

Pada bab ini menjelaskan mengenai latar belakang pemilihan judul, tujuan dari penulisan laporan, manfaat laporan bagi penulis selama pelaksanaan praktek kerja di perusahaan, serta sistematika pembahasan dari bab 1 sampai dengan bab 4.

2. BAB II Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi mengenai perusahaan tempat mahasiswa melaksanakan praktek kerja lapangan. Bab ini menjelaskan sejarah berdirinya perusahaan, jenis usaha yang dilakukan, kepemilikan perusahaan, lokasi perusahaan, jangkauan perusahaan sejak awal berdiri hingga

sekarang, struktur organisasi perusahaan beserta dengan deskripsi jabatan masing-masing bagian yang ada di perusahaan.

3. BAB III Pembahasan

Bab ini menjelaskan aktivitas praktek kerja lapangan yang dilakukan mahasiswa, serta memaparkan materi sesuai dengan judul laporan yaitu penentuan harga pokok penjualan pupuk pada PT Alam Raya Yogyakarta, sistem dan bagan alir yang terkait dengan judul laporan.

4. BAB IV Penutup

Berisi kesimpulan mengenai penentuan harga pokok penjualan pupuk pada PT Alam Raya Yogyakarta dari laporan serta saran bagi perusahaan sebagai sarana referensi supaya menjadi semakin baik di masa yang akan datang, dan keterbatasan penulis dalam proses penyusunan laporan.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Deskripsi Perusahaan

PT Alam Raya yang berlokasi di Jl. Imogiri Barat Km 7 Gandok, Bangunharjo, Sewon Bantul, Yogyakarta. PT Alam Raya merupakan sebuah perusahaan dagang yang melakukan penjualan pupuk dan juga sebagai distributor pupuk bersubsidi untuk wilayah DIY dan sebagian Jawa Tengah. Jumlah karyawan PT Alam Raya adalah lebih dari 15 orang. PT Alam Raya memiliki visi yaitu menjadi perusahaan dagang terbaik dan terbesar serta menjadi distributor pupuk terlengkap di wilayah DIY dan juga daerah daerah lainnya. Sebagai sarana mencapai visi tersebut maka PT Alam Raya memiliki misi yaitu :

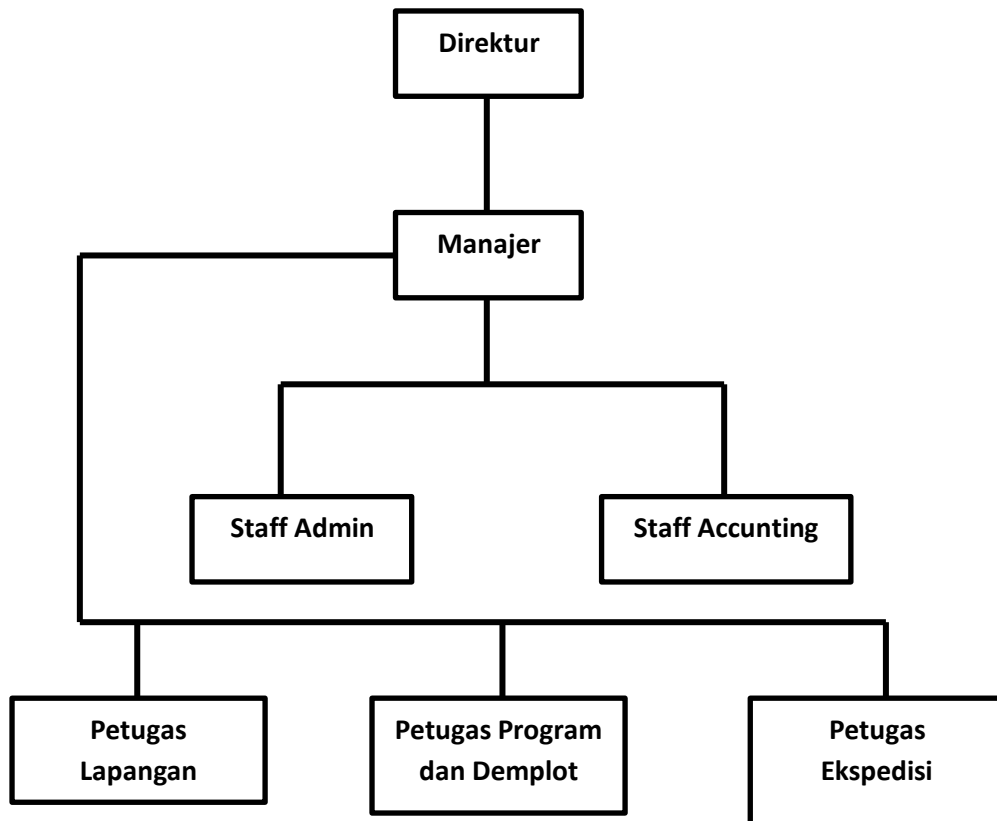
1. Menjalinkan kerjasama dengan lebih banyak produsen pupuk.
2. Memberikan pelayanan prima bagi para konsumen
3. Menciptakan rasa kepercayaan terhadap konsumen atas produk yang dijual.

Melakukan promosi secara langsung kepada konsumen saat membeli produk ataupun dengan media cetak seperti brosur dan iklan dalam koran

B. Sejarah Perusahaan

PT Alam Raya berdiri pada 3 Mei 2003, didirikan oleh bapak Drs. Turadiman, namun pada tanggal 6 Agustus 2003 dilakukan perubahan kepemilikan dikarenakan pendiri wafat kemudian digantikan oleh anaknya yaitu H. Arifin Sidiq, S.E. Pada awal berdiri perusahaan ini hanya memiliki dua pemasok yaitu PT Petrokimia Gresik dan PT Pupuk Sriwijaya Palembang, saat itu PT Alam Raya hanya menjadi distributor pupuk bersubsidi. Sejak tahun 2013 pemasok semakin bertambah dari dua menjadi delapan perusahaan pupuk. Pada tahun 2015 PT Alam Raya mendapatkan penghargaan sebagai Distributor terbaik untuk area DIY. PT Alam Raya memiliki program program untuk menunjang penjualan pupuk diantaranya dilakukan demonstrasi plot (demplot) dimana para petani diberikan demonstrasi mengenai pupuk, mulai dari komposisi pupuk, cara penggunaan pupuk, sampai dengan akibat penggunaan pupuk yang tidak sesuai atau berlebihan, program lainnya untuk menarik minat pembeli yakni membuat pembelian pupuk dan disertai kupon hadiah, serta untuk produk produk tertentu ada hadiah langsung yang diberikan berdasarkan tonase pembelian pupuk. PT Alam Raya memasok pupuk ke kios kios yang telah ditunjuk pemerintah untuk pupuk bersubsidi dan juga kios kios lainnya untuk pupuk non subsidi.

C. Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 2.1
Struktur Organisasi PT Alam Raya

D. Deskripsi Jabatan

Deskripsi jabatan sesuai dengan pemberitahuan dari internal perusahaan dan sesuai dengan aktivitas atau pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan PT Alam Raya.

1. Direktur

Wewenang :

- a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan
- b. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan karyawan
- c. Sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungan dengan klien
- d. Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi dan misi perusahaan
- e. Mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan
- f. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan
- g. Memberikan sanksi terhadap karyawan yang melanggar peraturan

Tanggungjawab :

- a. Bertanggungjawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan
- b. Bertanggung jawab dalam menjalankan dan memimpin perusahaan

Tugas :

- a. Menyetujui anggaran tahunan perusahaan dan melaporkan pada klien

- b. Memilih, menentukan, mengawasi pekerjaan karyawan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan
- c. Mematuhi segala peraturan yang ada dalam perusahaan yang telah disepakati bersama

2. Manager

Wewenang :

- a. Membuat rencana, menyusun organisasi, pengarahan organisasi, pengendalian dan pelaporan
- b. Manajer memberikan tugas dan wewenang terhadap karyawan dibawahnya secara tegas dan jelas.

Tanggungjawab :

- a. Manajer harus berusaha memenuhi kebutuhan para karyawannya.
- b. Manajer harus menciptakan suasana kantor yang nyaman agar karyawan menjadi produktif.

Tugas :

- a. Memberikan motivasi kepada para karyawan agar memberikan hasil yang terbaik dalam pekerjaannya.
- b. Manajer harus mewakili direktur dalam membina hubungan dengan klien.
- c. Mengawasi secara langsung karyawan dalam bekerja dan memberikan pengarahan kepada para karyawan dibawahnya, serta menyampaikan pesan dari direktur kepada karyawan yang lain.

3. Staf Administrasi

Wewenang :

- a. Membantu tugas manajer untuk menyelesaikan kegiatan administrasi dengan klien, seperti kontrak kerja sama, persuratan, agenda kerja pimpinan dan manajer, dan kegiatan karyawan dalam perusahaan.

Tanggungjawab :

- a. Melakukan pengecekan segala kegiatan administratif dalam perusahaan
- b. Mengatur arsip perusahaan

Tugas :

- a. Membuat surat
- b. Melakukan pengarsipan
- c. Mencatat kas kecil
- d. Membuat agenda kerja
- e. Membuat agenda kegiatan karyawan dalam tahun berjalan
- f. Membuat notulen rapat

4. Staf Akuntansi

Wewenang :

- a. Mengetahui aktifitas keuangan perusahaan dan mengelola semua mulai dari pencatatan hingga jumlah uang yang ada.

Tanggungjawab :

- a. Memastikan bahwa laporan keuangan yang dibuat untuk pimpinan perusahaan dan klien sudah benar.
- b. Memastikan semua catatan akuntansi lengkap disertai dengan bukti baik pemasukan maupun pengeluaran.
- c. Tersimpannya data keuangan dengan baik dan rapi.

Tugas :

- a. Melaksanakan pencatatan secara rinci atas aktifitas keuangan perusahaan
- b. Membuat laporan keuangan
- c. Memeriksa setiap transaksi yang terjadi dalam perusahaan

5. Petugas Lapangan**Wewenang :**

- a. Memberikan penawaran harga

Tanggungjawab :

- a. Menagih pembayaran sesuai dengan jatuh temponya.
- b. Memberikan informasi kepada konsumen mengenai produk yang tersedia dan kosong sesuai dengan pesanan konsumen.

Tugas :

- a. Mendatangi konsumen untuk melakukan promosi
- b. Mengingatkan konsumen atas pembayaran yang belum diselesaikan

- c. Memberikan reward berupa hadiah kepada kios yang melakukan penjualan terbanyak untuk produk tertentu sesuai kesepakatan.

6. Petugas Program dan demplot

Wewenang :

- a. Menentukan lokasi pelaksanaan demonstrasi plot (demplot)
- b. Merancang program program promosi

Tanggungjawab :

- a. Memberikan paparan informasi mengenai produk pupuk dan langsung melakukan praktek di lapangan.
- b. Memastikan program yang dibuat berjalan dengan lancar.

Tugas :

- a. Melakukan percontohan ke setiap kios pertanian terutama yang menjadi mitra kerja.
- b. Memberikan penawaran penawaran terbaik untuk menarik minat konsumen.

7. Petugas Pengiriman barang

Wewenang :

- a. Mengirimkan seluruh barang pesanan kepada konsumen sesuai dengan lembar DO yang dibuat oleh staf administrasi.
- b. Memilih lokasi yang akan dituju untuk dikirim barang sesuai dengan keadaan kendaraan.

Tanggungjawab :

- a. Memastikan barang pesanan harus sampai di kios yang dituju dengan membawa bukti pengiriman barang berupa lembar *Delivery Order* (DO).

Tugas :

- a. Mengirimkan pesanan konsumen
- b. Mengecek lembar DO apakah telah sesuai dengan muatan barang atau tidak

8. Auditor Internal**Wewenang :**

- a. Memperoleh data keuangan perusahaan secara keseluruhan

Tanggungjawab :

- a. Mencegah terjadinya kecurangan dalam aktifitas keuangan
- b. Memastikan bahwa laporan keuangan perusahaan sehat artinya tidak terjadi tindak kecurangan oleh karyawan
- c. Memastikan bahwa catatan akuntansi telah sesuai dengan bukti transaksi yang terjadi.

Tugas :

- a. Mengecek semua catatan akuntansi mulai dari laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca, dan laporan arus kas.
- b. Memberikan pendapat atas laporan keuangan yang telah diperiksa.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Aktivitas Magang

Kegiatan magang dilakukan untuk memenuhi syarat tugas akhir, penulis melakukan kegiatan magang di PT Alam Raya yang beralamat di Jl. Imogiri Barat, Bantul. Magang dilakukan selama satu bulan mulai dari tanggal 27 Februari 2017 sampai dengan tanggal 10 April 2017. PT Alam Raya menerapkan 6 hari kerja dari hari senin sampai dengan sabtu, tetapi karena mahasiswa masih melaksanakan aktivitas kuliah pada hari sabtu maka pihak perusahaan memberikan izin untuk 5 hari kerja, untuk jam kerja sendiri mulai dari pukul 08.00 sampai pukul 16.00. Penulis membantu di bagian administrasi dan penjualan. Kegiatan lainnya selama magang tidak hanya pada bagian akuntansi saja namun juga membantu di bagian lain untuk menyelesaikan pekerjaan yang ada.

Minggu pertama aktivitas magang yang dilakukan penulis berupa melayani penjualan, semua layanan penjualan di PT Alam Raya telah menggunakan sistem komputerisasi sehingga memudahkan karyawan untuk melayani penjualan dan otomatis akan langsung tersimpan.

Minggu kedua, aktivitas yang dilakukan adalah membantu melakukan mencatat penjualan dan pembelian serta membantu pengarsipan nota penjualan, lembar DO, nota pelunasan, surat masuk dan surat keluar, lembar SSP, dan berkas-berkas lainnya.

Minggu ketiga dan keempat, melakukan input data penjualan dalam hari tersebut selama dua minggu, dan melakukan pengecekan stok barang dagang di gudang pada akhir bulan maret, serta mencatat pembelian.

Minggu kelima, mencatat pelunasan dan pembayaran piutang dagang dari para pembeli dan langsung menginputnya ke komputer.

Minggu keenam, membantu para karyawan dalam menyelesaikan tugas berupa input data, melayani penjualan, fotokopi, mengarsip maupun pekerjaan lain seperti mencatat penjualan, mencatat persediaan, input pengeluaran kas.

B. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut prinsip akuntansi Indonesia pengertian harga pokok dapat dijelaskan sebagai jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat di mana barang itu telah dapat dijual atau digunakan. Harga pokok hanya dapat dihitung jika ada pengelompokan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan.

Berdasarkan prinsip akuntansi Indonesia harga pokok penjualan adalah saldo awal dari persediaan ditambah harga pokok barang-barang yang dibeli untuk dijual dikurangi jumlah persediaan akhir.

Harga pokok penjualan merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dagang atau perhitungan dari perbandingan

antara seluruh harga yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual dengan hasil penjualan.

Penentuan harga pokok penjualan merupakan hal yang penting bagi setiap perusahaan terutama perusahaan dagang, hal ini karena harga pokok penjualan digunakan sebagai patokan untuk menentukan harga jual suatu produk dan juga untuk mengetahui berapa besar laba yang diperoleh perusahaan. Penentuan harga pokok penjualan juga membantu pihak manajemen perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan yang mana sangat diperlukan perusahaan dalam pencapaian target yang telah disepakati dan juga menjadi acuan bagi perusahaan untuk menentukan perkiraan laba tahunan, juga membantu akuntan dalam menyusun laporan keuangan.

Pada PT Alam Raya penentuan harga pokok penjualan mengacu pada pencatatan dengan sistem perpetual dengan perhitungan menggunakan metode FIFO (*First In First Out*). Sistem perpetual sendiri lebih dipilih karena mempermudah dan menghemat waktu bagi karyawan untuk membuat laporan laba rugi karena hasil akhir dari persediaan dapat langsung diketahui dengan melihat dari kartu persediaan, sedangkan pemilihan metode perhitungan FIFO karena lebih mudah dan menguntungkan bagi perusahaan, karena PT Alam Raya bergerak pada perdagangan dan sebagai distributor pupuk maka dengan metode perhitungan FIFO pupuk akan terjaga kualitasnya, karena semakin lama

pupuk disimpan maka akan mengeras disamping itu metode FIFO dipilih karena mudah dalam melakukan perhitungan yakni secara urut.

Perusahaan dagang biasanya membeli barang dagang dalam bentuk yang siap untuk dijual, hanya ada satu akun persediaan yaitu persediaan barang dagang yang muncul dalam laporan keuangan perusahaan dagang, dengan begitu persediaan bagi perusahaan dagang dan penentuan harga pokok penjualan sangatlah berkaitan erat. Persediaan sangat membantu dalam penentuan harga pokok penjualan terutama persediaan awal dan persediaan akhir. Pengertian persediaan sendiri menurut Kusuma (2009:132) “persediaan sebagai barang yang disimpan untuk digunakan atau dijual pada periode mendatang”.

Adapun manfaat dari Harga Pokok Penjualan :

1. Sebagai patokan menentukan harga jual.
2. Untuk mengetahui besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan, besar kecilnya laba diketahui dari harga pokok yang telah ditambahkan dengan biaya biaya lainnya sehingga menimbulkan harga jual maka akan terlihat keuntungan yang diperoleh perusahaan atas produk atau barang yang dijual.

Rumus menghitung harga pokok penjualan yaitu harus memperhatikan unsur-unsur yang berhubungan dengan harga pokok penjualan, seperti persediaan awal barang dagang, pembelian, biaya angkut pembelian, retur pembelian, potongan pembelian. Rumus harga pokok penjualan :

1. Menghitung pembelian bersih

$$\text{Pembelian bersih} = \text{persediaan awal} - (\text{pembelian} + \text{beban angkut pembelian}) - (\text{retur pembelian} + \text{potongan pembelian})$$

2. Menghitung barang tersedia untuk dijual (BTUD)

$$\text{Persediaan barang} = \text{persediaan awal} + \text{pembelian bersih}$$

3. Menghitung Harga Pokok Penjualan

$$\text{Harga Pokok Penjualan} = (\text{persediaan awal} + \text{pembelian bersih}) - \text{persediaan akhir.}$$

Harga Pokok Penjualan :			
Persediaan awal			Rp xxx
Pembelian	Rp xxx		
Beban angkut pembelian	<u>Rp xxx +</u>		
		Rp xxx	
Retur pembelian	Rp xxx		
Potongan pembelian	<u>Rp xxx +</u>		
		<u>Rp xxx -</u>	
Pembelian bersih			<u>Rp xxx +</u>
	Barang Tersedia Untuk Dijual		Rp xxx
	Persediaan akhir barang dagang		<u>Rp xxx -</u>
	HPP		Rp xxx

Gambar 3.1
Format Harga Pokok Penjualan

Persediaan barang dagang dengan pencatatan perpetual dan perhitungan metode FIFO (*First In First Out*) yang dipilih PT Alama Raya sudahlah efektif terlihat dari penjualan pupuk yang juga besar dan sesuai dengan pembelian dengan demikian PT Alam Raya akan mengetahui laba yang diperoleh setelah menyusun laporan laba rugi yang didukung dengan kartu persediaan, terutama untuk penumpukan barang dagang sangatlah jarang karena dengan metode perhitungan FIFO barang dagang yang masuk pertama akan dikeluarkan pertama sehingga konsumen akan tetap mendapatkan barang dengan kualitas pupuk yang tetap sama dari produsen hingga sampai ke tangan konsumen.

C. Pencatatan Persediaan

Pencatatan persediaan terdapat dua macam yakni :

1. Perpetual, dalam metode ini setiap mutasi persediaan dicatat dalam kartu persediaan. Metode ini tidak harus menghitung fisik barang dagang yang tersedia tetapi perhitungan fisik dapat dilakukan pada akhir periode akuntansi maupun pada setiap akhir bulan. Metode perpetual memberikan kemudahan bagi akuntan untuk membuat laporan laba rugi karena jumlah persediaan akhir barang dagang dapat diketahui secara langsung tanpa harus mencocokkan dengan persediaan fisik barang dagang. Metode perpetual merupakan metode yang sering diterapkan oleh perusahaan dagang karena sangat

menghemat waktu dalam menentukan persediaan akhir tanpa harus melakukan perhitungan fisik secara langsung.

Kelemahan sistem perpetual yaitu tidak menghemat waktu dan tenaga kerja, karena perusahaan harus lebih teliti untuk mencatat apabila terjadi transaksi yang mempengaruhi persediaan perusahaan. Kelebihan sistem perpetual yaitu karena setiap terjadi transaksi yang mempengaruhi persediaan dicatat dalam rekening persediaan maka perusahaan menjadi lebih teliti dan meminimalisir akan terjadinya kehilangan barang persediaan, tetapi apabila terjadi kehilangan barang persediaan maka akan lebih mudah untuk melacak.

2. Fisik, metode ini hanya tambahan dari persediaan saja yang dicatat sedangkan mutasi berkurangnya persediaan karena pemakaian tidak dicatat dalam kartu persediaan. Metode ini harus sesuai antara catatan persediaan dalam kartu persediaan dengan jumlah fisik barang dagang yang tersedia sehingga perusahaan harus menghitung terlebih dulu persediaan fisik barang dagang agar sesuai dengan catatan pada kartu persediaan sehingga dapat digunakan untuk membuat laporan laba rugi perusahaan.

Kelebihan sistem fisik yaitu perusahaan dapat lebih mudah pencatatannya karena tidak setiap terjadi transaksi yang mempengaruhi persediaan dicatat tetapi hanya pada setiap akhir periode akuntansi sehingga dapat menghemat waktu dan menghemat tenaga kerja.

Kelemahan sistem fisik apabila terjadi kehilangan barang persediaan maka tidak dapat diketahui oleh perusahaan.

Metode akuntansi FIFO, LIFO dan rata rata tertimbang merupakan sarana pengelolaan persediaan dan masalah keuangan perusahaan yang berkaitan dengan persediaan barang yang dihasilkan, barang yang dijual, bahan baku. Penghitungan untuk memperoleh harga pokok penjualan dan harga pokok persediaan akhir, yaitu:

1. FIFO (*First In First Out*)

Barang yang pertama kali masuk maka dikeluarkan atau dijual pertama kali sehingga saldo akhir persediaan menunjukkan barang yang dibeli terakhir. Metode ini paling sering digunakan oleh perusahaan karena penghitungannya urut.

2. LIFO (*Last In First Out*)

Barang yang terakhir masuk maka dikeluarkan atau dijual pertama kali sehingga saldo akhir persediaan menunjukkan barang yang paling awal.

3. Rata Rata Tertimbang

Penentuan harga barang dilakukan secara acak dengan menghitung rata ratanya.

Rumus menghitung metode rata rata tertimbang :

(Jumlah pembelian x harga beli dari seluruh pembelian) : jumlah kuantitas pembelian

D. Pencatatan Persediaan Penjualan Pupuk PT Alam Raya

PT Alam Raya yang bergerak di bidang perdagangan yang menjual produk berupa pupuk. Pencatatan persediaan di PT Alam Raya dicatat secara manual maupun secara komputerisasi, hal ini dilakukan untuk menghindari adanya kesalahan pencatatan dan juga sebagai media *back up* apabila sewaktu waktu terjadi sesuatu yang tidak diinginkan seperti lupa menyimpan data ketika sudah diinput ke computer atau ketika catatan manual hilang.

PT Alam Raya dalam rangka melaksanakan pencatatan persediaan menggunakan metode Perpetual FIFO (*First In First Out*) atau Masuk Pertama Keluar Pertama, dimana barang yang datang pertama maka akan dikeluarkan atau dijual pertama, dengan metode ini harga pokok yang dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya, jika terjadi transaksi penjualan barang maka harga pokok yang dibebankan adalah harga pokok dari harga barang yang paling awal, dengan begitu persediaan akhir barang dagang akan diketahui dengan mudah dan cepat.

Metode perpetual yaitu dimana setiap persediaan barang dibuatkan rekening sendiri sendiri yang merupakan buku pembantu persediaan, dalam buku pembantu persediaan setiap rekening terdiri dari beberapa kolom yaitu pembelian, penjualan dan saldo persediaan, setiap kolom kemudian dirinci kembali menjadi kuantitas dan harga perolehan barang dagang, dengan begitu setiap penjualan atau mutasi barang dagang dicatat secara urut dalam buku pembantu persediaan sesuai dengan metode FIFO

yang diterapkan sehingga jumlah akhir saldo persediaan dapat diketahui sewaktu waktu. Menggunakan metode perpetual akan memudahkan perusahaan dalam menyusun laporan laba rugi karena tidak perlu menghitung barang dagang secara fisik untuk mengetahui jumlah persediaan akhir yang dimiliki, akan tetapi pengecekan secara fisik dapat dilakukan setiap satu akhir periode akuntansi ataupun setiap akhir bulan untuk mengetahui apakah jumlah persediaan dalam buku pembantu persediaan sudah sama dengan kenyataan barang dagang yang ada. Apabila terdapat selisih antara buku pembantu persediaan dengan penghitungan secara fisik maka harus diketahui sebab sebab terjadinya selisih apakah wajar dikarenakan barang rusak atau tidak wajar karena diselewengkan.

Metode perpetual merupakan metode yang lebih baik dibandingkan dengan metode fisik karena perusahaan dapat dengan mudah melakukan penyusunan laporan laba rugi dan neraca serta mengawasi persediaan dalam gudang, sedangkan dengan metode fisik karena harga pokok dihitung dengan selisih persediaan maka kekurangan atau kelebihan persediaan barang dagang akan tercampur dengan harga pokok penjualan.

Kartu persediaan pada dasarnya berfungsi sebagai tempat mencatat mutasi tiap jenis persediaan barang. Pencatatan dalam kartu persediaan harus mampu menyediakan informasi persediaan yang setiap waktu diperlukan seperti manfaat kartu persediaan bagi PT Alam Raya, sebagai berikut:

1. Memberikan informasi persediaan barang dagangan tentang jumlah dan nilainya.
2. Memberikan data persediaan barang dagangan yang diperlukan untuk kepentingan penghitungan dan analisis.
3. Mengontrol penerimaan, penyimpanan dan pemakaian persediaan barang dagang.

Untuk PT Alam Raya sendiri kartu persediaan barang dagang memiliki fungsi untuk memudahkan dalam mengetahui jumlah persediaan barang yang masih tersedia untuk dijual, untuk mengetahui jumlah secara Rupiah dan secara kuantitas (Kg) serta dapat membantu mempermudah dalam menyusun laporan laba rugi karena jumlah persediaan dapat langsung diketahui tanpa harus menghitung stok barang dalam gudang secara fisik.

Harga pokok persediaan yang harus ada dalam neraca pada perusahaan dagang merupakan persediaan barang dagang. PT Alam Raya yang merupakan perusahaan dagang hanya ada satu persediaan yakni persediaan barang dagang sehingga dalam neraca yang tertulis hanya persediaan barang dagang. Perusahaan dagang hanya menjual barang dagang sehingga harga pokok penjualan yang harus ada dalam laporan laba rugi yaitu harga pokok penjualan barang dagang yang dijual, seperti PT Alam Raya ada harga pokok penjualan barang berupa pupuk.

1) SP Enviro 50

Tabel 3.1
KARTU PERSEDIAAN PUPUK SP ENVIRO 50KG METODE FIFO

Tanggal		Pembelian			Penjualan			Saldo		
		Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah	Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah	Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah
01/03/2017	Persediaan awal							2.150	1.250	2.687.500
08/03/2017					1.500	1.250	1.875.000	650	1.250	812.500
11/03/2017		4.000	1.250	5.000.000				4.650	1.250	5.812.500
15/03/2017					1.500	1.250	1.875.000	3.150	1.250	3.937.500
20/03/2017					3.150	1.250	3.937.500	-		-
25/03/2017		4.000	2.500	10.000.000			-	4.000	2.500	10.000.000
27/03/2017					1.500	2.500	3.750.000	2.500	2.500	6.250.000
28/03/2017					1.500	2.500	3.750.000	1.000	2.500	2.500.000
JUMLAH		8.000		15.000.000	9.150		15.187.500			

Penjelasan, pupuk SP Enviro 50kg pada bulan Maret 2017 yang dibeli oleh PT Alam Raya yaitu sebanyak 4000kg dengan harga Rp1.250 dan 4000kg dengan harga Rp2.500, total pembelian pupuk SP Enviro 50kg sebanyak 8.000kg dengan total harga Rp15.000.000, sedangkan total penjualan pupuk SP Enviro 50kg sebanyak 9.150kg dengan harga sejumlah Rp15.187.500. Laba kotor untuk pupuk SP Enviro 50kg yakni sejumlah Rp1.830.000 untuk bulan Maret 2017 yang dihitung dari hasil penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan, kaitan antara laba kotor dengan harga jual yaitu harga jual merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi laba kotor.

2) Saprodap 25 kg

Tabel 3.2
KARTU PERSEDIAAN PUPUK SAPRODAP 25KG METODE FIFO

Tanggal		Pembelian			Penjualan			Saldo		
		Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah	Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah	Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah
01/03/2017	Persediaan awal							750	5.800	4.350.000
04/03/2017		6.000	5.800	34.800.000			-	6.750	5.800	39.150.000
06/03/2017					625	5.800	3.625.000	6.125	5.800	35.525.000
07/03/2017					4.000	5.800	23.200.000	2.125	5.800	12.325.000
08/03/2017					500	5.800	2.900.000	1.625	5.800	9.425.000
09/03/2017		6.000	6.500	39.000.000				1.625	5.800	9.425.000
								6.000	6.500	39.000.000
10/03/2017					1625	5.800	9.425.000	700	6.500	4.550.000
					5300	6.500	34.450.000			
18/03/2017		4.000	5.800	23.200.000				700	6.500	4.550.000
								4.000	5.800	23.200.000
21/03/2013					500	6.500	3.250.000	200	6.500	1.300.000
23/03/2017					200	6.500	1.300.000	4.000	5.800	23.200.000
					425	5.800	2.465.000			
24/03/2017					125	5.800	725.000	3.450	5.800	20.010.000
28/03/2017					500	5.800	2.900.000	2.950	5.800	17.110.000
30/03/2017					250	5.800	1.450.000	2.700	5.800	15.660.000
JUMLAH		16.000		97.000.000	14.050		85.690.000			

Penjelasan, pupuk Saprodap 25 kg untuk total pembelian selama bulan Maret sejumlah 16.000kg dengan total harga Rp97.000.000, sedangkan penjualan pupuk Saprodap 25kg sebanyak 14.050kg dengan total harga Rp85.690.000, dan memiliki persediaan akhir sejumlah 2.700kg pupuk, pada bulan maret PT Alam Raya juga memiliki persediaan awal sejumlah 750kg pupuk. Laba kotor untuk pupuk Saprodap 25kg yakni sejumlah Rp2.810.000 untuk bulan Maret 2017. Harga jual yang ditetapkan oleh PT Alam Raya yaitu naik Rp200 dari harga pokok penjualan untuk setiap kg pupuk, hal ini merupakan faktor yang mempengaruhi laba kotor.

3) NPK Kebomas

Tabel 3.3
KARTU PERSEDIAAN PUPUK NPK KEBOMAS METODE FIFO

Tanggal		Pembelian			Penjualan			Saldo		
		Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah	Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah	Kuantitas (Kg)	Harga Pokok	Jumlah
01/03/2017	Persediaan awal							-	-	-
11/03/2017		9.000	5.300	47.700.000			-	9.000	5.300	47.700.000
18/03/2017					3.300	5.300	17.490.000	5.700	5.300	30.210.000
20/03/2017					250	5.300	1.325.000	5.450	5.300	28.885.000
25/03/2017		6.000	7.000	42.000.000				5.450	5.300	28.885.000
								6.000	7.000	42.000.000
27/03/2017					2.500	5.300	13.250.000	2.950	5.300	15.635.000
								6.000	7.000	42.000.000
29/03/2017					2.500	5.300	13.250.000	450	5.300	2.385.000
								6.000	7.000	42.000.000
31/03/2017					200	5.300	1.060.000	6.000	7.000	42.000.000
					800	7.000	5.600.000	5.200	7.000	36.400.000
JUMLAH		15.000		89.700.000	9.550		51.975.000			

Penjelasan, pada bulan maret PT Alam Raya menjual pupuk NPK Kebomas sebanyak 9.550kg dengan total harga Rp51.975.000. PT Alam Raya melakukan pembelian sejumlah 9.000kg untuk harga Rp5.300 dan 6.000kg untuk harga Rp7.000. Jumlah Persediaan akhir yang dimiliki PT Alam Raya untuk bulan Maret adalah 5.200kg pupuk. Harga jual yang ditetapkan oleh PT Alam Raya pada tiap kg pupuk yakni naik Rp200 dari harga pokok penjualan, ini merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi laba kotor. Laba kotor diperoleh dari jumlah penjualan dikurangi harga pokok penjualan.

Tabel 3.4
Perhitungan Laba Kotor

PT Alam Raya Perhitungan Laba Kotor Periode bulan maret 2017 (dalam Rp)				
Keterangan	Jumlah	Nama Produk		
		SP Enviro 50kg	Saprodap 25kg	NPK Kebomas
Hasil Penjualan	159.402.500	17.017.500	88.500.000	53.885.000
HPP	(152.852.500)	(15.187.500)	(85.690.000)	(51.975.000)
Laba Kotor	6.550.000	1.830.000	2.810.000	1.910.000

Laba kotor dapat diketahui dengan cara menghitung jumlah penjualan dikurangkan dengan jumlah harga pokok penjualan, dengan begitu laba kotor akan diketahui. Laba kotor merupakan selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan. Tabel 3.4 merupakan data bulan Maret 2017 untuk pupuk SP Enviro 50kg laba kotor sejumlah Rp1.830.000, pupuk Saprodap 25kg laba kotor sejumlah Rp2.180.000 dan untuk pupuk NPK Kobamas Rp1.910.000. Jika harga pokok penjualan barang berubah namun harga jual tidak berubah maka laba juga akan berubah tetapi untuk jumlah barang yang terjual tidak berubah dengan naiknya harga pokok penjualan namun harga jual tidak berubah maka laba perusahaan akan berkurang.

Tabel 3.5
Neraca PT Alam Raya
periode maret 2017
(Aset Lancar)

PT Alam Raya Neraca (Aset Lancar) Periode maret 2017	
<hr/>	
Aset Lancar	
Kas	Rp 75.900.000
Kas di Bank	Rp 297.622.716
Piutang Usaha	Rp 1.825.736.408
Persediaan Barang Dagang	Rp 54.500.000 +
Total Aset Lancar	Rp 2.253.759.124

Informasi persediaan barang dagang pada neraca PT Alam Raya telah sesuai dengan catatan yang ada pada kartu persediaan untuk setiap produk pupuk yakni pupuk SP Enviro 50kg sejumlah Rp36.400.000, pupuk Saprodap 25kg sejumlah Rp15.600.000, dan pupuk NPK Kebomas sejumlah Rp2.500.000 sehingga total keseluruhan persediaan barang dagang PT Alam Raya untuk periode akhir bulan maret sejumlah Rp54.500.000 untuk produk pupuk SP Enviro 50kg, pupuk Saprodap 25kg dan pupuk NPK Kebomas. Neraca pada PT Alam Raya hanya ada satu akun persediaan yaitu persediaan barang dagang. Persediaan barang dagang pada neraca PT Alam Raya sejumlah tersebut karena penulis hanya mengambil data sampel mengacu pada kartu persediaan sejumlah tiga produk dari total produk yang dijual oleh PT Alam Raya.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

PT Alam Raya merupakan perusahaan dagang yang mana dalam penentuan harga pokok penjualan adalah sesuatu yang sangat penting bagi perusahaan dagang untuk itu dalam penentuan harga pokok penjualan PT Alam Raya menggunakan metode perpetual dalam pencatatan persediaan dan metode FIFO pada perhitungan persediaan agar lebih mudah dan urut serta efektif terhadap waktu juga stok barang dalam gudang dapat terlihat dalam kartu persediaan, dengan begitu PT Alam Raya akan mendapatkan kemudahan dan keefektifan dalam menentukan harga pokok penjualan.

Metode perpetual FIFO dipilih PT Alam Raya karena barang dagang yang dijual merupakan barang dagang yang berupa pupuk dimana jika disimpan terlalu lama maka akan mengeras dan tidak dapat dijual dan menjadi retur, hal ini akan menimbulkan kerugian bagi pihak perusahaan namun jika barang yang rusak dan mengeras dapat dikembalikan maka perusahaan mendapatkan pengganti kerugian atas barang tersebut dari produsen akan tetapi tidak semua produsen mau untuk mengganti atau dikembalikan barangnya.

B. Saran

Penentuan harga pokok penjualan pupuk pada PT Alam Raya telah sesuai, dan dapat diketahui laba kotor dari penjualan pupuk tersebut. Harga pokok penjualan pupuk SP Enviro 50kg, pupuk Saprodap 25kg dan pupuk NPK Kebomas relatif stabil dengan kata lain naik turun tapi tidak signifikan. PT Alam Raya dalam penentuan harga pokok penjualan pupuk sudah baik maka hanya perlu melakukan peningkatan penjualan agar mendapatkan laba yang lebih besar dari sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ismet. 2014. Sangit-com. Analisis Laba Kotor><http://sangidcom.blogspot.co.id/2014/03/analisis-laba-kotor.html?m=1>
- Kusuma, Hendra. 2009. *Manajemen Produksi: Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Edisi 4. Yogyakarta:Andi
- Makruf, Sandi. 2014. Akuntansilengkap. Akuntansi Harga Pokok Penjualan><http://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/harga-pokok-penjualan-hpp-definisi-manfaat-dan-contoh-lengkap/>
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi ke 5. Yogyakarta:Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi ke 4. Jakarta:Salemba Empat
- Mustofa, M. 2013. Akuntansi-id. Contoh Laporan Harga Pokok Pejualan><http://akuntansi-id.com/601-contoh-laporan-harga-pokok-prnjualan-perusahaan-dagang>
- Natalie Lieyha. 2012. 2 Sistem Yang Digunakan Dalam Perusahaan>http://natalieyha.blogspot.co.id/2012/10/normal-0-false-false-false-en-us-x-none_12.html?m=1
- Nicho. 2015. Harga Pokok Penjualan><http://nichonotes.blogspot.co.id/2015/02/harga-pokok-penjualan-cost-of-goods-5.html>
- Sarea, Syahrul. 2014. Wawasanpendidikan. Pengertian Harga Pokok><http://www.wawasanpendidikan.com/2014/11/Pengertian-Harga-Pokok-Harga-Pokok-Produksi-dan-Harga-pokok-penjualan.htm>