

SISTEM INFORMASI PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN PRODUK PAKET DENGAN MENGGUNAKAN METODE NILAI PENJUALAN RELATIF PADA COUNTER IQYU CELL

Oleh:

Ronald Sugianto¹, Sudirman², Afifah³

^{1,2,3}Sistem Informasi, STMIK KHARISMA Makassar

Abstrak:

Toko Iqyu Cell adalah toko yang bergerak di bidang penjualan aksesoris handphone, dan speaker aktif. Umumnya proses perhitungan harga pokok penjualan masing-masing barang dan produk paket dalam usaha dagang saat ini dilakukan secara manual dan tidak adanya proses pencatatan setelah melakukan perhitungan. Dan juga Selama ini usaha dagang tersebut masih belum mengetahui harga pokok penjualan yang tepat untuk masing-masing barang dan produk paket, Hal ini Dapat mengakibatkan tinggi atau rendahnya harga jual masing-masing barang dan juga produk paket yang di berikan. Metode Nilai penjualan relative merupakan salah satu metode perhitungan harga pokok penjualan yang dapat digunakan sebagai Metode untuk menetapkan harga jual. Tujuan dari penelitian ini adalah merancang sistem informasi perhitungan harga pokok penjualan produk paket dengan menggunakan metode nilai penjualan relative. Dengan adanya Sistem Perhitungan harga pokok penjualan prodak paket, pemilik dapat menjadikan sistem ini sebagai sarana dalam menghitung harga pokok penjualan produk paket yang nantinya akan menjadi patokan untuk menentukan harga jual yang tepat, Dan juga dapat mengetahui maksimum persentase penurunan harga jual produk paket untuk mencegah rendahnya harga jual yang di berikan.

Kata Kunci : Sistem informasi, Harga Pokok Penjualan, Nilai Penjualan relative

Abstract:

Iqyu Cell Store is a store engaged in the sale of mobile accessories, and active speakers. Generally, the process of calculating the cost of goods sold for each item and product package in the trading business is currently done manually and there is no recording process after calculating and also during this trading business still does not know the exact cost of goods sold for each item and package product, This can result in high or low selling prices of each item and also the package product provided. The method of relative sales value is one method of calculating cost of goods sold that can be used as a method to determine the selling price. The purpose of this study is to design an information system for calculating the cost of goods sold by using the relative sales value method. With the system of calculating package cost of goods sold, the owner can make this system as a means of calculating the cost of goods sold in the package which will become the benchmark for determining the right selling price, and also can find the maximum percentage decrease in selling price of package products to prevent low the selling price given.

Keywords: Information system, Cost of Goods Sold, Relative Sales Value

1. PENDAHULUAN

Bisnis dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah usaha komersial didunia perdagangan, bidang usaha, dan usaha dagang. Tujuan utama dari setiap jenis usaha tersebut yaitu mendapatkan laba/keuntungan. Hal ini dapat tercapai dengan menetapkan strategi yang tepat untuk badan usaha yang bersangkutan. Sebagai contoh, dalam usaha dagang untuk

dapat meraih keuntungan, maka salah satu strategi yang harus menjadi bahan pertimbangan adalah mengenai penentuan harga jual dari barang itu sendiri, karna harga jual sangat berpengaruh pada jumlah laba yang akan didapatkan oleh usaha dagang tersebut. Dengan adanya penetapan harga jual barang dagang yang sesuai, maka target laba yang diinginkan oleh usaha dagang dapat tercapai. Sedangkan penetapan harga jual yang tidak tepat akan berakibat tidak tercapainya target laba yang diinginkan usaha dagang ataupun terjadinya kerugian.

Counter IQYU CELL merupakan sebuah badan usaha dagang yang menjual aksesoris handphone, dan speaker aktif. Pada Counter IQYU Cell ada 2 cara melakukan perhitungan harga pokok saat ini yaitu dengan cara perhitungan masing-masing produk dan produk paket. Dalam melakukan perhitungan harga pokok untuk masing-masing produk, counter hanya menjadikan patokan harga beli masing-masing barang sebagai harga pokok barang tersebut. Dan untuk perhitungan harga pokok produk paket masing-masing harga beli dari setiap barang yang ada pada paket tersebut di jumlahkan untuk dijadikan harga pokok dari produk paket. Harga jual barang nantinya akan di peroleh melalui penjumlahan harga pokok barang dengan persentase keuntungan yang diinginkan counter. Harga beli barang yang digunakan dalam proses perhitungan ini menggunakan harga dari barang yang terakhir kali dipesan dari distributor atau sales. Perhitungan harga jual masing-masing barang saat ini dilakukan secara manual dan tidak adanya proses pencatatan setelah melakukan perhitungan.

Selama ini counter masih belum mengetahui harga pokok penjualan yang tepat untuk masing-masing produk paket, perhitungan harga pokok penjualan yang tidak tepat dapat mengakibatkan tinggi atau rendahnya harga pokok penjualan yang di berikan, hal tersebut nantinya akan mengakibatkan tidak tercapainya target laba yang diharapkan, counter juga belum mengetahui kontribusi laba dari masing-masing barang dalam produk paket. Dan juga Pihak counter masih belum mengetahui maksimum persentase penurunan harga jual produk paket untuk mencegah rendahnya harga jual yang di berikan.

Pemanfaatan metode nilai penjualan relatif penting digunakan saat mengolah data pembelian untuk menghasilkan hpp. Dengan memanfaatkan metode ini juga dapat membantu permasalahan pada counter iqyu cell dalam mengetahui kontribusi laba yang dihasilkan masing-masing produk dalam produk paket, nantinya dapat mengatasi masalah tinggi atau rendahnya harga jual produk paket yang di berikan, dan juga dalam mengetahui maksimum persentase penurunan harga jual produk paket.

Melihat kondisi yang ada, penulis ingin membangun sebuah sistem terkomputerisasi yang dapat membantu pihak counter dalam menghitung harga pokok penjualan masing-masing produk maupun harga pokok penjualan barang dalam produk paket untuk memudahkan pihak counter dalam mengetahui kontribusi laba yang dihasilkan masing-masing produk dan juga keuntungan dari hasil penjualan dalam satu periode akuntansi, Dengan menggunakan metode nilai penjualan relatif.

2. LANDASAN TEORI

Pengertian Harga Pokok Produksi

Menurut (Anis, 2016:11) dalam jurnal (Supriyono, 2000:288), mengatakan bahwa harga pokok produksi adalah "elemen biaya yang diproduksi baik tetap maupun variable". Dan menurut (Bastian 2008:40) penentuan harga pokok adalah bagaimana memperhitungkan biaya kepada suatu produk atau pesanan atau jasa, yang dapat dilakukan dengan cara memasukkan seluuh biaya produksi atau hanya memasukkan untuk biaya produksi variable saja".

Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut tulisan (wadiyo, 2011) pada web academia.edu mengatakan bahwa Harga pokok penjualan (HPP) adalah jumlah semua pengeluaran-pengeluaran langsung atau tidak langsung yang berhubungan dengan perolehan, penyiapan dan penempatan barang agar dapat dijual. Atau harga yang harus dibayar untuk memperoleh suatu barang. Dalam prakteknya harga pokok penjualan terdiri dari harga faktor ditambah biaya angkut, sedangkan biaya-biaya yang lain diperlakukan sebagai biaya waktu (period cost) yang dibebankan pada periode yang bersangkutan.

Metode Nilai Penjualan Relatif

Menurut (Baridwan, 2015: 172) dalam bukunya mengatakan bahwa Metode ini dipakai untuk mengalokasikan biaya bersama (joint costs) kepada masing-masing produk yang dihasilkan/dibeli. Masalah alokasi ini dapat timbul dalam usaha dagang maupun persusahaan manufaktur. Dalam perusahaan dagang apabila dibeli beberapa barang yang harganya menjadi satu, timbul masalah berapakah harga pokok masing-masing barang tersebut. Pembagian biaya bersama ini dilakukan berdasar nilai penjualan relatif dari masing-masing barang tersebut.

Menurut (Rinna, Agus, dan Sherly, 2014) dalam jurnalnya mengatakan bahwa pada Metode nilai penjualan relatif ini biaya bersama dialokasikan ke masing-masing jenis produk atas dasar total nilai jual masing-masing produk. Oleh karena itu metode ini hanya dapat digunakan apabila harga jual masing-masing jenis produk dapat ditentukan atau diketahui sebelum produk tersebut dijual. Harga jual produk bersama terkadang sudah dapat ditentukan pada saat titik pisah, namun dapat ditentukan setelah dilakukan proses lebih lanjut. Rumus metode nilai penjualan relative atau harga pasar adalah:

$$\frac{\text{Harga}}{\text{Total Harga}} \times 100\%$$

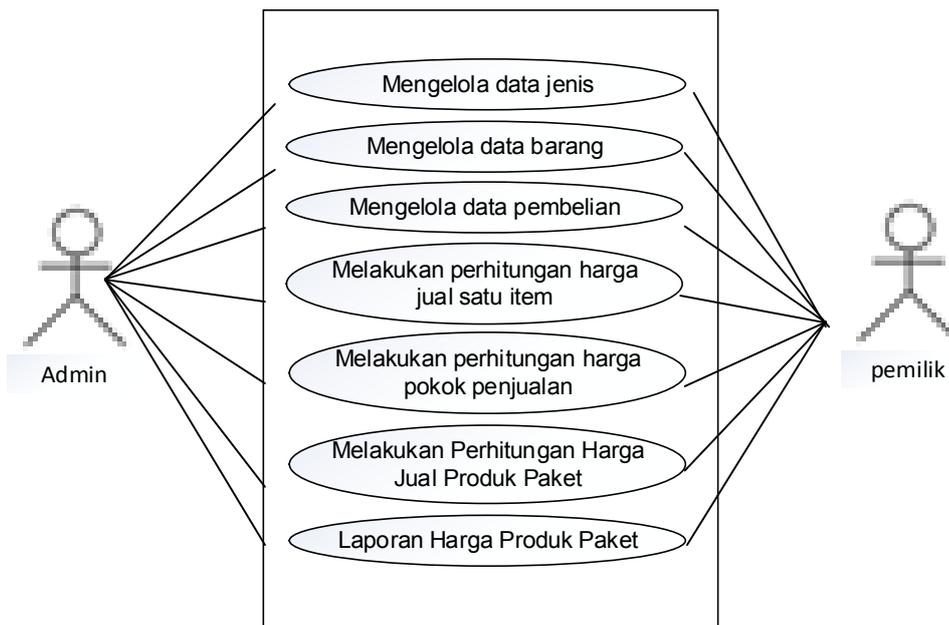
3. ANALISIS DAN DESAIN SISTEM

Analisis Kondisi Awal

Harga pokok penjualan yang terjadi pada counter iqyu cell hanya dilakukan berdasarkan perkiraan dari pemilik toko. Sehingga, dibutuhkan sistem informasi peramalan untuk mengurangi suatu ketidakpastian yang terjadi.

Rancangan Sistem

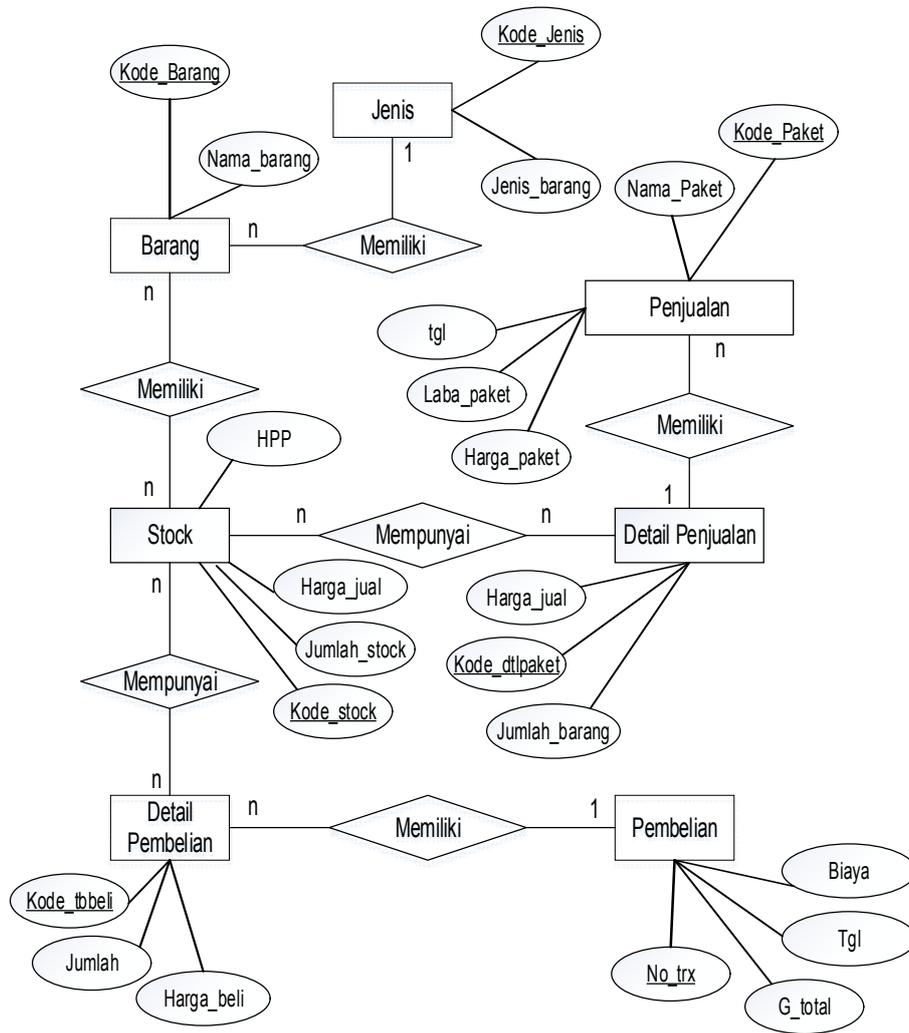
Use case



Gambar 1. Use case

Dari *use case diagram* di atas, dapat dilihat bahwa terdapat 1 aktor dalam diagram tersebut, yaitu Admin / Pengguna, di mana Admin dapat melakukan login, mengelola data jenis, mengelola data barang, mengelola data pembelian, melakukan perhitungan harga jual satu item, melakukan perhitungan harga pokok penjualan, melakukan perhitungan harga jual produk paket, laporan harga pokok penjualan, dan serta dapat melakukan *log out*.

Entity Relationship Diagram (ERD)



Gambar 2. Diagram ERD Harga Pokok Penjualan

Tabel 1. Hasil pengujian

Test case	Rancangan Proses	Hasil yang Diharapkan	Hasil Uji Coba
1	Memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang salah	- Jika <i>username</i> dan <i>password</i> gagal maka, akan muncul pesan gagal.	Berhasil
2	Memasukkan <i>username</i> dan <i>password</i> yang benar	- Jika <i>username</i> dan <i>password</i> benar maka sistem akan memunculkan <i>form</i> utama.	Berhasil
3	Memilih "menu"	Menampilkan sub menu "Logout" dan "Keluar".	Berhasil
4	Memilih "Master Data"	Menampilkan sub menu "Informasi Barang" yang dapat Menampilkan Form Barang.	Berhasil

Test case	Rancangan Proses	Hasil yang Diharapkan	Hasil Uji Coba
5	Memilih "Input Data Pembelian Barang"	Menampilkan Form menginput Data Pembelian.	Berhasil
6	Memilih "Hitung Harga Jual satu Item"	Menampilkan Form Menghitung Harga Jual satu item barang.	Berhasil
7	Memilih "Hitung Harga Pokok Penjualan"	Menampilkan Form Menghitung Harga Pokok Penjualan.	Berhasil
8	Memilih "Input Transaksi Penjualan Paket"	Menampilkan Form Transaksi Penjualan Produk Paket.	Berhasil
9	Memilih "Laporan Transaksi"	Menampilkan Form Laporan Transaksi Penjualan dan Pembelian.	Berhasil
10	Proses "Simpan data barang baru"	Menambahkan Inputan Data Barang Baru	Berhasil
11	Proses "Hapus data barang"	Menghapus Inputan Data Barang	Berhasil
12	Proses "Ubah data barang"	Mengubah Inputan Data Barang	Berhasil
13	Proses "Tambah Jenis"	Menambahkan Inputan Data Jenis Baru	Berhasil
14	Proses "Hapus data jenis"	Menghapus Inputan Data Jenis	Berhasil
15	Proses "Tambah Transaksi Pembelian"	Menambahkan Inputan Data Transaksi Pembelian	Berhasil
16	Proses "Hapus Data"	Menghapus Inputan Data Pembelian	Berhasil
17	Proses "Simpan Harga Jual"	Menambahkan Data Harga Jual	Berhasil
18	Proses "Hitung HPP"	Menampilkan Hasil Perhitungan Harga pokok penjualan	Berhasil
19	Proses "Simpan HPP"	Menyimpan Data Harga pokok penjualan	Berhasil
20	Proses "Proses Hitung"	Menghitung dan Menampilkan Harga Paket dan Laba Paket	Berhasil
21	Proses "Laporan Pembelian"	Menampilkan Laporan Pembelian Berdasarkan Tanggal awal dan tanggal akhir	Berhasil
22	Proses "Laporan Detail Pembelian"	Menampilkan Detail Laporan Pembelian Berdasarkan Tanggal awal dan tanggal akhir	Berhasil

Test case	Rancangan Proses	Hasil yang Diharapkan	Hasil Uji Coba
23	Proses “Laporan Pembelian Berdasarkan Jenis”	Menampilkan Laporan Pembelian Berdasarkan Jenis dan Berdasarkan Tanggal awal dan tanggal akhir	Berhasil
24	Proses “Laporan Penjualan”	Menampilkan Laporan Penjualan Berdasarkan Tanggal awal dan tanggal akhir	Berhasil
25	Proses “Laporan Detail Penjualan”	Menampilkan Laporan Detail Penjualan Berdasarkan Tanggal awal dan tanggal akhir	Berhasil
26	Proses “Laporan Penjualan Berdasarkan Jenis”	Menampilkan Laporan Penjualan Berdasarkan Jenis dan Berdasarkan Tanggal awal dan tanggal akhir	Berhasil
27	Proses “Simpan Paket”	Menyimpan Data Paket	Berhasil
28	Proses “Simpan Paket”	Menghapus Data Paket	Berhasil

4. KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, maka penulis menyimpulkan bahwa penulis dapat memenuhi tujuan penelitian yaitu:

- a. Penulis berhasil merancang sistem informasi perhitungan harga pokok penjualan produk paket dengan menggunakan metode nilai penjualan relative.
- b. Mengetahui kontribusi laba yang dihasilkan masing-masing produk dan juga keuntungan dari hasil penjualan produk paket.
- c. Dengan adanya Sistem Perhitungan harga pokok penjualan produk paket, pemilik dapat menjadikan sistem ini sebagai sarana dalam menghitung harga pokok penjualan produk paket yang nantinya akan menjadi patokan untuk menentukan harga jual dan juga mengatasi masalah tinggi atau rendahnya harga jual produk paket yang di berikan. Dan juga diketahui maksimum persentase penurunan harga jual produk paket untuk mencegah rendahnya harga jual.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Amalia A. N (2016). Entity Relationship Diagram (ERD). Universitas Islam Negeri Sunan Gunung Djati, Bandung.
- [2] Baridwan, Z. (2015:149-175). Intermediate Accounting, Edisi 8. Yogyakarta, Penerbit BPFE-YOGYAKARTA.
- [3] Haryanto, B. (2004). Rekayasa Sistem Berorientasi Objek. Bandung: Informatika Bandung.

-
- [4] Moniaga, R., Poputra, A. T., & Pinatik, S. (2014). Alokasi Biaya Bersama dalam menentukan laba bruto per produk pada UD. Sinar Sakti Manado. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi.
- [5] Nugroho, A. (2010). Rekayasa Perangkat Lunak Berbasis Objek dengan Metode USDP. Andi. Yogyakarta.
- [6] Pricilia, P., Sondakh, J. J., & Poputra, A. T. (2014). Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual Pada UD. Martabak Mas Narto di Manado. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi.
- [7] Pressman, R.S. (2010). Software Engineering : a practitioner's approach, McGraw-Hill, New York, 68.
- [8] Raharjo, B. (2012), Modul Pemrograman WEB (HTML, PHP, & MySQL), Bandung, Modula.
- [9] Rosa A.S dan Salahuddin M, (2011). Modul Pembelajaran Rekayasa Perangkat Lunak (Terstruktur dan Berorientasi Objek). Modula, Bandung.
- [10] Sumilat, Z. T. A. (2013). Penentuan harga pokok penjualan kamar menggunakan activity based costing pada RSUD Pancaran Kasih GMIM. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi.
- [11] Setiadi, P., Runtu T., Saerang D. P. E., (Mei 02, 2014). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Penentuan Harga Jual Pada Cv. Minahasa Mantap Perkasa. Universitas Sam Ratulangi, Manado. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi.