

## **Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Laba Kontribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Perum Bulog Divre Sumut**

**Anggi Safitri Sembiring<sup>1</sup>, Nurlaila<sup>2</sup>, Arnida Wahyuni Lubis<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, anggisaftitri2610@gmail.com

<sup>2</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, nurlaila@uinsu.ac.id

<sup>3</sup>Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, arnidawahyuni@yahoo.com

### **ABSTRACT**

*This study aims to determine the cost of rice sold in increasing sales volume and how the profit contribution of Perum BULOG Divre Sumut on rice sales to sales volume. This research method is qualitative research. The results of data analysis in this study indicate that the sales volume of rice at Perum BULOG Divre Sumut continues to increase. Even though in 2022 the cost of goods sold will increase compared to the previous year, this will not have a negative impact on sales volume. Furthermore, the results of the calculation of contribution profit can also be seen that the sale of rice which generates the highest contribution profit as the largest contributor to profit for the company is in 2020, namely by obtaining a contribution profit ratio of 59.50% so by analyzing HPP and contribution profit to the company's sales volume that from the HPP which can increase revenue at the North Sumatra Regional Bureau of Logistics Perum BULOG so that the North Sumatra Regional Division of Regional Logistics Perum BULOG. From the results of data analysis, a break even point (BEP) value of IDR 55,629,728 or 1,220 tons was obtained. Under these circumstances, the company will not suffer losses but also will not make a profit. Whereas for 2023, the company has set a profit target of 30% of its total sales, so the company must be able to sell its rice products of IDR 16,733,601,071.-.*

**Keywords:** *Cost of Goods Sold, Profit Contribution, Sales Volume.*

### **PENDAHULUAN**

Menurut tujuannya, misi akuntansi biaya adalah untuk memberikan informasi biaya kepada manajemen sehingga dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam proses menghasilkan keputusan serta untuk membantu dalam pengembangan ide bisnis saat perusahaan atau entitas lain didirikan. Setiap adanya biaya dalam suatu entitas haruslah dilakukan pencatatan serta penggolongan sedemikian rupa hingga penentuan hpp nya dimungkinkan secara teliti, biaya yang terkendali serta penganalisisan biaya, hal tersebut dilakukan agar tercapainya tujuan dari akuntansi biaya. Jika ada masalah dalam menentukan harga pokok suatu penjualan, maka ini tidak diragukan lagi akan mempengaruhi harga produk yang diperjualkan yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap volume penjualan suatu produk serta keuntungan yang diperoleh suatu entitas.

Menurut Mufidah & Apriani, (2016), volume penjualan adalah seluruh jumlah yang dihasilkan dari proses jual beli suatu produk. Varian volume penjualan adalah sama dengan perbedaan antara volume yang sebenarnya diperdagangkan dan target dari volume penjualannya dikalikan dengan harga yang telah ditargetkan. Menurut analisis (Novitasari, 2021), volume penjualan dapat dinilai dengan dua cara ialah: pertama, dengan mencapai tercapainya penjualan yang ditargetkan, yang terukur dari banyaknya produk yang terjual. Kedua, peningkatan total penjualan produknya, peningkatan labanya didapatkan dari jumlah penjualan nyata yang dilakukan oleh perusahaan sepanjang periodenya. Ada beberapa indikator volume transaksi, yaitu: 1. Tercapainya Volume Penjualan, 2. Memperoleh Keuntungan, 3. Menunjang Tumbuh kembang Perusahaan.

Peningkatan volume penjualan di satu entitas berkaitan erat dengan fungsi operasionalnya yang peranannya sebagai penyokong secara langsung pada aktivitas perusahaan serta pula terhadap volume penjualan suatu perusahaan. Fungsi operasional yang paling penting ialah aspek pemasarannya. Pada Perum BULOG Divre Sumut sendiri volume penjualannya biasanya tetap meningkat walaupun harga jualnya terus meningkat, dikarenakan produk penjualan pada Perum BULOG Divre Sumut merupakan beberapa bahan pangan yang mana kebutuhan sehari-hari pada umumnya. Meningkatnya volume penjualannya saat harganya terus naik pun dikarenakan produk-produknya diperjualkan dengan harga yang masih relatif lebih murah dengan perusahaan sejenis lainnya.

Menurut (Ariyanti et al., 2018), Penentuan Harga Pokok Penjualan sangat penting bagi setiap bisnis, terutama yang sedang bergerak di bidang logistik. Nilai HPP digunakan sebagai indikator untuk menentukan harga untuk menjual suatu produk dalam perolehan keuntungan yang diharapkan. Selain itu, perhitungan besaran HPP bisa juga dijadikan sebagai patokan dalam pemantauan realisasi biaya suatu bagi pihak manajemennya. Sehingga pentingnya suatu entitas dalam penetapan harga pokok penjualannya, guna mencegah kerugian yang tidak diharapkan suatu entitas. Seperti biasa, setiap usaha memiliki tujuan dalam pencarian labanya yang maksimal. Setiap usaha memiliki strategi untuk menentukan harga barang yang dijual (HPP) yang unik untuk mencapai tujuan yang disebutkan di atas (Uda et al., 2021).

Menurut (Novietta et al., 2022), Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah sejumlah pengeluaran dan beban yang secara langsung atau pula tidak langsung dikeluarkan oleh perusahaan dengan maksud untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Setiap usaha haruslah mampu dalam penentuan Harga Pokok Penjualannya bagi seluruh produk ataupun barang yang dijualkan agar memaksimalkan dalam perhitungan laba yang akan dicapai. HPP sendiri dapat diubah untuk mencapai target pasar yang ditetapkan oleh produsen atau penjual. Meskipun HPP dapat dikatakan sebagai aspek yang cukup sederhana, namun jika ada masalah dalam penentuannya, kerugian dapat terjadi. Setiap biaya yang muncul dalam

harga pokok penjualan atau HPP adalah biaya yang terkait langsung dengan produk tertentu yang ditawarkan oleh suatu usaha.

Harga pokok penjualan ialah suatu item dalam laporan laba dari perusahaan dagang tertentu yang menggambarkan biaya langsung yang berasal dari barang-barang yang diproduksi dan dijual selama aktivitas bisnisnya. Biaya bahan baku, yaitu jenis biaya yang biasanya dapat langsung ditelusuri ke dalam bentuk produk; biaya tenaga kerja langsung, dimana biaya yang timbul sehubungan dengan proses pembuatan suatu produk serta pekerjaan yang terlaksana mudah secara langsung ditelusuri terhadap produk yang diciptakan; selanjutnya ialah biaya overhead pabrik, merupakan berbagai jenis biaya bahan baku serta biaya tenaga kerja langsung namun tetap pula dibutuhkan dalam proses produksinya. Harga Pokok Penjualan (cost of goods sold) menunjukkan bahwa dikeluarkannya nilai beli bagi produk yang dijual sedangkan nilai penjualannya yang diperoleh dicatat ke dalam komponen penjualan (Aniroh, 2019).

Menurut Tia Soraya & Septiana, (2018), penentuan harga tidak terbatas pada satu perspektif saja, melainkan harus mempertimbangkan sejumlah faktor, termasuk cermat dan teliti dalam perhitungan agar terselesaikan sesuai target yang ditunjukkan perusahaan. Harga ialah pengganti dari nilai suatu produk, maka dari itu harga haruslah sesuai dengan fungsi dari suatu produk yang ditujukan pada konsumen. Menurut (Muhammad, 2017), definisi harga ialah total uang (ditambah dengan berbagai produk jika dimungkinkan) yang diperlukan dalam perolehan beberapa kombinasi dari suatu produk serta pemeliharannya.

Dalam penentuan Harga Pokok Penjualannya, Perum BULOG Divre Sumut menerapkan sistem perhitungan terpusat dan per cabang, tergantung pengadaan barangnya masing-masing. Jika pengadaan komoditi barangnya dari pusat, cost structure nya terpusat. Selanjutnya jika pengadaan barangnya sendiri dari cabang, maka cost structure nya dari cabang, dengan harga pokok yang tetap mengacu pada SOP pusat (Dilla Selviana, wawancara 2023).

Penelitian lain yang dilakukan oleh Tia Soraya & Septiana, (2018) bertujuan untuk menganalisis harga produk yang dijual di Pabrik Roti Pelangi Nusantara Kota Metro menggunakan metode full costing. Metode analisis data yang digunakan adalah metode kuantitatif dan kualitatif. Adapun metode kuantitatif menggunakan metode full costing sebagai alat untuk analisis biaya komprehensif, metode kualitatif menggunakan analisis deskriptif untuk menganalisis aktivitasnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan biaya produksi roti di Pabrik Roti Pelangi Nusantara hanya sedikit berbeda antara metode yang diterapkan perusahaan dan metode full costing. Perbedaan harga untuk barang-barang yang diproduksi tersebut dikarenakan adanya komponen yang dikenal sebagai overhead pabrik yang belum terbebaskan dalam memperhitungkan harga pokok produksinya. Biaya yang belum dibebankan terdiri dari biaya penyusutan aset dan biaya pemeliharaan.

Salah satu dari beberapa Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam logistik pangan adalah Perum Bulog Divre Sumut. Ruang lingkup bisnis perusahaan meliputi usaha logistik perdagangan, survei serta pemberantas hama, penyedia karung plastik, usaha angkutan, perdagangan komoditi pangan serta pula usaha eceran. Sebagai perusahaan yang masih terlibat dalam tugas publik atas nama pemerintah, BULOG terus mengejar inisiatif untuk menurunkan harga produknya seperti gabah, menstabilkan harga pokoknya, penyaluran beras kepada orang miskin (Raskin) serta mengelola persediaan pangan (Samosir et al., 2021).

Perhitungan harga pokok penjualan beras pada Perum BULOG Divre Sumut ialah salah satu unsur penting yang berkaitan erat dalam menyajikan informasi keuangan guna menaksirkan kemampuan perusahaan dalam perolehan keuntungan serta memberi informasi terpercaya. Diharapkan pula penyajian laba kotorinya wajar dengan memperhitungkan harga pokok penjualan beras terhadap pemakaian bahan baku, biaya tidak langsung serta upah langsung. Dengan demikian, bisnis dapat mengidentifikasi kelangsungan hidup proyek dan menentukan apakah itu akan menguntungkan atau tidak. Ini berarti bahwa kelangsungan hidup proyek tidak dapat ditentukan hanya oleh posisi keuangan perusahaan tetapi juga oleh faktor-faktor lain, seperti ekonomi negara dan faktor sosial.

Menurut (Muryati & Susilo, 2021) dalam suatu usaha yang bergerak di bidang logistik, perhitungan pokok penjualan harga sangat penting sebagai patokan dalam menentukan tingkatan labanya. Faktor yang paling penting yang mempengaruhi keberhasilan suatu entitas dalam memulai bisnis adalah labanya. Laba ialah hasil pengurangan antar pendapatan dan laba setelah dilakukannya pula pengurangan antara beban dengan kerugian (Muryati & Susilo, 2021). Laba berfungsi sebagai tolak ukur dalam aktivitas operasional yang diperhitungkan sebagai akuntansi akrual. Akibatnya, dimungkinkan untuk membuat perencanaan laba baik dalam jangka panjang atau jangka pendek karena fakta bahwa tujuan laba juga diidentifikasi sebagai target perusahaan (Akbar & Nurlaila, 2022).

Tabel 1. HPP, Laba Kontribusi dan Volume Penjualan Periode 2020 - 2022

Tahun	Harga Pokok Penjualan	Laba Kontribusi	Volume Penjualan
2020	Rp 7.325.700.000,-	Rp 4.791.000.000,-	970 ton
2021	Rp 6.912.000.500,-	Rp 5.128.467.000,-	1.081 ton
2022	Rp 10.073.200.000,-	Rp 7.184.000.000,-	1.665 ton

Sumber: Wawancara

Bagi manajemen, dalam merencanakan laba jangka pendek akan lebih berguna jika disertai pula dengan pemakaian satu teknik dalam menganalisa biaya, diantaranya ialah analisis laba kontribusi atau biasa disebut contribution margin ialah pendapatan dari penjualan dikurang dengan seluruh biaya variabel. Laba kontribusi tersebut memaparkan

total yang telah ada guna menutup keseluruhan biaya tetap dan pasca penutupan biaya tetap maka sisanya untuk perolehan keuntungan pada suatu periode. Menurut (Ulfah Setia Iswara & Susanti, 2017), laba kontribusi adalah keuntungan berlebih yang diperoleh dari penjualan dikurang dengan seluruh biaya variabel. Hasil dari penjumlahan tersebut yang berguna dalam penutupan biaya tetap serta laba dalam suatu periode. Dalam peningkatan laba, suatu perusahaan mengambil langkah yang akan berdampak signifikan yaitu atas besaran laba kontribusi serta rasio labanya.

Tujuan dari analisis yang telah dilakukan sebelumnya oleh (Yurisna et al., 2019) adalah untuk menganalisis dan memahami tingkatan pendapatan yang harus diperoleh PDAM Tirta Kencana dalam pemenuhan perolehan keuntungan yang ditargetkan. Hasil dari penelitian ini tercantum di bawah ini: Untuk Proyeksi laba PDAM Tirta Kencana tahun 2018 jumlah labanya 30% ialah sebesar Rp 162.247.013.450; pada PDAM Tirta Kencana Samarinda akan terjadi break even point terhadap pendapatannya sebesar Rp. 245.658.248.353,58, pada tahun 2015, adapula pada tahun 2016 akan terjadinya break evenpoint terhadap pendapatannya ialah sebesar Rp 238.416.274.174,91. Lalu pada tahun 2017 juga mengalami break even point terhadap pendapatannya sebesar Rp 242.384.553.922,32; Rasio laba kontribusi 0,57 atau 57% yang artinya bahwa pendapatan yang dihasilkan akan mengakibatkan kontribusi pada biaya tetap sebesar 57% pada tahun 2015. Rasio laba kontribusi sebesar 0,59 atau 59% yang artinya bahwa pendapatan yang dihasilkan akan mengakibatkan kontribusi pada biayanya ialah sebesar 59% pada tahun 2016. Lain halnya dengan tahun 2017, yang rasio laba kontribusinya sebesar 0,67 atau 67% yang artinya bahwa pendapatan yang dihasilkan akan mengakibatkan kontribusi pada biayanya ialah sebesar 67%.

Berdasarkan fakta yang disebutkan di atas, penulis memilih judul "Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Laba Kontribusi Terhadap Volume Penjualan Pada Perum BULOG Divre Sumut." Tujuan dari penelitian ini ialah agar mengetahui harga pokok penjualan beras dalam meningkatkan volume penjualannya serta pula bagaimana laba kontribusi Perum BULOG Divre Sumut pada penjualan berasnya terhadap volume penjualan

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Pengertian penjualan**

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Sedangkan Harga pokok adalah biaya yang telah terjadi (expired cost) yang belum di bebaskan atau di kurangkan dari penghasilan. Harga pokok ini membentuk harta (assets). *Cost of sales price variance*, Selisih harga dan harga pokok penjualan yang terjadi lebih besar atau lebih kecil dibanding yang direncanakan. selisih ini di sebabkan karena apabila harga dan harga pokok penjualan sesungguhnya lebih besar di bandingkan dengan harga harga pokok penjualan yang dianggarkan, maka selisihnya bersifat merugikan. Apabila harga dan harga pokok penjualan sesungguhnya lebih kecil di bandingkan harga harga pokok penjualan di anggarkan, maka selisihnya menguntungkan. Untuk perusahaan yang menggunakan sistem harga pokok standar, besarnya harga pokok penjualan dilaporkan rugi laba di bebani sebesar standarnya, sehingga pada sistem ini tidak timbul selisih harga pokok penjualan karena selisih biaya produksi.

### **Laba Kontribusi**

Laba merupakan tujuan semua perusahaan, namun perhitungan laba untuk suatu jangka waktu tertentu ternyata hanya mendekati tepat atau layak saja karenaperhitungan yang tepat baru dapat terjadi dalam perusahaan jika perusahaan mengakhiri kegiatan usahanya dan menjual seluruh aktiva yang ada.

Pada dasarnya, tiga pendekatan yang berbeda dapat diikuti dalam menetapkan tujuan laba. Dalam metode priori, tujuan laba mendominasi perencanaan. pertama-tama manajemen menentukan tingkat pengembelian yang diinginkan dan berusaha untuk merealisasikannya melalui perencanaan. Dalam metode posteriori, tujuan laba berada dibawah perencanaan dan diidentifikasi sebagai hasil dari perencanaan. Dalam metode pragmatis, manajemen menggunakan suatu standar laba yang telah diuji dan dibuktikan melalui pengalaman.

Laba kontribusi merupakan kelebihan pendapatan penjualan diatas biaya variabel, informasi laba kontribusi memberikan gambaran jumlah yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba semakin besar kontribusi semakin besar kesempatan yang diperoleh perusahaan yang menutup biaya tetap dan untuk menghasilkan laba.

### **Volume Penjualan**

Volume penjualan merupakan faktor yang mempengaruhi besarnya modal kerja maupun komponen-komponen modal kerja. Dari defenisi di atas dapat disimpulkan bahwa suatu perusahaan menanamkan sebagian daridananya dalam modal kerja karena modal kerja diperlukan untuk menunjang kegiatan operasional yang bertumpuh pada penjualan. Sedangkan Analisis biaya volume laba (cost volume profit analysis/CVP) berkaitan dengan Penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Analisis ini merupakan alat yang menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, laba bauran produk, dan volume penjualan.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif, menurut (Prasanti, 2018) metode analisis ini umumnya dipakai dalam penelitian terhadap objek secara alamiah yang mana peneliti ialah instrumen kunci, teknik yang digunakan saat mengumpulkan datanya dilakukan secara gabungan, analisis data bersifat induktif, dan hasil dari penelitian kualitatif ini lebih memfokuskan pada makna dibanding generalisasi. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder juga dikenal sebagai data historis atau informasi yang sudah ada sebelumnya dan oleh peneliti dengan sengaja dikumpulkan sebagai pelengkap data penelitian yang mana data ini diperoleh dari pihak kedua. Data tersebut ialah data penjualan dan laba perusahaan selama tahun 2020 - 2022 yang diperoleh langsung dari Perum BULOG Divre Sumut.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini ialah studi pustaka, yaitu terdiri dari file-file yang relevan serta sesuai dengan analisis yang diangkat dan didapatkan dari beberapa sumber. File-file tersebut berupa buku dan artikel.

Perhitungan Laba Kontribusi

$$\text{Laba Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

- Perhitungan Titik Impas

$$\text{BEP (ton beras)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM Rata} - \text{rata Tertimbang}}$$

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM Ratio}}$$

- Analisis Target Laba

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{EBIT Yang Digunakan}}{\text{CM Ratio}}$$

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum membahas lebih lanjut mengenai harga dan transaksi penjualan, maka dari itu meninjau produk yang telah diidentifikasi oleh Perum BULOG Divisi Regional Sumatera Utara berdasarkan hasil wawancara dengan bagian penjualannya diperoleh data berikut ini (Chyntia, wawancara 2023) : Beras, Daging, Gula, Minyak Goreng, dan Tepung Terigu. Hal ini dapat disimpulkan bahwa harga yang dipaparkan di sini adalah harga untuk penjualan kepada konsumen berdasarkan data penelitian yang telah dikumpulkan oleh peneliti. Lalu, agar dapat dilihat pengaruh harga terhadap penjualan beras pada Perum BULOG Divre Sumut, maka dari itu dipaparkan harga selama tahun 2020 - 2022 pada tabel 2:

Tabel 2. Rata-Rata Harga Jual Beras Pada Perum Bulog Divre Sumut Periode 2020 - 2022

Tahun	Mean Harga Jual @ton	Volume Penjualan	Total Penjualan
-------	----------------------	------------------	-----------------

2020	Rp	8.300.000,-	970 ton	Rp 8.051.000.000,-
2021	Rp	8.907.000,-	1.081 ton	Rp 9.628.467.000,-
2022	Rp	9.600.000,-	1.665 ton	Rp 15.984.000.000,-

*Sumber:* Data Penelitian, 2023

Dari tabel 2 tersebut, dapat dijelaskan bahwa total total jumlah penjualan beras pada perusahaan di tahun 2020 sebesar Rp 8.051.000.000,-. Lalu pada tahun 2021, total keseluruhan penjualannya sebesar Rp 9.628.467.000,-. Berikutnya, pada tahun 2022, total keseluruhan penjualan beras pada perusahaan tercapai hingga Rp 15.984.000.000,-. Volume penjualan beras selama 3 tahun terakhir selalu mengalami peningkatan yang cukup signifikan walaupun harga jual berasnya pun terus mengalami peningkatan pula. Dari hasil analisis dapat diketahui total keseluruhan penjualan beras pada Perum BULOG Divre Sumut selama tahun 2020 - 2022 yang tertinggi ialah pada volume penjualan di tahun 2022 yang diikuti pula dengan kenaikan total keseluruhan penjualannya. Satu perusahaan secara konsisten mengalami perkembangan di bidang penjualannya, apakah pertumbuhan besar atau kecil tergantung pada bagaimana manajemen perusahaan menerapkan dan melaksanakan strategi penjualan yang telah direncanakan, begitu pula pada Perum BULOG Divre Sumut yang bergerak di bidang logistik pangan, secara konsisten tiap tahunnya mengalami peningkatan dalam hal penjualan meskipun peningkatan itu sendiri tidak terlalu signifikan namun hal itu cukup membuat laba usaha pun terus meningkat.

Perkembangan penjualan Perum BULOG Divre Sumut berguna untuk memperbaharui penjualan di periode yang akan datang. Tiap usahanya yang meskipun sedang dalam kondisi yang relatif normal tetap membutuhkan ramalan penjualan, karena ramalan penjualan ini sendiri dipergunakan sebab berguna dalam pemberian informasi dan petunjuk untuk tiap entitas usaha sebelum menetapkan suatu keputusan dalam hal pengembangan dan pemasaran produk dengan jenis yang sama di masa mendatang. Sebagai contoh, ramalan penjualan berguna untuk perencanaan kegiatan yang akan dilakukan untuk meningkatkan volume dan nilai penjualan. Penjualan adalah pertimbangan yang paling penting ketika menargetkan perfusi laba terbaik. Karena penjualan adalah proyek besar ketiga perusahaan, maka dari itu besaran laba yang diharapkan perusahaan bergantung pada banyaknya transaksi penjualan yang terjadi. Harga pokok penjualan ialah patokan harga ataupun harga pokok suatu barang yang meliputi seluruh biaya yang dikeluarkan sebelum ditambahkan dengan persentase laba yang diharapkan, maka dari itu harga pokok penjualan ialah unsur paling penting dalam usaha dagang atau manufaktur (Uda et al., 2021).

Dari informasi di atas, dapat disimpulkan bahwa laba yang diperoleh oleh Perum BULOG Divre Sumut dipengaruhi sangat oleh harga pokok penjualannya. Di bawah ini dipaparkan tabel tentang hasil analisis harga pokok penjualan dan volume penjualan pada Perum BULOG Divre Sumut dari tahun 2020 - 2022.



Tabel 3. Hasil Analisis Harga Pokok Penjualan dan Volume Penjualan

Tahun	Harga Pokok Penjualan (Rp)	Volume Penjualan (Ton)
2020	Rp 7.325.700.000,-	970 ton
2021	Rp 6.912.000.500,-	1.081 ton
2022	Rp 10.073.200.000,-	1.665 ton

Sumber: Data penelitian, 2023

Dari hasil penyajian data dalam bentuk analisis harga pokok penjualan dan volume penjualan pada Perum BULOG Divre Sumut dapat dijelaskan bahwa harga pokok penjualan pada tahun 2020 sebesar Rp 7.325.700.000,- dengan volume penjualan 970 ton. Selanjutnya mengalami penurunan harga pokok penjualan di tahun 2021 sebesar 5,64% dengan meningkatnya volume penjualan 11,44%. Kenaikan volume penjualan ini disebabkan menurunnya harga pokok penjualan yang mana hpp sendiri merupakan salah satu acuan perusahaan dalam menentukan harga jual suatu produk. Lalu pada tahun 2022 harga pokok penjualannya meningkat 45,73% diikuti pula dengan peningkatan volume penjualannya sebesar 54,02%. Hal ini menunjukkan bahwa di tahun 2022, penetapan harga pokok penjualan tidak berdampak negatif terhadap volume penjualan, sehingga walaupun terjadi peningkatan harga pokok penjualan namun konsumen tetap membeli beras tanpa memperhitungkan kenaikan harga pokok penjualan tersebut.

Menurut (Yurisna et al., 2019) laba kontribusi ialah jumlah dari sisa atas penjualan (pendapatan) dikurang dengan biaya variabel. Jumlah tersebut yang akan dipergunakan agar biaya tetap serta labanya dapat ditutup pada periode itu. Jika biaya tetapnya pun tidak tertutupi, maka akan terjadi kerugian.

Tabel 4. Perhitungan Laba Kontribusi Tahun 2020

Penjualan	Rp 8.051.000.000,-
Biaya Variabel	(Rp 3.260.000.000,-)
Laba Kontribusi	Rp 4.791.000.000,-
Rasio Laba Kontribusi	59,50%

Sumber: Laporan Penjualan (Data diolah kembali), 2023

Tabel 5. Perhitungan Laba Kontribusi Tahun 2021

Penjualan	Rp 9.628.467.000,-
Biaya Variabel	(Rp 4.500.000.000,-)
Laba Kontribusi	Rp 5.128.467.000,-
Rasio Laba Kontribusi	53,26%

Sumber: Laporan Penjualan (Data diolah kembali), 2023

Tabel 6. Perhitungan Laba Kontribusi Tahun 2022

Penjualan	Rp 15.984.000.000,-
Biaya Variabel	(Rp 8.800.000.000,-)
Laba Kontribusi	Rp 7.184.000.000,-
Rasio Laba Kontribusi	44,94%

*Sumber:* Laporan Penjualan (Data diolah kembali), 2023

Setelah dilakukan perhitungan laba kontribusi tersebut dapat disimpulkan bahwa besarnya laba kontribusi pada tahun 2020 sebesar Rp 4.791.000.000,- dengan rasio laba kontribusi sebesar 59,50%. Selanjutnya pada tahun 2021 laba kontribusinya ialah Rp 5.128.467.000,- dengan rasio laba kontribusi sebesar 53,26%. Lalu pada tahun 2022 laba kontribusinya sebesar Rp 7.184.000.000,- dengan rasio laba kontribusinya sebesar 44,94%.

Besarnya laba kontribusi akan mempengaruhi langkah - langkah yang akan diterapkan oleh perusahaan untuk penentuan tingkatan penjualan barangnya serta laba. Yang mana dalam hubungannya dengan rancangan penjualannya, analisis laba kontribusi dipergunakan dalam menentukan titik impas atau biasa disebut break even point pada penjualan, serta analisis tingkatan laba yang ditargetkan. Dalam menentukan tingkatan penjualan pada tingkat titik impas serta target laba, oleh karenanya haruslah menggunakan laba kontribusi rata - rata tertimbang dalam perhitungannya.

Tabel 7. Perhitungan Laba Kontribusi Rata-Rata Tertimbang

Volume Penjualan	Persentase	Laba Kontribusi @ ton	Laba Kontribusi Tertimbang
970 ton	23,91%	Rp 4.939.175,-	Rp 1.180.957,-
1.081 ton	28,60%	Rp 4.744.188,-	Rp 1.356.838,-
1.665 ton	47,49%	Rp 4.314.715,-	Rp 2.049.058,-

*Sumber:* Data Diolah, 2023

Dari hasil perhitungan pada tabel 7 dapat disimpulkan bahwa volume penjualan tahun 2020 sebanyak 970 ton dengan besaran persentasenya 23,91%, laba kontribusi per ton nya sebesar Rp 4.939.175,- dan besar laba kontribusi tertimbang nya Rp 1.180.957,-. Lalu volume penjualan pada tahun 2021 meningkat menjadi 1.081 ton dengan besaran persentasenya 28,60%, laba kontribusi per ton nya yang menurun dibanding tahun sebelumnya menjadi Rp 4.744.188,- dan besar laba kontribusi tertimbang nya meningkat menjadi Rp 1.356.838,-. Selanjutnya volume penjualan pada tahun 2022 yang meningkat pula menjadi 1.665 ton begitu pula dengan persentasenya yang ikut meningkat ke 47,49%, namun untuk laba kontribusi per ton nya menurun menjadi Rp 4.314.715,- dan besar laba kontribusi tertimbang nya yang meningkat pula dari 2 tahun terakhir menjadi Rp 2.049.058,-.

Dalam penelitian ini, perhitungan laba kontribusinya memakai 2 analisis yaitu perhitungan titik impas dan analisis target laba. Titik impas atau biasa disebut break even

point bisa dimaknai sebagai satu kondisi yang mana dalam kegiatan perusahaan, tidak diperolehnya laba dan pula tidak mengalami kerugian pada perusahaan itu (penghasilan = total biaya). Setelah diketahuinya besaran laba kontribusi rata - rata tertimbang, maka dari itu tingkatan penjualan pada titik impasnya bisa diperhitungkan dengan biaya tetapnya dibagi dengan laba kontribusi rata - rata tertimbang, yang mana besaran biaya tetap pada tahun 2022 ialah sebesar Rp 2.500.000.000,- sehingga perhitungannya sebagai berikut :

$$\begin{aligned} BEP (\text{ton beras}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Laba Kontribusi Rata - rata Tertimbang}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.500.000.000}{\text{Rp } 2.049.058} \\ &= 1.220,072 \end{aligned}$$

Jadi, tingkatan penjualan yang wajib tercapai oleh perusahaan sebelum menderita rugi ialah sebesar 1.220 ton.

Tak hanya dalam bentuk unit penjualan, namun titik impas pun bisa juga dinyatakan dalam bentuk rupiah, hingga penjualannya yang pada tingkatan break even point bisa diperhitungkan dengan biaya tetapnya dibagi dengan rasio laba kontribusi, yang mana rasio laba kontribusinya ialah sebesar 44,94%. Adapun perhitungan BEP dalam bentuk rupiah adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} BEP (Rp) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Laba Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 2.500.000.000}{44,94\%} \\ &= \text{Rp } 55.629.728,- \end{aligned}$$

Dari hasil hitungan di atas, bisa ditarik kesimpulan bahwasanya tingkatan penjualannya yang minimal harus tercapai sebelum perusahaan mengalami rugi ialah sebesar 955 ton atau sebesar Rp 55.629.728,-. Selanjutnya analisis target laba, dalam penentuan tingkatan penjualan yang diperkirakan terjadi pada tahun 2023 mendatang, haruslah besaran target laba ataupun tingkatan keuntungan yang diharapkan agar ditetapkan perusahaan. Oleh karenanya, target laba yang ditetapkan perusahaan untuk tahun 2023 ialah sebesar 30% dari penjualannya, hingga besaran penjualan yang haruslah tercapai ialah sebagai berikut :

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{EBIT Yang Digunakan}}{\text{Rasio Laba Kontribusi}}$$

$$\begin{aligned} PX &= \frac{\text{Rp } 2.500.000.000 + 0,30 PX}{0,4494} \\ 0,4494 PX &= \text{Rp } 2.500.000.000 + 0,30 PX \\ (0,4494 - 0,30) PX &= \text{Rp } 2.500.000.000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 PX &= \frac{\text{Rp } 2.500.000.000}{0,1494} \\
 &= \text{Rp } 16.733.601.071,-
 \end{aligned}$$

Dari hasil hitungan di atas, dapat diketahui bahwasanya jika perusahaan ingin diperolehnya laba sebesar 30% itu, maka dari itu perusahaan haruslah dapat menjualkan produknya sebesar Rp 16.733.601.071,-.

Hubungan antar Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Laba kontribusi dengan volume penjualan beras ialah jika harga pokok penjualan beras pada Perum BULOG Divre Sumut semakin meningkat maka laba kontribusi berasnya akan menurun, hal itu pun sangatlah mempengaruhi volume penjualan beras yang akan menurun pula. Sebaliknya pula, apabila harga pokok penjualannya rendah maka laba kontribusinya pun makin mengalami peningkatan serta sangat mempengaruhi volume penjualan beras pada Perum BULOG Divre Sumut karena akan semakin meningkat.

Tabel 8. Perhitungan Laba Kontribusi

Tahun	Harga Jual @ton	Penjualan(ton)	Total Penjualan	Laba Kontribusi
2020	Rp 8.300.000,-	970	Rp 8.051.000.000,-	Rp 4.791.000.000,-
2021	Rp 8.907.000,-	1.081	Rp 9.628.467.000,-	Rp 5.128.467.000,-
2022	Rp 9.600.000,-	1.665	Rp 15.984.000.000,-	Rp 7.184.000.000,-
Jumlah	Rp 26.807.000,-	3.716	Rp 33.663.467.000,-	Rp 17.103.467.000,-

Sumber: Data Diolah, 2023

Maka dari itu dapat dilihat dari tabel di atas bahwa total dari harga jual sebesar Rp 26.807.000,- pada penjualan (ton) totalnya sebesar 3.716, total penjualan sebesar Rp 33.663.467.000,- dan total laba kontribusinya adalah sebesar Rp 17.103.467.000,-.

## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh dapat disimpulkan bahwa volume penjualan beras pada Perum BULOG Divre Sumut terus mengalami peningkatan. Walaupun pada tahun 2022 harga pokok penjualannya meningkat dibanding tahun sebelumnya, akan tetapi hal tersebut tidak berdampak buruk terhadap volume penjualannya. Hal tersebut terjadi dikarenakan produk yang diperjualkan oleh Perum BULOG Divre Sumut khususnya produk beras merupakan bahan pangan utama dalam pemenuhan kebutuhan manusia, dan pula harga beras pada Perum BULOG Divre Sumut yang relatif lebih murah dibanding dengan perusahaan lainnya. Selanjutnya hasil dari perhitungan laba kontribusi dapat pula diketahui bahwa penjualan beras yang menghasilkan laba kontribusi paling tinggi sebagai penyumbang laba yang paling besar bagi perusahaan ialah pada tahun 2020 yaitu dengan perolehan rasio laba kontribusi sebesar 59,50%. Dari hasil analisis data, didapat pula nilai break even point (BEP) sebesar Rp 55.629.728,- atau sebanyak 1.220 ton. Dalam kondisi itu,

perusahaan tak akan menderita rugi namun juga tidak diperolehnya laba. Selanjutnya, pada tahun 2023 mendatang, telah ditetapkan target laba oleh perusahaan sebesar 30% dari keseluruhan penjualan, hingga perusahaan haruslah dapat menjualkan produk berasnya sebesar Rp 16.733.601.071,-. Dengan menganalisis HPP dan laba kontribusi terhadap volume penjualan perusahaan bahwa dari hpp tersebut yang dapat meningkatkan pendapatan pada Perum BULOG Divre Sumut sehingga Perum BULOG Divre Sumut.

## SARAN

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis HPP dan laba kontribusi terhadap volume penjualan, sehingga diharapkan terdapat penelitian selanjutnya yang tidak hanya fokus pada penentuan besaran laba kontribusinya saja. Adapun beberapa saran bagi peneliti selanjutnya ialah, agar peneliti selanjutnya mampu menambah periode waktu penelitiannya. Hal tersebut disebabkan bahwa dalam penelitian ini hanya dilaksanakan selama 3 (tiga) tahun observasi, sehingga dengan bertambahnya periode dalam penelitian dapat diperoleh hasil yang lebih terperinci dan akurat serta pula meneliti variabel - variabel lain yang mampu membuat penelitian ini jauh lebih sempurna.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, Y., & Nurlaila. (2022). Pengaruh Good Corporate Governance terhadap Manajemen Laba pada PT Herfinta F&P Kebun Aek Batu. *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)*, 1(1), 129-138.
- Aniroh, N. H. (2019). *Penentuan harga pokok penjualan dan harga jual susu sapi di Koperasi Peternakan Sapi Perah (KPSP) Sidodadi Kabupaten Malang*. <http://etheses.uin-malang.ac.id/id/eprint/15440>
- Ariyanti, I., Sumantri, B., Sriyoto, S., & Sumartono, E. (2018). Cost Of Production Analysis and Break Event Point of Crude Palm Oil Production On PT. Sandabi Indah Lestari. *Agric*, 30(1), 1-14. <https://doi.org/10.24246/agric.2018.v30.i1.p1-14>
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196-206
- Harmain, H., dkk. (2019). *Pengantar Akuntansi 1 (Edisi 3)*. Medan: Madenatera.
- Khaddafi, M., dkk. (2018). *Akuntansi Biaya (Edisi 2)*. Medan: Madenatera.
- Mufidah, F., & Apriani, Y. (2016). Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Properti Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Studia Akuntansi Dan Bisnis*, 4(3), 109-120.
- Muhammad. (2017). Perhitungan Harga Pokok Penjualan Valas. *Jurnal Lentera Bisnis*, 3(1), 38-53. <https://plj.ac.id/ojs/index.php/jrlab/article/view/110>

- Muryati, M., & Susilo, J. (2021). Analisa Harga Pokok Penjualan dalam Menentukan Laba pada Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 21(1), 163. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v21i1.1311>
- Novietta, L., Nurmadi, R., & Minan, K. (2022). Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi Digital (JAMED)*, 2(3), 56–63.
- Novitasari, D. (2021). Upaya Peningkatan Volume Penjualan di Masa Pandemi Covid-19 melalui Optimalisasi Promosi, Harga, dan Saluran Distribusi pada Pusat Oleh-oleh Gudange Tahu .... *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan ...*, 55–63. <https://journal.stieken.ac.id/index.php/penataran/article/view/514>
- Prasanti, D. (2018). Penggunaan Media Komunikasi Bagi Remaja Perempuan Dalam Pencarian Informasi Kesehatan. *LONTAR: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 6(1), 13–21. <https://doi.org/10.30656/lontar.v6i1.645>
- Samosir, M. S., Herdi, H., Goo, E. E. K., & Limawatak, P. L. (2021). Analisis Rasio Keuangan Sebagai Penilaian Kinerja Keuangan Perum Bulog Sub Divisi Regional Wilayah Iv Maumere. *COSTING:Journal of Economic, Business and Accounting*, 5(1)
- Silalahi, A., dkk. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Medan: Madenatera.
- Tia Soraya, A., & Septiana, N. (2018). Analisis Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Menggunakan Metode Full Costing Pada Pabrik Roti Pelangi Nusantara Di Kota Metro. *Fidusia: Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 1(2), 40–51. <https://doi.org/10.24127/jf.v1i2.305>
- Uda, T., Alexandro, R., Suryani, Y., & Hariatama, F. (2021). Analisis penetapan harga pokok penjualan batu marmer dan granit. *Forum Ekonomi*, 23 (3) 2021, 545-552, 23(3), 545–552.
- Ulfah Setia Iswara, & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67–76.
- Yurisna, Utary, A. R., & Iskandar. (2019). Analisis Perencanaan Laba pada Perusahaan Daerah Air Minum. *Akuntabel*, 16(2), 256–262.