

Optimalisasi Laba UMKM Dengan Strategi Harga Cost-Plus Pricing

Yuni Novita Anakampun^{1*}, Maryam Monika Rangkuti²

¹Akuntansi Perpajakan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, Medan, Indonesia

²Akuntansi Perpajakan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, Medan, Indonesia

Email: ¹yuni.novita.anakampun@wbi.ac.id, ²maryam.rangkuti@wbi.ac.id

Email Penulis Korespondensi: ¹yuni.novita.anakampun@wbi.ac.id

Abstrak—Saat ini banyak perusahaan yang berusaha untuk memberikan keunggulan pada pasar bisnis yang semakin bergerak cepat, sehingga menimbulkan persaingan yang ketat, di mana berbagai strategi digunakan untuk menarik pelanggan. UD. Bakti Jaya, usaha yang bergerak di bidang penjualan alat dan bahan bangunan telah berkembang selama beberapa tahun dan terus berupaya meningkatkan kualitas barang dan jasanya untuk memenuhi permintaan konsumen. Perusahaan ini juga memiliki pangsa pasar yang penting di kota metropolitan tetangga. Selama menjalankan bisnisnya, UD Bakti Jaya belum melakukan perhitungan harga pokok barang yang mereka tawarkan, penetapan harga produk belum memiliki dasar perhitungan yang jelas, sehingga ada kemungkinan laba yang dihasilkan saat ini belum cukup optimal. Jika harga penawaran terlalu rendah, bisnis mungkin tidak dapat membayar biaya operasionalnya dan menderita kerugian pada akhirnya. Di sisi lain, jika harga penawaran terlalu tinggi, UD Bakti Jaya berisiko kehilangan pelanggan karena tidak mampu bersaing dengan kompetitor. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi harga pokok penjualan dengan pendekatan metodologi *Full Costing* dan harga jual yang ditetapkan dengan metode *Cost Plus Pricing*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 132 jenis persediaan UD Bakti Jaya, 53 jenis persediaan penetapan harganya berada di atas nilai HPP (*overpriced*) sedangkan 79 jenis persediaan harganya berada di bawah nilai HPP (*underpriced*). Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa penetapan laba yang diharapkan sebesar 30% pada metode CPP belum mampu memberikan kondisi laba pada UD Bakti Jaya. Namun terbukti mampu meningkatkan tingkat laba.

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Full Costing, Cost Plus Pricing.

Abstract—Currently, many companies are trying to provide advantages in the increasingly fast-moving business market, resulting in tight competition, where various strategies are used to attract customers. UD. Bakti Jaya, a business engaged in the sale of building tools and materials has grown for several years and continues to strive to improve the quality of its goods and services to meet consumer demand. This company also has an important market share in neighboring metropolitan cities. During its business, UD Bakti Jaya has not calculated the cost of the goods they offer, the pricing of products does not have a clear basis for calculation, so there is a possibility that the current profit is not optimal. If the offer price is too low, the business may not be able to pay its operating costs and suffer losses in the end. On the other hand, if the offer price is too high, UD Bakti Jaya is at risk of losing customers because it is unable to compete with competitors. This study aims to evaluate the cost of goods sold using the Full Costing methodology approach and the selling price set using the Cost-Plus Pricing method. The results of the study showed that out of 132 types of inventories of UD Bakti Jaya, 53 types of inventories were priced above the COGS value (*overpriced*) while 79 types of inventories were priced below the COGS value (*underpriced*). The results of the study also showed that the determination of the expected profit of 30% in the CPP method has not been able to provide profit conditions for UD Bakti Jaya. However, it has been proven to be able to increase the level of profit.

Keywords: COGS, Pricing, Full Costing, Cost Plus Pricing.

1. PENDAHULUAN

Berdirinya sebuah perusahaan umumnya bertujuan untuk mencapai keuntungan atau laba yang maksimal agar dapat memastikan kelangsungan hidup perusahaan dan semua kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik serta dapat bersaing dengan perusahaan sejenis. Laba merupakan hasil perhitungan dari pendapatan penjualan dikurangi biaya. Pendapatan penjualan diperoleh dari harga jual produk yang dijual ke konsumen. Dalam suatu perusahaan perhitungan harga jual sangatlah penting, apabila terdapat kesalahan dalam menentukan harga jual dapat menyebabkan harga yang terlalu tinggi atau terlalu rendah. Dampaknya akan merugikan perusahaan karena jika harga jual terlalu tinggi, akan menurunnya tingkat permintaan konsumen dan sulit bersaing dengan perusahaan lain. Sebaliknya, jika harga jual terlalu rendah, maka risiko mengalami kerugian.

Harga jual menurut [1] adalah jumlah nilai tukar yang dibayarkan untuk produk atau jasa, atau sejumlah uang yang dipertukarkan oleh pembeli untuk fungsi dan manfaat penggunaan produk tersebut. Sedangkan menurut [2], harga jual diartikan juga sebagai suatu jumlah nilai biaya yang telah ditambah kenaikan (mark-up) yang ditetapkan perusahaan. Salah satu faktor yang mempengaruhi perhitungan harga jual yaitu harga pokok penjualan (HPP). Harga pokok penjualan merupakan harga pokok barang yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi[3]. Berdasarkan definisi ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan adalah harga pokok yang dikeluarkan perusahaan untuk membeli suatu barang untuk kemudian dijual kembali dengan harga jual yang lebih tinggi.

Dalam perhitungan harga pokok penjualan ada beberapa faktor yang mempengaruhi HPP sebelum mencapai laba perusahaan diantaranya harga pembelian barang, ongkos kirim, diskon, dan retur. Perusahaan dagang perlu menyadari bagaimana faktor-faktor ini mempengaruhi laba dan mengelolanya dengan baik. Dengan demikian, perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan, meningkatkan kemampuan bersaing, dan mencapai tujuan keuangan yang diinginkan. Perusahaan dagang perlu mengestimasi dengan cermat harga pokok penjualan untuk menentukan laba yang diperoleh dari kegiatan usahanya. Harga pokok penjualan diperoleh dari jumlah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang dagangan yang dijual. Dalam perhitungannya, harga pokok penjualan dapat diperoleh dengan mengambil persediaan awal, menambahkan pembelian bersih, dan mengurangnya dengan persediaan akhir. Dimana Persediaan awal mengacu pada nilai barang dagangan yang tersedia pada awal periode. Pembelian bersih merupakan total jumlah barang dagangan yang dibeli setelah dikurangi dengan harga pembelian barang, retur pembelian, ongkos kirim, dan diskon pembelian. Sementara itu, persediaan akhir adalah nilai sisa barang dagangan pada akhir periode.

Penentuan harga jual, perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor tersebut berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan diantaranya adalah persaingan, permintaan penawaran, biaya, keadaan ekonomi dan lain-lain. Penetapan harga tidak didasarkan pada perkiraan saja, tetapi dengan perhitungan yang akurat dan teliti. Harga jual harus dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan harus dapat menghasilkan laba yang diinginkan. Faktor biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual, karena biaya menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Dalam menentukan harga jual terdapat 3 metode yaitu Cost Plus Pricing Method, Mark-Up Pricing Method, Dan Break Even Point. Ketiga metode tersebut pada umumnya digunakan untuk menentukan harga jual yang akurat sehingga memperoleh laba yang diinginkan.

Menurut [4] dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Harga Pokok Produk Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual Udang Vaname Metode Cost Plus Pricing menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian, perhitungan biaya produksi secara keseluruhan menghasilkan total biaya sebesar Rp21.671.000, sedangkan perhitungan biaya produksi per kilogram mencapai Rp49.317. Namun, cara petani udang vaname dalam menentukan harga produksi sebesar Rp55.000 per kilogram tidak didukung oleh data perhitungan yang jelas. Selain itu, terdapat perbedaan antara hasil perhitungan biaya produksi, yang memperkirakan biaya sebesar Rp5.983, dengan biaya yang ditetapkan oleh pemilik usaha yang lebih mengacu pada harga pasar.

Menurut [5] dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Full Costing pada CV Verel Tri Putra Mandiri menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan berbeda dengan hasil perhitungan menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing. Harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi dibandingkan harga pasar pada ketiga produk yang diteliti, yaitu roti kacang, roti keju, dan roti cokelat. Selisih harga tersebut mencapai lebih dari 10%, dengan rincian sebesar 18,23% untuk roti kacang, 16,13% untuk roti keju, dan 14,74% untuk roti cokelat. Perbedaan ini terjadi karena perusahaan lebih mengandalkan penetapan harga berdasarkan harga pasar dan pengalaman pemilik sebelumnya, bukan pada perhitungan biaya secara rinci. Akibatnya, terdapat perbedaan signifikan antara harga yang dihitung secara ilmiah melalui metode cost plus pricing dengan harga yang diterapkan oleh perusahaan.

[6] dalam penelitiannya yang berjudul Analisis Perhitungan Harga Pokok dan Harga Jual pada UD Barokah Kesamben menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi dan penetapan harga jual pada UD Barokah dipengaruhi oleh biaya overhead pabrik. Meskipun demikian, harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan besar dinilai sudah sesuai dengan keunggulan yang diharapkan oleh UD Barokah, yaitu berada pada kisaran Rp700 hingga Rp800 per kilogram.

UD. Bakti Jaya merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang Penjualan bahan bangunan. Bisnis ini didirikan oleh bapak Herman Surbakti pada tahun 2014 yang beralamat di Jl. Harungguan No.27-81, Huta Rakyat, Kec. Sidikalang, Kabupaten Dairi. UD. Bakti Jaya menjual bahan bangunan seperti batu bata, semen, pasir, keramik, besi, cat, dan lain-lain. Perusahaan ini memiliki pangsa pasar yang cukup besar dikota setempat dan perusahaan ini juga telah berdiri selama beberapa tahun sehingga perusahaan ini terus berupaya untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan produknya guna memenuhi kebutuhan pelanggan. Permasalahan yang terjadi pada UD. Bakti Jaya yaitu kesalahan dalam menetapkan harga jual produknya, dimana masih menggunakan cara yang sederhana/manual. Perhitungan biaya yang dilakukan oleh perusahaan biasanya tidak dihitung secara rinci melainkan beberapa biaya dihitung berdasarkan biaya yang diestimasi sehingga menyebabkan ketidakakuratan dalam pengoptimalan laba oleh perusahaan dan akan menyebabkan kerugian.

Oleh karena itu, pentingnya mengetahui cara perhitungan harga jual yang benar dan akurat dalam meningkatkan laba pada usaha bahan bangunan UD.Bakti Jaya. Berdasarkan uraian masalah tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian berjudul”Desain Perhitungan Harga Jual Dengan Metode Cost-Plus Pricing Terhadap Peningkatan Laba Pada UD.Bakti Jaya..

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian dilaksanakan di UD.Bakti Jaya yang beralamat di Jl.Harungguan No.27-81, Huta Rakyat, Kec. Sidikalang, Kabupaten Dairi. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif, dimana penelitian dilakukan dengan mengumpulkan data keuangan dan data penjualan UD Bakti Jaya pada bulan November 2023 dan kemudian menggunakan data tersebut untuk mendeskripsikan dan menganalisis subjek yang sedang diselidiki, serta menarik kesimpulan dari peristiwa yang dapat diamati secara kuantitatif. Teknik pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan teknik wawancara. Wawancara dilakukan untuk mengumpulkan data posisi keuangan UD Bakti Jaya. Selanjutnya, penelitian dilakukan dengan melakukan observasi atas data penjualan UD Bakti Jaya bulan November 2023[7].

Analisis data dilakukan dengan menggunakan pendekatan *full costing* dan *cost-plus pricing strategy*. Tahap pertama, biaya penjualan dihitung menggunakan *full costing*. *Full costing* membebankan semua biaya produksi ke produk, termasuk biaya *fixed overhead*. Setelah memperoleh taksiran biaya *full costing*, harga jual dapat ditentukan berdasarkan laba yang diharapkan oleh pemilik UMKM. Kedua, berdasarkan harga jual dengan taksiran *full costing*, dihitunglah persentase *mark-up* dengan mengalikan jumlah biaya dengan persentase *mark-up* sebesar 30%. Ketiga, penentuan harga jual menggunakan CPP dilakukan dengan menjumlahkan biaya langsung per unit dan persentase *markup* yang sebelumnya telah diperoleh pada tahapan kedua. Setelah harga jual dengan metode CPP diperoleh, perbandingan laba dan penarikan kesimpulan dapat dilakukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Data

3.1.1 Analisis Cost Plus Pricing

1. Perhitungan Penyusutan Aset Tetap

Tabel 1. Daftar Aset UD. Bakti Jaya

No	Daftar Aset	Merek	Harga Perolehan
1	Dump Truck	Mitsubitshi Colt Diesel	Rp 395.000.000
2	Pick Up	L300	Rp 160.000.000
3	Gedung	-	Rp 328.000.000
4	Meja Kayu Panjang	Tempah	Rp 300.000
5	Meja Kaca	Tempah	Rp 1.200.000
6	Kursi kayu Panjang	Tempah	Rp 223.000
7	Kursi Besi	Chitos Lipat Hitam	Rp 165.000
8	Lemari kayu	Tempah	Rp 1.200.000
9	Steling Kaca	Tempah	Rp 1.000.000
10	Rak Susun Kayu	Tempah	Rp 622.000
11	Mesin Profil Kayu	Orion RW-3709	Rp 274.500
12	Mesin Serut kayu	Makita	Rp 814.000
13	Mesin Geregaji Meja Potong	RYU	Rp 950.000
14	CCTV	Hikvision	Rp 337.000
15	Kipas	Miyako	Rp 247.000

Total**Rp 890.332.500**

Berdasarkan tabel daftar aset UD. Bakti Jaya, aset tetap perusahaan tercatat dengan total nilai sebesar Rp. 890.332.500. Kendaraan operasional yang dimiliki UD. Bakti Jaya antara lain adalah Truk Dump Mitsubishi Colt Diesel senilai Rp. 395.000.000 dan Truk Pick Up L300 senilai Rp. 160.000.000 yang keduanya digunakan untuk memperlancar pengiriman produk. Selain itu, perusahaan beroperasi dengan bangunan berkisar harga beli senilai Rp. 328.000.000. Perangkat kantor dan penjualan yang nilainya mencapai Rp. 4.590.000 sebagian besar berupa meja kayu panjang, meja kaca, kursi kayu panjang, kursi besi lipat Chitos Black[8], lemari kayu, rak kaca, dan rak kayu merupakan pesanan khusus untuk mendukung operasional administrasi dan penjualan. Mesin Gergaji Meja RYU, Mesin Ketam Kayu Makita, dan Mesin Pembuat Profil Kayu Orion RW-3709, yang jika ditotal nilainya mencapai Rp. 2.038.500. Peralatan pendukung lainnya adalah Kipas Angin Miyako senilai Rp. 247.000, dan CCTV Hikvision senilai Rp. 337.000 untuk keamanan. Daftar aset ini menjadi dasar penting untuk menghitung penyusutan[9].

Tabel 2. Daftar Penyusutan Aset Tetap UD. Bakti Jaya

Jenis Aktiva Tetap	Penyusutan Tahunan	Penyusutan Perbulan
Dump Truck	Rp 98.750.000	Rp 8.229.167
Pick Up	Rp 60.000.000	Rp 5.000.000
Gedung	Rp 16.400.000	Rp 1.366.667
Meja Kayu Panjang	Rp 375.000	Rp 31.250
Meja Kaca	Rp 300.000	Rp 25.000
Kursi kayu Panjang	Rp 223.000	Rp 18.583
Kursi Besi	Rp 288.750	Rp 24.063
Lemari kayu	Rp 300.000	Rp 25.000
Steling Kaca	Rp 750.000	Rp 62.500
Rak Susun Kayu	Rp 1.088.500	Rp 90.708
Mesin Profil Kayu	Rp 68.625	Rp 5.719
Mesin Serut kayu	Rp 407.000	Rp 33.917
Mesin Gergaji Meja Potong	Rp 237.500	Rp 19.792
CCTV	Rp 337.000	Rp 28.083
Kipas	Rp 123.500	Rp 10.292
TOTAL	Rp 179.648.875	Rp 14.970.740

Tabel diatas menyajikan informasi mengenai penyusutan aset tetap UD. Bakti Jaya yang dihitung menggunakan metode garis lurus. Aset-aset yang diperoleh pada tahun 2014, seperti dump truck, pick up, gedung, meja, kursi, lemari, rak dan mesin kayu. Sedangkan ditahun 2016 terdapat satu aset yaitu steling kaca dan ditahun 2019 ada CCTV dan kipas. Penyusutan tahunan dihitung dengan membagi harga perolehan aset dengan umur ekonomisnya. Kemudian penyusutan per bulan didapatkan dengan membagi penyusutan tahunan dengan 12 bulan. Total beban penyusutan yang diakui sebagai biaya operasional perusahaan adalah Rp 179.648.875 per tahun atau Rp 14.970.740 per bulan.

2. Perawatan Aset Tetap

Tabel 3. Daftar Biaya Perawatan Aset UD. Bakti Jaya

No	Daftar Aset	Kuantitas	Periode Perawatan	Biaya Perawatan/Unit	Total Biaya Perawatan
1	Dump Truck	2	Bulanan	Rp 1.200.000	Rp 2.400.000
2	L300	3	Bulanan	Rp 600.000	Rp 1.800.000
	Total			Rp 1.800.000	Rp 4.200.000

Berdasarkan tabel di atas, sumber daya pendukung yang ditetapkan meliputi 2 unit truk gandeng dengan biaya pemeliharaan per unit sebesar Rp. 1.200.000, sehingga total 2 unit barang tersebut bernilai Rp. 2.400.000. Terdapat 3 unit truk L300 dengan biaya pemeliharaan per unit sebesar Rp. 600.000, sehingga total biaya pemeliharaan adalah Rp. 1.800.000. Total sumber daya yang ditetapkan dari kedua biaya pemeliharaan tersebut adalah Rp. 4.200.000, atau 2% jika dinyatakan sebagai tarif. Dari total pendapatan yang dibagi dengan total biaya pemeliharaan, diperoleh tarif biaya pemeliharaan. Pencantuman pembagian biaya pendukung ini sangat penting untuk menjamin agar kegiatan tetap berjalan dengan baik dan tetap menunjang operasional perusahaan. Biaya persembahan mungkin tidak

mencerminkan beban riil, yang dapat memengaruhi upah perdagangan, jika biaya pemeliharaan tidak sepenuhnya dihitung dalam barang yang diambil.

3. Biaya langsung

Tabel 4. Data Biaya Langsung

Biaya Langsung UD. Bakti Jaya Periode November 2023			
Biaya Langsung		Periode November 2023	
Pembelian Barang Dagang		Rp	165.406.000
Total		Rp	165.406.000

Berikut diatas adalah tabel yang memperlihatkan poin-poin penting biaya koordinat UD. Bakti Jaya periode November 2023, yaitu pembelian barang dagang dengan total biaya perolehan sebesar Rp165.406.000.

4. Biaya tidak langsung

Tabel 5. Data Biaya Tidak Langsung

Data Biaya Tidak Langsung UD. Bakti Jaya Periode November 2023			
Biaya Tidak Langsung		Periode November 2023	
Biaya Listrik		Rp	1.000.000
Biaya Air		Rp	400.000
Biaya ATK		Rp	380.000
Biaya Gaji Kasir		Rp	1.900.000
Biaya Gaji Supir L300		Rp	2.700.000
Biaya Gaji Dump Truck		Rp	3.600.000
Penyusutan Aset Tetap		Rp	14.970.740
Perawatan Aset Tetap		Rp	4.200.000
Total		Rp	29.150.740

Biaya tidak langsung (*Indirect cost*) pada UD.Bakti jaya terdiri dari biaya listrik, air, ATK, gaji karyawan, penyusutan aset tetap dan perawatan aset tetap diperoleh total biaya tidak langsung sebesar Rp. 29.150.740.

5. Harga Jual produk Menurut Cost Plus Pricing

Metode penetapan *cost plus pricing* pada UD Bakti Jaya digunakan untuk menentukan harga jual. Ketika metode CPP digunakan untuk menghitung harga jual di UD. Bakti Jaya, hasil perhitungan menunjukkan bahwa 53 item dijual dengan harga yang lebih tinggi dari pada harga pokok penjualannya (*overpriced*) dan 79 item dengan harga lebih rendah dari harga pokok penjualannya (*underpriced*). Produk-produk inilah yang harus menjadi perhatian bagian pemilik UD Bakti Jaya. Pemilik UMKM harus mempertimbangkan untuk menaikkan harga produk-produk dibawah ini. Namun, pertimbangan untuk menaikkan harga tidak bisa diambil hanya berdasarkan data ini. Namun, pemilik UMKM harus mempertimbangkan faktor pasar dan harga kompetitor.

Tabel 6. Data Produk Underpriced

Jenis Produk	Harga Jual					Keterangan
	UD		CPP		Selisih	
Semen Garuda	Rp	55.000	Rp	55.418	-Rp 418	Underpriced
Semen Padang	Rp	65.000	Rp	65.912	-Rp 912	Underpriced
Batu Bata	Rp	500	Rp	1.617	-Rp 1.117	Underpriced
Seng 6 kaki	Rp	6.500	Rp	7.529	-Rp 1.029	Underpriced
Seng 8 kaki	Rp	6.500	Rp	7.529	-Rp 1.029	Underpriced
Besi 4,5 mm x 4	Rp	9.000	Rp	9.921	-Rp 921	Underpriced
Besi 8 mm x 10	Rp	50.000	Rp	50.604	-Rp 604	Underpriced
Besi 9 mm x 10	Rp	62.000	Rp	62.682	-Rp 682	Underpriced
Besi 10 mm x 10	Rp	75.000	Rp	75.604	-Rp 604	Underpriced
Besi 12 mm x 10	Rp	105.000	Rp	105.471	-Rp 471	Underpriced
Kawat	Rp	20.000	Rp	20.704	-Rp 704	Underpriced
Paku(1, 1.5, 2, 2.5, 3, 4, 5)	Rp	20.000	Rp	20.904	-Rp 904	Underpriced
Paku Beton	Rp	50.000	Rp	50.884	-Rp 884	Underpriced

Paku Seng	Rp	30.000	Rp	30.338	-Rp	338	Underpriced
Triplek 3 mm	Rp	52.000	Rp	52.197	-Rp	197	Underpriced
Triplek 4 mm	Rp	65.000	Rp	65.358	-Rp	358	Underpriced
Pipa Putih 1 inci	Rp	35.000	Rp	35.433	-Rp	433	Underpriced
Cat Tembok Chiev 20 kg	Rp	455.000	Rp	455.169	-Rp	169	Underpriced
Cat Minyak Chiev	Rp	75.000	Rp	75.737	-Rp	737	Underpriced
Ensel si 2 Jendela	Rp	4.000	Rp	4.506	-Rp	506	Underpriced
Hak Angin	Rp	20.000	Rp	20.005	-Rp	5	Underpriced
Grendal Jendela	Rp	25.000	Rp	25.205	-Rp	205	Underpriced
Kuas Rol Osiris 2	Rp	12.000	Rp	12.005	-Rp	5	Underpriced
Meter 7,5m	Rp	25.000	Rp	25.205	-Rp	205	Underpriced
Mata Bor Besi 5mm	Rp	6.000	Rp	6.006	-Rp	6	Underpriced
Mata Gerenda Potong Besi	Rp	5.000	Rp	5.605	-Rp	605	Underpriced
Lampu Hanoc 18 watt	Rp	36.000	Rp	36.449	-Rp	449	Underpriced
Lampu Hanoc 14 watt	Rp	32.000	Rp	32.067	-Rp	67	Underpriced
Lampu Hanoc 11 watt	Rp	30.000	Rp	30.338	-Rp	338	Underpriced
Piting Lampu Gantung	Rp	6.000	Rp	6.381	-Rp	381	Underpriced
Saklar Tunggal Tanam	Rp	11.000	Rp	11.459	-Rp	459	Underpriced
Saklar Seri Tanam	Rp	12.000	Rp	12.505	-Rp	505	Underpriced
Steker	Rp	6.000	Rp	6.672	-Rp	672	Underpriced
Lobang Angin	Rp	16.000	Rp	16.255	-Rp	255	Underpriced
Papan 4m	Rp	50.000	Rp	50.604	-Rp	604	Underpriced
Broti 2x3x4	Rp	48.000	Rp	48.879	-Rp	879	Underpriced
Broti 2x2x4	Rp	32.000	Rp	32.629	-Rp	629	Underpriced
Broti 1,5x2x4	Rp	24.000	Rp	24.505	-Rp	505	Underpriced
Broti 1x2x4	Rp	18.000	Rp	18.671	-Rp	671	Underpriced
Broti 1x1x4	Rp	12.000	Rp	12.838	-Rp	838	Underpriced
Lat Asbes	Rp	6.000	Rp	6.672	-Rp	672	Underpriced
Profil Sudut(K35)	Rp	22.000	Rp	22.459	-Rp	459	Underpriced
Keramik 40x40cm	Rp	78.000	Rp	78.286	-Rp	286	Underpriced
Keramik 24x40cm	Rp	85.000	Rp	85.769	-Rp	769	Underpriced
Keramik 25x25cm	Rp	85.000	Rp	85.769	-Rp	769	Underpriced
Bon-bon Keramik	Rp	8.000	Rp	8.755	-Rp	755	Underpriced
Semen Putih	Rp	5.000	Rp	5.605	-Rp	605	Underpriced
Lem Pipa	Rp	5.000	Rp	5.855	-Rp	855	Underpriced
Raskam Plastik	Rp	10.000	Rp	10.630	-Rp	630	Underpriced
Letter T Pipa	Rp	14.000	Rp	14.862	-Rp	862	Underpriced
Tinner	Rp	35.000	Rp	35.833	-Rp	833	Underpriced
wall putty 1 kg	Rp	24.000	Rp	24.754	-Rp	754	Underpriced
Fisher 6 mm	Rp	17.000	Rp	17.652	-Rp	652	Underpriced
Fisher 5 mm	Rp	13.000	Rp	13.543	-Rp	543	Underpriced
Keran 1/2 inci	Rp	9.000	Rp	9.783	-Rp	783	Underpriced
Drat Dalam 1/2 inc	Rp	5.000	Rp	5.256	-Rp	256	Underpriced
Furring	Rp	20.000	Rp	20.704	-Rp	704	Underpriced
Sekrup Gypsum 6 x 1	Rp	35.000	Rp	35.947	-Rp	947	Underpriced
Lem Silikon	Rp	32.000	Rp	32.942	-Rp	942	Underpriced
Linggis	Rp	35.000	Rp	35.947	-Rp	947	Underpriced
Benang	Rp	6.000	Rp	6.672	-Rp	672	Underpriced
Kabel Trans 2x 80	Rp	4.000	Rp	5.067	-Rp	1.067	Underpriced
Klem Kabel	Rp	18.000	Rp	18.893	-Rp	893	Underpriced
Meteran Americ	Rp	60.000	Rp	60.971	-Rp	971	Underpriced
Stop Kran	Rp	10.000	Rp	10.805	-Rp	805	Underpriced
Baut mur	Rp	96.000	Rp	96.983	-Rp	983	Underpriced
T Dus Baut	Rp	2.000	Rp	3.109	-Rp	1.109	Underpriced
Grover kayu	Rp	450.000	Rp	450.959	-Rp	959	Underpriced
Kunci Jendela	Rp	10.000	Rp	11.004	-Rp	1.004	Underpriced
Lem Fox	Rp	20.000	Rp	20.904	-Rp	904	Underpriced
Pipa Besi	Rp	250.000	Rp	250.996	-Rp	996	Underpriced
Profil Gybsum	Rp	22.000	Rp	22.913	-Rp	913	Underpriced
Tepung Gybsum	Rp	8.500	Rp	9.270	-Rp	770	Underpriced
Timah Solder	Rp	20.000	Rp	20.904	-Rp	904	Underpriced
Kertas Pasir	Rp	7.500	Rp	8.005	-Rp	505	Underpriced
Kuas Bulu 2 inc	Rp	7.000	Rp	7.719	-Rp	719	Underpriced

Kuas Bulu 3 inc	Rp	10.000	Rp	10.405	-Rp	405	Underpriced
Kuas Bulu 4 inc	Rp	13.000	Rp	13.543	-Rp	543	Underpriced
Besi Cicin	Rp	10.000	Rp	11.004	-Rp	1.004	Underpriced

3.2 Perbandingan Laba UD. Bakti Jaya

Laporan Laba/Rugi (Sebelum CPP)							
Periode 30 November 2023							
Pendapatan							Rp234.419.500
Harga Pokok Penjualan							
Persediaan Awal	Rp	396.764.300					
Pembelian	Rp	165.406.000					
Beban Angkut Pembelian	Rp	3.800.000					
Potongan Pembelian	Rp	8.270.300					
Barang Tersedia Untuk Dijual	Rp	557.700.000					
Persediaan Akhir	Rp	327.750.800					
Total HPP					Rp	229.949.200	
Lab Kotor					Rp	4.470.300	
Biaya Usaha							
Biaya Gaji	Rp	8.200.000					
Biaya Listrik	Rp	1.000.000					
Biaya Air	Rp	400.000					
Biaya ATK	Rp	380.000					
Total Biaya Usaha					Rp	9.980.000	
Rugi Bersih					-Rp	5.509.700	

Laporan Laba/Rugi (Sesudah CPP)							
Periode 30 November 2023							
Pendapatan						Rp	256.110.006
Harga Pokok Penjualan							
Persediaan Awal	Rp	396.764.300					
Pembelian	Rp	165.406.000					
Beban Angkut Pembelian	Rp	3.800.000					
Potongan Pembelian	Rp	8.270.300					
Barang Tersedia Untuk Dijual	Rp	557.700.000					
Persediaan Akhir	Rp	327.750.800					
Total HPP					Rp	229.949.200	
Lab Kotor					Rp	26.160.806	
Biaya Usaha							
Biaya Gaji	Rp	8.200.000					
Biaya Listrik	Rp	1.000.000					
Biaya Air	Rp	400.000					
Biaya ATK	Rp	380.000					
Biaya Penyusutan Aset Tetap	Rp	14.970.740					
Biaya Perawatan Aset Tetap	Rp	4.200.000					
Total Biaya Usaha					Rp	29.150.740	
Lab Bersih					-Rp	2.989.934	

Dari tabel diatas diperoleh bahwa, setelah harga ditetapkan dengan metode CPP, ternyata UD.Bakti Jaya masih mengalami kerugian sebesar Rp2.519.766. Jika UD.Bakti jaya ingin memperoleh laba yang lebih tinggi maka UD. Bakti Jaya harus meningkatkan laba yang diharapkan namun kebijakan ini harus disertai dengan riset pasar. Untuk menjawab apakah harga masih memungkinkan untuk di naikkan. Namun, jika harga ini sudah tidak mampu bersaing dengan competitor maka UD. Bakti Jaya harus melakukan optimalisasi laba dengan meningkatkan volume penjualan

4. KESIMPULAN

Meskipun metode penetapan harga Cost Plus Pricing tidak mampu menghasilkan laba pada UD Bakti Jaya, namun, pendekatan ini terbukti mampu mengurangi tingkat kerugian pada UD Bakti Jaya sebesar 46%. Hal ini membuktikan bahwa harga CPP mampu memberikan kontribusi dalam upaya optimisasasi laba pada UD Bakti Jaya. Namun, pemilik UD Bakti Jaya perlu melakukan observasi lebih lanjut 1) apakah harga CPP dapat diterima oleh pasar dan mampu bersaing dengan harga kompetitor

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang telah mendukung terlaksananya penelitian ini.

REFERENCES

- [1] C. T. dkk Horngren, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Harlow: Pearson Education Ltd, 2017.
- [2] R. Chambers *et al.*, “Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui BUMDes,” *Jurnal Ekonomi Desa*, vol. 3, no. 2, pp. 50-65, 1997.
- [3] M. Suwandi, *Akuntansi Keuangan Menengah*. Salemba Empat, 2016.
- [4] Samryn and M. Tama Mandiri. Suwandi, *Akuntansi Manajemen: informasi biaya untuk pengendalian aktivitas operasi dan informasi*. Jakarta: Fajar Inter, 2012.
- [5] P. E. Sholekah, *Analisis Harga Jual Produk Metode Cost Plus Pricing Dan Mark Up Terhadap Keakuratan Perhitungan Laba Pada UD. Kurnia Jaya*. Jurnal Prodi Akuntansi FE Uniska.
- [6] N. Nurjannah, S. Tui, and A. R. Iqbal, “Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Biaya Tidak Langsung Terhadap Kinerja Keuangan Pada Pt. Benteng Flywood Indonesia Cabang Makassar,” *MM Journal*, vol. 2, no. 1, pp. 318–331, 2021.
- [7] E. I. Rahmawati, *Analisis Penerapan Penentuan Harga Pokok Penjualan Dan Harga Jual (Studi Kasus Pada Ud. Sekar Pandan Lumajang*, 2020.
- [8] A. F. Zafirah and R. L. Putri, “Analisis Penentuan Harga Jual Jasa Make Up Dan Hairdo Menggunakan Model Cost Plus Pricing (Studi Kasus Pada Salon Ima Skincare dan Make Up Desa Kenongo Kecamatan Wlingi Kabupaten Blitar,” *JCA (Jurnal Cendekia Akuntansi*, vol. 2, no. 2, pp. 57–75, 2022.
- [9] Hery, “Analisis Laporan Keuangan.” Jakarta. Grasindo, 2016.