

## ANALYSIS OF GROSS PROFIT IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE TUNAS HARAPAN BAUMATA KUPANG BUSINESS GROUP

**Zainudin Adang Djaha**

*Lecturer in the Department of Accounting, Kupang State Polytechnic*

*E-mail:* [zainudin.ibnu@gmail.com](mailto:zainudin.ibnu@gmail.com)

### ABSTRACT

*The formulation of the problem in this research is how to obtain profits in terms of changes in sales volume, selling price and cost price obtained by the Tunas Harapan Baumata Kupang Business Group in increasing business efficiency. The objectives to be achieved in this research are knowing the amount of gross profit based on changes in sales volume, knowing the amount of gross profit based on changes in selling price, knowing the amount of gross profit based on changes in cost price and knowing the amount of gross profit based on changes in sales volume, selling price and cost price. The type of data used in this research is quantitative data with the data source being secondary data. Data collection techniques use document study. The data analysis technique used is as follows: a). Gross Profit Analysis using Volume Difference with the following formula: Sales Volume Difference = SVDU x LKPUD. Information SVDU = Volume Difference in Units; LKPUD = Budgeted Gross Profit Per Unit, b) Gross Profit Analysis using the price difference with the following formula: Selling Price Difference = SHJP x VPTr. Note: SHJP = Sales Price Difference, VPTr = Realized Sales Volume, c). Gross Profit Analysis using the difference in Cost Price with the following formula: Difference in Cost Price = SHPPu x VPTr; Note: SHPPu = Difference in Cost of Goods Per Unit, VPTr = Volume VPTr = Realized Sales Volume. The research results show that the difference in sales volume made by business groups provides a profit of Rp. 940,000, the amount of profit obtained exceeds the planned profit of IDR 16,530,000. This means that the difference in profit due to an increase in the selling price is IDR 16,590,000. The difference between the budgeted cost per unit and the actual cost per unit is IDR. 25, Because the budgeted cost per unit is smaller than the actual cost per unit, the difference in cost is called loss difference. Thus, the amount of loss that occurs due to changes in the cost price per unit is IDR. 11,060,000, the difference in profitable volume is IDR. 940,000, the difference in selling price also results in a profit of Rp. 16,590,000, while the difference in cost price experienced a loss of Rp. 5,530,000. The cost price experienced a loss due to the actual cost price not being in accordance with the budgeted cost price*

**Keywords:** Profit, efficiency, Volume and Sales

### PENDAHULUAN

Pesatnya pembangunan ekonomi yang dibaringi dengan krisis ekonomi yang langsung mengharuskan setiap orang baik individu maupun kelompok yang memimpin suatu usaha hendaknya lebih jelas dalam pengambilan keputusan yang menyangkut kepentingan banyak orang atau masyarakat

Menjalani krisis yang berkepanjangan bukan berarti menutup semua jeni usaha maupun perusahaan, akan tetapi yang lebih penting adalah bagaimana mengelola usaha tersebut agar dapat dan selalu beroperasi serta memberikan jaminan hidup kepada karyawan khususnya dan masyarakat luas pada umumnya.

Komitmen inilah yang tetap mendorong sekelompok masyarakat tetap dan terus termotivasi untuk menjalankan usahanya dalam berbagai bidang baik itu bidang jasa, bidang usaha dagang, maupun bidang usaha industri dan kesemuanya ini juga sangat tergantung pada kemampuan manajer dalam mengelola keberlanjutan usaha perusahaan yang dipimpinnya.

Pada dasarnya Kelompok Usaha Tunas Harapan Baumata dalam menjalankan usaha produksinya mempunyai misi atau tujuan memperoleh sejumlah keuntungan atau tambahan pendapatan sebagai akibat dari perolehan laba usaha yang disertai dengan harapan bahwa perusahaan akan mengalami perkembangan yang berarti dikemudian hari. Tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui berbagai kebijakan kelompok usaha untuk dapat mengatur usahanya sesuai dengan kemampuan yang dimiliki dalam menghadapi persaingan pasar dalam bidang yang sama. Demikian pula halnya dengan Kelompok Usaha Tunas Harapan Baumata Kupang yang dalam menjalankan usahanya harus memperhitungkan dan menetapkan laba kotor berdasarkan perubahan volume jual, harga jual dan perubahan harga pokok

Besar kecilnya laba yang diperoleh dapat diketahui dengan cara membandingkan pendapatan atau hasil penjualan dengan total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan sejumlah produk dalam kurun waktu tertentu. Laba hanya akan dicapai jika harga jual lebih tinggi dari biaya yang dikorbankan. Untuk menentukan harga jual yang menguntungkan, maka perusahaan harus memperhitungkan biaya yang terjadi secara cermat dan teliti sehingga semua biaya yang dikeluarkan dapat dikoordinasikan dalam harga pokok dan dikalkulasikan dengan tepat sehingga tujuan yang diinginkan dapat tercapai. Selain itu juga laba usaha akan tercapai dengan menggunakan beberapa metode atau pendekatan seperti yang dijelaskan di atas yakni penetapan laba kotor berdasarkan perubahan volume jual, penetapan laba kotor berdasarkan perubahan harga jual, dan penetapan laba kotor berdasarkan perubahan harga pokok.

Hasil pra penelitian menunjukkan bahwa Kelompok Usaha Tunas Harapan Baumata belum menerapkan beberapa pendekatan perolehan laba kotor ini, sehingga belum mengetahui secara pasti metode atau pendekatan mana yang lebih memberikan kontribusi lebih besar terhadap perolehan laba kotor. Oleh karena begitu pentingnya pengetahuan tentang metode atau pendekatan penentuan laba kotor yang lebih menguntungkan, maka sangatlah penting dilakukan penelitian ilmiah dengan judul Analisis Laba Dalam Meningkatkan Efisiensi Usaha pada Kelompok Usaha Tunas Harapan Baumata Kupang“.

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas, maka penulis dapat merumuskan masalah pokok yaitu : “ Bagaimana perolehan laba dari sisi perubahan volume jual, harga jual dan harga pokok yang diperoleh Kelompok Usaha Tunas Harapan Baumata Kupang dalam meningkatkan efisiensi usaha.

## METODE PENELITIAN

Yang menjadi lokasi dalam penelitian ini adalah Kelompok Usaha Tunas Harapan Baumata Kupang.. Sedangkan yang menjadi obyek dalam penelitian ini adalah. Laba kotor, perubahan volume jual, perubahan harga jual dan perubahan harga pokok. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data kuantitatif dengan sumber datanya adalah data sekunder. Teknik pengumpulan data menggunakan studi Dokumen. Teknik analisis data yang digunakan adalah sebagai berikut:

- Analisis Laba Kotor dengan menggunakan selisih Volume dengan rumus sebagai berikut :  $\text{Selisih Volume Penjualan} = \text{SVDU} \times \text{LKPUd}$ . *Keterangan SVDU = Selisih Volume Dalam Unit; LKPUd = Laba kotor Perunit di anggarkan*
- Analisis Laba Kotor dengan menggunakan selisih Harga dengan rumus sebagai berikut :  $\text{Selisih Harga Jual} = \text{SHJP} \times \text{VPTr}$ . *Keterangan: SHJP = Selisih Harga penjualan, VPTr = Volume Penjualan terealisasi*
- Analisis Laba Kotor dengan menggunakan selisih Harga Pokok dengan rumus sebagai berikut :  $\text{Selisih Harga Pokok} = \text{SHPPu} \times \text{VPTr}$ ; *Keterangan .: SHPPu = Selisih Harga Pokok Perunit, VPTr = Volume Penjualan terealisasi*

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### 1. Keadaan Pendidikan

Pendidikan dari para tanaga kerja sangar berpengaruh terhadap hasil kerja yang akan dicapai dalam sebuah kelompok usaha, hal ini disadari bahwa tingkat pendidikan yang memadai akan memungkinkan tenaga kerja akan bekerja secara profesional alam menjalankan tugasnya. Mengenai keadaan pendidikan yang terdapat pada Kelompok Usaha Tunas Harapan dapat digambarkan pada tabel berikut;

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	SD	8
2	SLTP	9
3	SMU	3
4	Sarjana	-
Jumlah		20

.Sumber: Kelompok Usaha Tunas Harapan tahun 2023

### 2. Proses Pembuatan Kerupuk Ubi Kayu

Kegiatan produksi merupakan suatu aktivitas yang dilaksanakan untuk menghasilkan produk tertentu, produk ini akan dipasarkan pada konsumen yang membutuhkan. Dengan demikian, sebelum memproduksi suatu barang ketua kelompok harus bisa meramalkan berapa besar permintaan konsumen akan produk tersebut.

Dalam memproduksi suatu barang kualitas barang haruslah diperhatikan dengan serius sehingga diharapkan dapat menarik minat konsumen / pembeli.

Proses produksi yang dijalankan oleh Kelompok Usaha Tunas Harapan terdapat beberapa tahapan yang harus dilalui untuk menghasilkan kerupuk ubi kayu yang

siap dipasarkan. Tahapan dalam proses pembuatan kerupuk ubi kayu yang dimaksudkan adalah sebagai berikut;

a. Tahap Persiapam

Tahap ini merupakan tahap paling awal dari aktivitas pembuatan kerupuk ubi kayu. Pada tahap ini semua anggota kelompok mempersiapkan bahan baku, bahan penunjang lainnya dan peralatan yang akan digunakan

b. Tahap Pengolahan

Tahap ini merupakan tahap kedua yang harus dilalui, dimana para anggota membersihkan bahan baku ( ubi kayu), setelah dibersihkan ubi tersebut dicuci, diparut, dan setelah itu hasil parutan diperas airnya, hal ini guna memperoleh kerupuk ubi kayu yang nikmat. Setelah pemisahan dilakukan, maka dicampur dengan beberapa bahan penolong yaitu pemberian garam, bawang putih yang telah dihancurkan, hal ini dilakukan untuk menambah cita rasa dari kerupuk ubi kayu tersebut.

c. Tahap Pembentukan

Tahap ini merupakan tahap penentu banyaknya kerupuk ubi kayu dalam setiap kali produksi. Oleh karena itu membutuhkan keahlian dalam melakukan pembentukan kerupuk ubi kayu.. Caranya; ubi yang telah diparut dan dicampur dengan ramuan penyedap rasa dibentuk secara manual dengan bagian belakang piring blek yang telah disiapkan.

d. Tahap Pengukusan

Setelah semuanya telah dibentuk, maka tahap selanjutnya adalah melakukan pengukusan yaitu bertujuan agar bentukkan parutan ubi kayu menjadi matang. Pengukusan ini menggunakan dandang atau kuahi. Lama pengukusan tidak menentu tergantung dari matang atau belumnya bentukkan kerupuk tersebut, setelah itu ditiriskan.

e. Tahap Penjemuran

Untuk mendapatkan hasil kerupuk yang baik, maka harus melalui suatu tahap lagi yaitu penjemuran. Tahap ini baru akan dilakukan apabila proses pengukusan telah selesai. Tahap ini dilakukan agar mengembang pada saat kerupuk digoreng. Lama penjemuran tidak menentu, tergantung dengan keadaan cuaca. Apabila cuaca cerah maka penjemuran hanya dilakukan 1 (satu) hari dan cuaca tidak cerah maka penjemuran dilakukan lebih dari 1 (satu) hari).

f. Tahap Penggorengan

Tahap ini merupakan tahap paling akhir dari proses pembuatan kerupuk ubi kayu, tahap ini dilakukan apabila proses penjemuran telah selesai.

### 3. Data Biaya dan Laba

Berikut ini disajikan data biaya, volume jual, realisasi dan selisih sebagaimana dalam tabel :

Tabel 1  
Data Biaya, Volume Jual dan Laba Kotor

Keterangan	Anggaran	Realisasi	Selisih
------------	----------	-----------	---------

Data Biaya Per unit			
Volume Penjualan	202.400	221.200	18.800
Harga Jual	200	250	50
Harga Pokok	150	175	50
Laba Kotor	50	50	0
Data Laba kotor			
Penjualan	40.480.000	55.300.000	940.000
Harga Pokok	30.360.000	38.710.000	0
Laba Kotor	10.120.000	16.590.000	940.000

#### 4. Analisis Laba kotor berdasarkan Selisih Volume Penjualan

Semakin meningkat volume produksi, maka akan semakin meningkat pula volume penjualan atau jumlah yang terjual semakin banyak, dan semakin besar volume penjualan akan semakin besar pula jumlah laba yang diperoleh.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan volume anggaran sebesar 202.400 lempeng dengan harga per lempeng sebesar Rp. 200, sementara realisasi produksi menunjukkan bahwa volume penjualan mencapai angka 331.200 lempeng dengan harga per lempeng sebesar Rp. 250. Untuk mengetahui bagaimana selisih volume penjualan dan laba yang diperoleh atas selisih volume tersebut, maka dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 2

#### Perhitungan Selisih Volume

SELISIH VOLUME PENJUALAN	
VOLUME PENJUALAN DIANGGARKAN	202,400
VOLUME PENJUALAN TEREALISASI	221,200
SELISIH VOLUME DALAM UNIT	18,800
LABA KOTOR PER UNTI DIANGGARKAN	50
SELISIH VOLUME PENJUALAN	940.000
	L A B A

Sumber : Data Olahan Penulis tahun 2023

Berdasarkan hasil perhitungan dalam tabel 2 tersebut di atas menunjukkan bahwa volume penjualan yang dianggarkan sebesar 202.400 lempeng krupuk dan volume terealisasi sebanyak 221.200 lempeng krupuk. Selisih antara jumlah yang dianggarkan dengan jumlah yang sesungguhnya terjadi disebut selisih volume dalam unit sebesar 18.800 lempeng. Jumlah ini kemudian dikalikan dengan laba kotor per unit anggaran sebesar Rp. 50, sehingga selisih volume penjualan yang menguntungkan sebesar Rp. 940.000 .

#### 5. Analisis Laba kotor Berdasarkan selisih Harga Jual

Penentuan harga jual yang tepat dan benar dapat mencerminkan besarnya tingkat perolehan laba usaha dalam satu periode akuntansi. Cara penentuan harga jual biasanya bervariasi berdasarkan jumlah harga pokok yang dikeluarkan untuk satu unit produk. Untuk produk kripik ubi sesuai hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok per lempeng kriping sebesar Rp. 100, dan

oleh karena itu pihak kelompok usaha menentukan harga jualnya sebesar Rp. 200 per lempeng dan ini merupakan harga budget yang masih mengalami perubahan dipasar sesuai permintaan pasar. Data dokumen kelompok usaha menunjukkan bahwa rencana produksi kripik ubi dalam tahun 2023 sebesar 202.400 lempeng dengan biaya produksi sebesar Rp. 40.480.000 ( *Budget product* ). Jumlah penjualan dalam tahun 2023 yang dianggarkan sebesar Rp. 30.360.000 (  $Rp.150 \times 202.400 \text{ lempeng}$  ). Dengan demikian maka laba kotor yang dianggarkan dalam tahun 2004 sebesar Rp. 10.120.000 (  $Rp. 40.480.000 - Rp. 30.360.000$  ).

Data dokumen kelompok usaha menunjukkan bahwa ternyata jumlah kripik ubi yang dihasilkan lebih jumlah yang direncanakan sebesar 221.200 lempeng dengan harga jual per lempeng yang juga lebih tinggi dari jumlah harga jual yang direncanakan yakni sebesar Rp. 250, per lempeng. Perubahan jumlah kripik yang diproduksi melebihi jumlah yang direncanakan dengan harga jual perlempeng ini akan merubah jumlah penerimaan atau laba usaha dari kelompok usaha. Dengan perubahan tersebut maka jumlah penjualan dalam tahu 2023 sebesar Rp. 55.300.000 (  $221.200 \times Rp.250$  ) dengan jumlah harga pokok yang dikeluarkan sebesar Rp 38.710.000 (  $221.200 \times Rp.175$  ). Dengan demikian maka jumlah laba yang diperoleh melebihi laba yang direncanakan sebesar Rp.120.000. Ini artinya bahwa selisih laba akibat peningkatan harga jual sebesar Rp. 16.560.000 (  $Rp. 38.710.000 - Rp.22.150.000$  ). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 3  
 Perhitungan Selisih Harga Jual

SELISIH HARGA JUAL	
HARGA JUAL PERUNTI DIANGGARKAN	200
HARGA JUAL PERUNIT TEREALISASI	250
SELISIH HARGA JUAL PER UNIT	50
VOLUME PENJUALAN TEREALISASI	221.200
SELISIH HARGA JUAL	11.060.000
	L A B A

Sumber : Data Olahan Penulis tahun 2023

## 6. Analisis Laba kotor Berdasarkan selisih Harga Pokok

Dalam proses produksi dari pengolahan bahan baku menjadi bahan jadi, selalu membutuhkan pengorbanan biaya yang dikeluarkan melalui pembelian bahan baku sampai dengan produk jadi yang akan membentuk harga pokok produk, oleh karena itu perhitungan harga pokok produk menjadi salah satu informasi yang sangat penting bagi pimpinan perusahaan. Harga pokok merupakan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa sesuai dengan jenis usaha tersebut. Perusahaan dalam melaksanakan proses produksi selalu mengupayakan penghematan biaya sehingga tidak terjadi pemborosan yang mengakibatkan pengorbanan biaya yang tidak ekonomis yang berakibat merugikan perusahaan atau kelompok usaha. Sebagai salah satu strategi

atau upaya yang dilakukan oleh pihak kelompok usaha untuk mengendalikan pengeluaran biaya yang tidak terprogram adalah melakukan sistem budget atau anggaran, dan dari anggaran ini akan dapat bermanfaat bagi perusahaan karena sudah ada standar evaluasi. Perusahaan atau kelompok usaha mendapat keuntungan atau tidak tergantung pada perubahan harga pokok produksi, jika perubahannya meningkat maka akan berpengaruh negatif terhadap laba usaha demikian pula sebaliknya, jika perubahannya menjadi lebih kecil maka pengeluaran biaya tersebut mempunyai pengaruh yang positif terhadap laba usaha. Untuk mengetahui lebih jelasnya tentang selisih harga pokok, maka dilakukan perhitungan sebagai berikut :

**Tabel 4**  
**Analisis Laba Kotor Berdasarkan Selisih Harga Pokok**

SELISIH HARGA POKOK	
HARGA POKOK PERUNIT DIANGGARKAN	150
HARGA POKOK PERUNIT TEREALISASI	175
SELISIH HARGA POKOK PER UNIT	25
VOLUME PENJUALAN TEREALISASI	221.200
SELISIH HARGA POKOK	(5.530.000 ) R u g i

*Sumber : Data Olahan Penulis tahun 2023*

Berdasarkan perhitungan dalam tabel 4 di atas menunjukkan bahwa harga pokok perunit yang dianggarkan lebih kecil yakni Rp. 150 jika dibandingkan dengan harga pokok perunit yang terjadi sesungguhnya di pasar sebesar Rp. 175. Dengan demikian maka selisih antara harga pokok perunit yang dianggarkan dengan harga pokok perunit yang sesungguhnya terjadi sebesar Rp. 25, Oleh karena harga pokok perunit yang dianggarkan lebih kecil dari harga pokok perunit yang sesungguhnya terjadi, maka selisih harga pokok ini disebut selisih rugi. Dengan demikian maka jumlah kerugian yang terjadi akibat perubahan harga pokok perunit sebesar Rp. 5.530.000 ( $25 \times 221.200$ ).

#### **7. Analisis Laba kotor Berdasarkan selisih volume, harga jual dan harga pokok**

Laba kotor merupakan suatu ukuran kemampuan perusahaan atau kelompok usaha dalam memenuhi biaya administrasi dan upah tenaga kerja perusahaan. Oleh karena itu diperlukan adanya suatu analisis yang dapat memberikan gambaran tentang sejauhmana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba kotor dari sisi volume jual, harga jual dan harga pokok perunit. Apabila volume jual meningkat akan tetapi harga jualnya menurun, maka perusahaan akan tetap menderita kerugian, selanjutnya apabila harga jual meningkat akan tetapi dibarengi dengan meningkatnya harga pokok perunit, maka perusahaan tetap tidak akan memperoleh keuntungan. Yang diharapkan adalah volume jual meningkat, harga jualnya tetap atau meningkat sebanding dengan meningkatnya volume jual, harga jual meningkat akan tetapi harga pokok perunit tetap atau menurun. Dengan

demikian, maka untuk mengetahui apakah perubahan volume jual, harga jual dan harga pokok yang dihitung terlebih dahulu secara keseluruhan dapat menguntungkan perusahaan atau tidak, maka selanjutnya dapat dilakukan perhitungan selisih laba kotor sebagai berikut :

Tabel 5

Analisis Laba Kotor Berdasarkan Selisih volume, harga jual dan harga pokok

SELISIH LABA KOTOR	
SELISIH VOLUME	
SELISIH HARGA JUAL	940,000
SELISIH HARGA POKOK	11.060.000
	<u>(5.530.000)</u>
SELISIH LABA KOTOR	6.470.000
	L a b a

Sumber : Data Olahan Penulis tahun 2023

Dari hasil perhitungan sebagaimana dalam tabel tersebut di atas menunjukkan bahwa selisih volume menguntungkan sebesar Rp. 940.000, selisih harga jual juga mengalami keuntungan sebesar Rp. 5.530.000, sedangkan selisih harga pokok mengalami kerugian sebesar Rp. 11.060.000. Harga pokok mengalami kerugian diakibatkan oleh karena harga pokok yang sesungguhnya terjadi tidak sesuai dengan jumlah harga pokok yang dianggarkan. Untuk mengatasi keadaan seperti ini maka perusahaan harus melakukan upaya - upaya yang lebih kongkrit dalam hal ini dapat menekan harga pokok perunit produk sesuai dengan besarnya harga pokok yang dianggarkan , dengan demikian maka efisiensi usaha akan tercapai. Efisiensi yang dimaksudkan disini adalah jumlah yang dicapai sesuai dengan jumlah yang diinginkan. Untuk mengetahui tingkat keuntungan yang diperoleh kelompok usaha, maka selanjutnya dapat dilihat tabel Rugi laba berikut ini:

Tabel 6 KELOMPOK USAHA TUNAS HARAPAN LAPORAN RUGI LABA 31 DESEMBER 2004		
	RENCANA	REALISASI
Penjualan	40,480,000.00	55,300,000
<u>Harga Pokok Penjualan</u>		
Persediaan Barang Jadi Awal	1,250,000	3,125,000.00
Harga Pokok Produksi	<u>32,800,300</u>	<u>38,710,000.00</u>
HP. Brag yang diap dijual	34,050,300	41,835,000.00



Persediaan Barang Jadi Akhir	<u>3,690,300</u>	<u>3,125,000.00</u>
Harga Pokok penjualan :	<u>30,360,000</u>	<u>38,710,000</u>
Laba Kotor	10,120,000	16,590,000
<u>Biaya Operasi</u>		
Biaya Listrik	520,000	570,000.00
Depresiasi Peralatan	145,000	240,500.00
Macam - macam biaya penjualan	475,000	560,200.00
Biaya Reparasi	<u>354,000</u>	<u>467,100.00</u>
Jumlah Biaya Operasi	<u>1,494,000</u>	<u>1,837,800</u>
Laba sebelum pajak	8,626,000	14,752,200
Pajak	<u>862,600</u>	<u>1,475,220</u>
Laba Setelah Pajak	<u>7,763,400.00</u>	<u>13,276,980</u>

*Sumber Data olahan penulis tahun 2023*

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan terdahulu maka penulis dapat mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa selisih volume penjualan yang dilakukan oleh kelompok usaha memberikan keuntungan sebesar Rp. 940.000 .
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah laba yang diperoleh melebihi laba yang direncanakan sebesar Rp16.530.000. Ini artinya bahwa selisih laba akibat peningkatan harga jual sebesar Rp.16.590.000 (*Rp 221.150.000 – Rp38.710.000*)
3. Selisih antara harga pokok perunit yang dianggarkan dengan harga pokok perunit yang sesungguhnya terjadi sebesar Rp. 25, Oleh karena harga pokok perunit yang dianggarkan lebih kecil dari harga pokok perunit yang sesungguhnya terjadi, maka selisih harga pokok ini disebut selisih rugi. Dengan demikian maka jumlah kerugian yang terjadi akibat perubahan harga pokok perunit sebesar Rp. 11.060.000 (*50 x221.200*).

4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa selisih volume menguntungkan sebesar Rp. 940.000, selisih harga jual juga mengalami keuntungan sebesar Rp. 16.590.000, sedangkan selisih harga pokok mengalami kerugian sebesar Rp. 5.530.000. Harga pokok mengalami kerugian diakibatkan oleh harga pokok yang sesungguhnya terjadi tidak sesuai dengan jumlah harga pokok yang dianggarkan.

Adapun saran yang diberikan yakni:

- a. Disarankan agar kelompok usaha meningkatkan volume penjualan , karena peningkatan volume penjualan memberikan keuntungan bagi kelompok usaha
- b. Untuk mengatasi selisih harga pokok yang memberikan dampak kerugian bagi kelompok usaha maka disarankan agar kelompokn usaha harus melakukan upaya - upaya yang lebih kongkrit dalam hal ini dapat menekan harga pokok perunit produk sesuai dengan besarnya harga pokok yang dianggarkan , dengan demikian maka efisiensi usaha akan tercapai. Efisiensi yang dimaksudkan disini adalah jumlah yang dicapai sesuai dengan jumlah yang diinginkan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adikusno. 2018. *Biaya dan Harga Pokok Penjualan*. Balai penerbit Transito;Bandung
- Arikunto,S. 2021. *Prosedur Suatu Penelitian pendekatan Praktis*.Bina Aksara;Jakarta
- Assauri,Sofian. 2022. *Manajemen Produksi dan Operasi* .FE.UI;Jakarta
- Ashyari,A. 2019. *Manajemen Produksi*. BPFE; Yogyakarta
- Baridwan,Zaki. 2021. *Intermediate Accounting*. Edisi 7.BPFE;Yogyakarta
- Djarmanto,PS,SE.2014. *Siklus Akuntansi.Liberty;Yogyakarta*
- Jusuf,Al Haryono.2018..*Dasar-Dasar Akuntansi*. Bagian Penerbitan Akademi Akuntansi YPKN; Yogyakarta
- Kartadinata,Abas,Drs. 2016. *Akuntansi dan Analisis Biaya*; Jakarta
- Makori,Viktor. 2018. *Kamus Umum Bahasa Indonesia*. Balai Pustaka;Jakarta
- Mulyadi. 2021. *Akuntansi Biaya (Penuntun Harga Pokok dan Pengendalian Biaya)* .Sekolah Tinggi YPKN.UGM;Yogyakarta
- Mulyadi. 2020. *Akuntansi Biaya*. Sekolah Tinggi YPKN.UGM;Yogyakarta
- Swasta,B. 2018 *Pengantar Bisnis Modern*. Liberti;Yogyakarta
- Supryono,RA.2022. *Akuntansi Biaya*.edisi 2. BPFE.UGM.Yogyakarta
- Whole,Jhon2021. *Penuntun Praktik Untuk Usahawan*. Acan.Jakarta