

PENETAPAN HARGA POKOK PENJUALAN BERDASARKAN PEMEROLEHAN LABA DAN MENENTUKAN AKTIVA

Dwi Surya Indah Puspita¹, Martinus Sony Erstiawan^{2*}, Tony Soebijono³, Arifin Puji Widodo⁴

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Dinamika^{1,2,3,4}

18430200002@dinamika.ac.id , martinus@dinamika.ac.id ,

tonys@dinamika.ac.id , Arifin@dinamika.ac.id

Corresponding author * Martinus Sony Estriawan

Informasi Artikel

Tanggal Masuk:
3 Februari 2023

Tanggal Revisi:
16 Februari 2023

Tanggal Diterima:
27 Februari 2023

Publikasi On line:
11 Maret 2023

Abstract

This study aims to determine the cost of goods sold to increase profits and determine assets. The object of research is small businesses engaged in the industry of making bags, wallets, and suitcases. The method used uses descriptive qualitative where interviews and data documentation are used as the basis for calculating the main production, inventory, determination of fifo methods, raw material costs, labor and factory overhead. The result achieved is that the determination of the cost of goods sold in the bag industry is the main thing because it can decompose the cost of production starting from raw materials, direct labor costs and factory overhead used. From this determination, the profit generated increases and increases in current asset activity. Further research to be developed to be able to compare the cost of goods sold from the production process itself and the purchase of merchandise with the same type of business and goods.

Key Words: Cost of Goods Sold, production costs, Profit

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan harga pokok penjualan untuk meningkatkan laba dan menentukan aktiva. Obyek penelitian pada usaha kecil yang bergerak pada industri pembuatan tas, dompet, dan koper. Metode yang digunakan menggunakan deskriptif kualitatif dimana wawancara dan dokumentasi data digunakan sebagai dasar perhitungan pokok produksi, persediaan, penentuan metode fifo, biaya raw material, tenaga kerja dan overhead pabrik. Hasil yang dicapai bahwa penentuan harga pokok penjualan industri tas menjadi hal yang utama dikarenakan dapat mengurai pokok produksi mulai dari raw material, biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik yang digunakan. Dari penentuan tersebut laba yang dihasilkan menjadi meningkat serta peningkatan pada aktivitas aktiva lancar. Penelitian selanjutnya untuk dapat dikembangkan membandingkan harga pokok penjualan dari proses produksi sendiri dan pembelian dari barang dagang dengan jenis usaha dan barang yang sama.

Key Words: Harga Pokok Penjualan, Biaya Produksi, Laba

PENDAHULUAN

Usaha kecil menengah (UKM) yang memproduksi tas dan melakukan penjualan produknya tidak mudah saat kondisi pandemik yang sedang berlangsung. Dibutuhkan perjuangan dari pelaku usaha untuk bertahan hidup selama kondisi tersebut berlangsung. Saat ini lambat laun pandemik sudah berangsur membaik tentunya membawa angin segar bagi pelaku usaha dalam melakukan penjualan dan memproduksi barang yang dikelola. Berbagai upaya yang dilakukan agar barang yang dimiliki terjual dan dapat melakukan produksi kembali agar terus bertumbuh dan konsisten pasca pandemi termasuk pada produksi tas yang ada terus berupaya meningkatkan penjualan dan tetap kualitas terjaga. Tidak dapat dipungkiri dengan pandemi berlangsung tentunya berdampak pada jumlah permintaan pasar menurun dan harga bahan baku (raw material) bertambah, namun dengan kondisi ini pelaku usaha manufaktur justru dapat merefleksikan diri dalam mengelola kembali menentukan harga pokok penjualan agar memperoleh laba secara maksimal dengan melakukan identifikasi secara komplit (Aribawa, 2016). Laba yang dihasilkan selama periode berjalan dapat memiliki peran yang sangat kompleks dimana ketika laba pada usaha meningkat dapat menjadi parameter dalam melakukan penilaian kinerja secara keseluruhan, namun berbanding terbalik jika laba yang dihasilkan mengalami penurunan secara drastis perusahaan tentunya perlu

melakukan evaluasi diri dalam menentukan berbagai aspek dalam meningkatkan laba (et al Pratiwi, 2022). Tentunya aspek yang perlu diteliti adalah terkait dengan pemasaran, minat konsumen, segmentasi pasar dan harga yang diterima konsumen apakah selisih harga dengan kompetitor melebihi atau justru lebih murah (Rudi, 2020). Fenomena terkait dengan harga jual yang diterima konsumen tentunya sangat diperlukan pola-pola yang terdapat pada proses produksi perlu diterurai dengan detail. Termasuk pada *stock* yang dimiliki terkait dengan bahan baku (*raw material*), atau barang produsen (barang setengah jadi) ataupun barang konsumsi (barang konsumsi) serta pokok produksi menjadi dasar penentuan penjualan dari setiap barang yang diproduksi (Suci, 2017). Penentuan pokok produksi disetiap produk yang dihasilkan pada setiap produk tentunya dapat berdampak pada penentuan harga jual yang sebenarnya. Penetapan harga pokok produksi yang tepat terurai menjadi tiga bagian antara lain biaya *raw material*, biaya pekerja (tenaga kerja) yang langsung menjadi bebadn dan andil dalam proses produksi, serta biaya bahan pembantu (*overhead pabrik*) termasuk pada perusahaan yang sedang diteliti menggunakan ketiga hal tersebut dalam menentukan biaya produksi (Putri, RFP, 2022). Kendala yang dihadapi pada obyek yang yang diteliti adalah terkait dengan dalam penentuan harga pokok penjualan pada produk yang dimiliki dimana setiap produk yang dimiliki berupa tas (slempang, sekolah, anak, kerja, wanita), sabuk, koper, dompet dan handbag untuk lebih memaksimalkan sumber daya yang ada serta anggaran (dana) yang dimiliki mulai dari *stock* barang (awal), harga pokok produksi barang yang tersedia untuk dijual dan persediaan barang (akhir) dalam menentukan harga jual. Penentuan harga jual agar dapat terakumulasi dengan baik tentunya dapat dihitung secara tepat agar laba yang dihasilkan tidak terpengaruh atau tidak mengalami kerugian (Alifianto, 2021). Tentunya pelaku UKM yang dapat mengelola dan melakukan pengendalian sejumlah asset yang dimiliki termasuk dapat melakukan pengendalian terhadap proses produksi sampai dengan penentuan harga jual. Dampak ketika salah menghitung laba tentunya sangat beresiko terhadap keberlanjutan atas pengelolaan usaha yang dimiliki. Tidak hanya itu saja resiko lain yaitu tidak terdapatnya informasi secara menyeluruh atas kepemilikan asset yang dimiliki terutama pada persediaan yang sebenarnya merupakan asset yang masih perlu diolah menghasilkan barang konsumsi dan dapat terjual kepada konsumen (Santoso R, 2021). Selain itu UKM kesulitan untuk menambah modal dari kreditur, investor ataupun dari para donatur untuk perluasan kegiatan usaha, dimana tidak nampaknya aktivitas arus kas dan laporan keuangan secara keseluruhan (Erstiawan, 2021). Tujuan eksplorasi dilakukan untuk mengurai dan menghitung serta mengkaji terkait dengan relevansi antara persediaan (awal), pokok produksi, barang yang tersedia untuk dijual, dan *stock* barang akhir dengan sistem *first in first out* (FIFO) dalam menentukan harga pokok penjualan untuk meningkatkan laba serta mengklasifikasikan pada perkiraan asset yang menjadi dasar penentuan laporan neraca.

TINJAUAN PUSTAKA / KAJIAN TEORITIS

Usaha Kecil Menengah (UKM)

Salah satu usaha kecil yang memiliki produktivitas atas kepemilikan perorangan dan/atau badan yang telah memenuhi kriteria sebagai Usaha Mikro yang diatur dalam Undang-Undang (Sarfiah, SN, 2019). Usaha yang produktif dan berdiri sendiri, dikuasai, dan menjadi hak secara langsung ataupun tidak langsung yang bukan sebagai anak usaha (cabang) dan mempunyai kekayaan bersih dari penjualan (Anggraeni, WC, 2021). UKM juga salah satu sektor yang dapat menanggulangi kemiskinan dengan potensi cukup baik dikemudian hari (Aribawa, 2016). Kebutuhan *raw material* yang dikelola oleh UKM menjadi dasar proses produksi untuk menjadi bahan barang konsumsi, tidak luput pula kebutuhan tenaga kerja pada UKM dapat mengurangi jumlah pengangguran dan pengentasan kemiskinan (Candraningrat, Januar Wibowo ; Erstiawan, 2021).

Persediaan

Salah satu elemen yang andil dalam keberlangsungan usaha UKM yaitu persediaan yang mana terdiri dari *stock raw material*, barang setengah jadi dan barang yang siap dijual (Basri, AI, 2022). Persediaan (*stock*) menjadi asset yang berharga bagi pelaku usaha, dimana *stock* yang tersimpan masuk dalam ranah aktiva lancar yang artinya dalam pemerolehan persediaan tersebut dibayarkan melalui arus kas keluar dengan termin pembayaran dalam jangka pendek (Lestari, D, 2019). Namun bila pelunasan diatas satu tahun maka menjadi berbeda dan disebut dengan hutang jangka panjang. Persediaan tersedia dicatat melalui kartu stok yang terdapat proses pencatatan barang masuk ataupun barang keluar dengan metode *fifo* (*First In First Out*) (Sembiring, 2019); (Sari, 2018). Serta diperlukan inventarisasi secara periodik untuk mengetahui asset yang masih tersimpan dan belum adanya proses lanjutan (C. H. Pratiwi, 2018).

Harga Pokok Penjualan

Penetapan tarif (harga) dasar pada atas hasil ciptaan (produk) diukur melalui penentuan biaya yang terdapat pada produksi, dan didalamnya terdapat stock (awal), proses produksi, barang yang tersedia untuk dijual dan stock (akhir) (Lestari A, 2019). Sejumlah biaya yang dikeluarkan dan diproses melalui pengadaan barang hingga siap dijual telah ditentukan dapat menjadi dasar pengesahan harga jual. Penetapan taksiran dalam memprediksi keuntungan yang diperoleh, dapat mengendalikan pembebanan biaya dan penentuan pokok produk (Libraeni, LGB, 2022); (Purwanto, Eko, 2020). Penentuan harga pokok penjualan bila terjadi kesalahan hitung dapat menyebabkan resiko kerugian (Novietta, Liza & Minan Kersna, 2022).

Laba

Terdapat pandangan terhadap laba dalam menentukan tingkat kinerja usaha yang dimiliki, terutama untuk memberikan informasi kepada stakeholder sebagai dasar pengambilan keputusan untuk investasi atau monitoring atau pembagian penghargaan atas kinerja yang telah diraih pada periode tertentu (Fanani, 2010). Laba menjadi daya tarik bagi pemilik usaha dengan harapan kehidupan usaha menjadi berlanjut dimasa depan (Tiswiyanti, Wiwik, Desriyanto, 2018). Kinerja secara nyata nampak pada laba yang mana berpengaruh positif pada arus yang dimiliki. Dan pembayaran kewajiban pada pihak ketiga beserta bunga yang melekat pada pinjaman (Ardi, 2018). Konsep laba yang dihasilkan termuat dalam laporan laba rugi berdasarkan selisih antara jumlah besaran uang yang diterima berdasarkan penjualan barang serta pengurangan yang sejumlah nominal yang memiliki manfaat dalam kegiatan operasional berdasarkan periode (Astutik, Ayu, Mulyati, 2022).

Aktiva

Menjadi bagian penting dari setiap usaha termasuk pada usaha kecil. Aktiva didalamnya terurai pada pengakuan dan penyajian dalam standar akuntansi keuangan mikro kecil menengah (SAK-EMKM) (Kriswanto, D., & Siddik, 2018). Pihak internal yang mempersiapkan laporan keuangan untuk disajikan kedalam laporan keuangan secara komprehensif yang menunjukkan pertanggungjawaban atas kinerja manajemen dalam memanfaatkan sumber daya yang ada (Sari, D. D. R., Guasmin, G., & Wahba, 2021). Termasuk pengelolaan kas dimana didalamnya termuat kas masuk ataupun kas keluar yang nilainya liquid (Pancawati, 2018). Dan digunakan sebagai alat tukar salah satunya pengadaan raw material yang secara langsung dibayar secara tunai ataupun dengan kredit (Yanuarta, R., & Sari, 2013).

METODE PENELITIAN

Telaah yang dilakukan dengan menerapkan metode deskriptif kualitatif pada obyek UKM CV. Pusgitta Isyafani yang memproduksi berbagai macam Tas Slemang, Tas Sekolah, Tas Anak, Sabuk, Tas Wanita Impor, Tas Kerja, Tas Wanita, Koper Besar, Koper Kecil, Dompot Wanita, Dompot Anak-anak dan HandBag. Upaya memperoleh bukti (data) dengan pemantauan (observasi), diskusi dengan informan dilakukan secara mendalam dan dokumentasi data-data sebagai dasar pengujian, penetapan dan kajian mendalam. Kebutuhan data untuk penelitian ini berupa data penjualan dan persediaan. Dari data sederhana yang diperoleh dihitung untuk menentukan harga pokok penjualan. Pada penjualan menghitung seluruh aktivitas kas masuk yang dibayarkan secara tunai. Penetapan pokok produk dimulai mulai perhitungan raw material, biaya pekerja langsung, dan biaya overhead pada setiap produk yang dimiliki. Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan *stock card* metode FIFO (Lestari, D, 2019). Metode FIFO digunakan untuk mendukung aktivitas persediaan yang sesuai dengan kondisi lapangan dimana pendataan dilakukan secara detail mulai barang diterima ataupun pengeluaran barang atas permintaan. Penetapan harga dasar dari produk menggunakan metode biaya pokok variabel (variabel costing) dengan menentukan biaya raw material + beban pekerja (tenaga kerja) dan beban pokok (variabel) (Maghfirah, M., & BZ, 2016). Penentuan laba terbagi 2 (dua) bagian keuntungan (kotor dan bersih). Penentuan keuntungan kotor didasarkan penjualan bersih mengurangi pokok penjualan. Sedangkan keuntungan bersih dirumuskan laba kotor dikurangi dengan biaya operasional (Koeswardhana, 2020). Pada persediaan dihitung menggunakan FIFO sebagai dasar menentukan harga pokok penjualan. Periode data penjualan dan rata-rata penjualan menggunakan periode tahun 2021 (Januari - Desember). Sedangkan data raw material, beban pekerja dan beban pokok (overhead pabrik) menggunakan hanya menggunakan bulan Desember tahun 2021. Data yang telah diolah dianalisis dari perspektif dan argumen peneliti dimana hasil yang dicapai dalam menentukan laba berdasarkan persediaan dan penjualan selama periode berjalan.

HASIL PENELITIAN

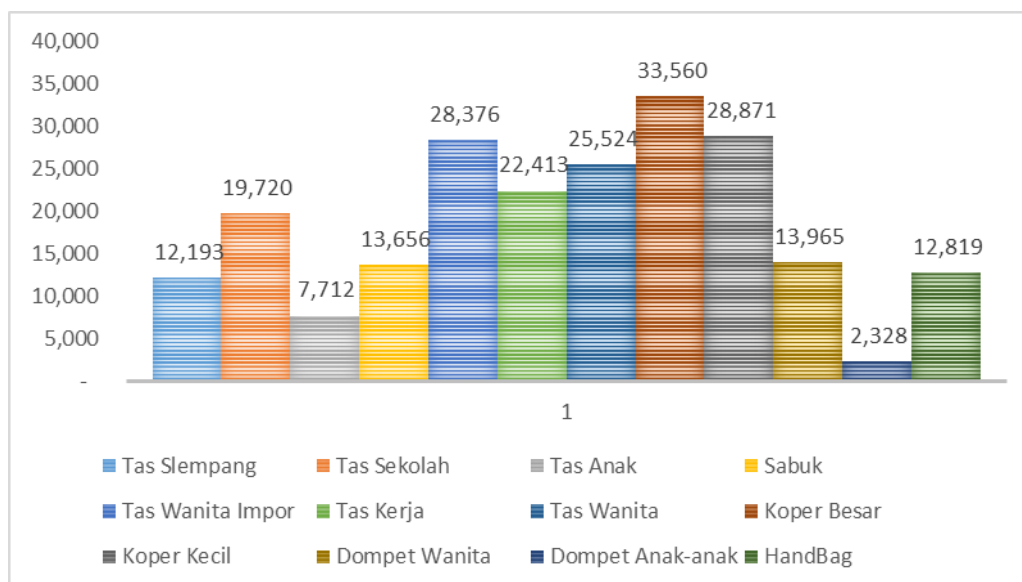
Hasil rekapitulasi pokok produksi berdasarkan kuantitas beban raw material, beban pekerja dan beban pokok (variabel) selama periode berjalan besaran harga nya berbeda satu sama lain. Pada jumlah tersebut harga tertinggi pada produk koper besar dengan jumlah tarif (harga) yang ditentukan berjumlah Rp. 436.000,-, sedangkan jumlah terkecil pada produk dompet anak dengan nominal Rp. 30.000,-. Tas wanita impor menjadi salah satu daya tarik tersendiri oleh konsumen dimana secara keseluruhan penjualan tertinggi berjumlah 883 pcs terjual dengan kalkulasi secara menyeluruh berjumlah Rp. 324.944.000,-. Rekapitulasi tersebut menunjukkan selama pandemi tas wanita impor masih menjadi daya tarik kaum hawa dalam menjaga penampilan salah satunya tas impor. Dibawah ini dalam menentukan harga pokok produksi mulai dari biaya raw material, beban pekerja (Tenaga Kerja) dan biaya pokok (overhead pabrik) terurai dibawah ini :

KET	HARGA(Rp)	JAN	FEB	MAR	APR	MEI	JUN	JUL	AGUS	SEPT	OKT	NOV	DES	TOTAL PENJUALAN	TOTAL KESELURUHAN
Tas Slempang	158,000	29	52	30	34	20	32	41	57	52	60	52	49	508	80,264,000.00
Tas Sekolah	256,000	14	25	22	26	10	41	33	42	36	37	40	32	358	91,648,000.00
Tas Anak	100,000	9	16	22	16	8	27	12	32	25	29	35	27	258	25,800,000.00
Sabuk	177,100	28	36	33	21	29	28	42	40	47	45	33	41	423	74,913,300.00
Tas Wanita Impor	368,000	26	71	57	45	32	68	80	106	128	85	87	98	883	324,944,000.00
Tas Kerja	291,000	21	32	24	22	21	24	36	43	41	32	36	31	363	105,633,000.00
Tas Wanita	331,000	26	61	68	43	30	62	70	92	119	80	90	77	818	270,758,000.00
Koper Besar	436,000	8	26	25	22	22	21	31	30	24	23	26	27	285	124,260,000.00
Koper Kecil	375,000	4	25	29	22	36	25	33	37	32	29	18	30	320	120,000,000.00
Dompet Wanita	181,000	40	50	48	32	27	35	52	60	48	56	45	57	550	99,550,000.00
Dompet Anak-anak	30,000	27	19	25	13	10	19	11	40	22	34	28	22	270	8,100,000.00
HandBag	166,200	22	24	31	37	19	41	43	49	41	45	43	53	448	74,457,600.00
JUMLAH TOTAL															1,400,327,900.00

Sumber: Olah Data

Gambar. 1. Penjualan (Jan-Des)

Dari hasil perhitungan pada penjualan yang dimiliki UKM tersebut menunjukkan jumlah secara keseluruhan mencapai angka Rp. 1.400.327.900,- selama tahun berjalan (2021), dari hasil tersebut artinya bahwa pasca pandemi jumlah penjualan barang mencapai angka yang cukup dikatakan besar. Rata-rata seluruh penjualan tanpa melihat jenis barang berjumlah 425 pcs pada tahun 2021 terjual. Kondisi tersebut pada bulan januari rata-rata barang terjual berjumlah 21 pcs, Feb 36 pcs, Maret 34 pcs, April 28 pcs, Mei 22 pcs, Juni 35 pcs, Juli 40 pcs, Agustus 52 pcs, September 51 pcs, Oktober 46 pcs, November 44 pcs, Desember 45 pcs.



Sumber : Olah Data

Gambar. 2. Rata-Rata penjualan selama periode 2021

Akumulasi penjualan barang yang diproduksi rata-rata yang terjual selama periode satu tahun adalah koper besar dimana capaian penjualan berjumlah rata-rata 33.56, produk yang laris kedua koper kecil dengan jumlah rata-rata pembelian konsumen 28.871, produk ketiga tas wanita (impor) berjumlah 28,376, kemudian diikuti dengan tas wanita mencapai penjualan dengan rata-rata 25,524 dan tas kerja menduduki posisi kelima dalam penjualan yang terlaris pada 2021 dengan rata-rata berjumlah 22,413. Dari hasil tersebut artinya bahwa a) harga yang dilepas kepasar konsumen selama satu tahun penuh tidak mengalami perubahan, b) UKM ditengah pandemic dan menuju pasca pandemic masih memperoleh penjualan yang dapat dikatakan cukup baik, walaupun juga terdapat barang yang dijual sepi peminat contohnya dompet anak-anak yang mencapai rata-rata 2,328, tas anak mencapai rata-rata 7,712, sedangkan tas selempang mencapai 12,193 dan 12,819 produk handbag serta sabuk memperoleh 13,656 dan 19,720 tas sekolah. Dari kondisi tersebut bahwa hasil penjualan selama periode tahun 2021 jumlah penjualan dibawah 20 terdapat 7 produk sedangkan produk diatas 20 terdapat 5 produk yang diminati konsumen.

Penentuan elemen pokok Produksi berdasarkan Raw Material

Raw material digunakan pada setiap barang berbeda satu dengan yang lainnya. raw material tas yang digunakan antara tas slempang menggunakan Cci Austin Leather, tas sekolah raw materialnya kain cordura, tas wanita bahan dasarnya PT Leather, sedangkan tas kerja Kain PU Impor dan tas anak tidaklah sama menggunakan kain dinir. Berbeda pula raw material untuk koper dimana menggunakan bahan yang lebih keras contohnya Canvas Polyster dengan ketebalan yang berbeda. raw material dompet termasuk dompet wanita dan anak memiliki bahan dasar yang berbeda pula pada dompet wanita menggunakan bahan dasar Kulit Onix WP, Dompet anak kain Sequin Fabric. Sedangkan Handbag menggunakan PU Motif LV Leather. Masing-masing raw material yang digunakan dihitung berdasarkan harga satuan per meter. Pada hasil raw material terlihat bahwa tas wanita impor raw material yang digunakan paling tinggi diantara semua dimana persatuan meternya Rp. 595.962,- dan harga satuan kedua yang paling tinggi Rp. 554.519-. Sedangkan pada harga satuan yang paling rendah digunakan pada koper kecil dengan per meternya Rp. 24.049-.

Nama Produk	Jenis Bahan Baku	Qty	Harga Satuan (Rp)	Total BBB (Rp)
Tas Slempang	Cci Austin Leather	17.25	76,768	1,324,250
Tas Sekolah	Kain Cordura	45	45,908	2,065,880
Tas Anak	Kain Dinir	9.75	46,879	457,069
Sabuk	Sintetik Kigali Leather	2.0357	145,648	296,498
Tas Wanita Impor	PU Croco Leather	33	595,962	19,666,760
Tas Kerja	Kulit PU Import	17.6	276,771	4,871,170
Tas Wanita	PU Leather	24	298,035	7,152,840
Koper Besar	Canvas Polyester	64.6	35,396	2,286,567
Koper Kecil	Kanvas Tebal (4mm)	64.5	24,049	1,551,164
Dompet Wanita	Kulit Onix WP	7.75	554,519	4,297,523
Dompet Anak-anak	Kain Sequin Fabric	0.6889	293,434	202,144
HandBag	PU Motif LV Leather	5.8	487,263	2,826,127
Jumlah Biaya Bahan Baku Seluruh Produk				46,997,991

Sumber : Data Olah

Gambar 3. Raw material yang digunakan

Penentuan elemen pokok Produksi berdasarkan tenaga kerja

Penentuan upah hari kerja berdasarkan produk yang diproduksi menggunakan jumlah beban pekerja masing-masing berjumlah 5 karyawan yang digunakan. Hasil perhitungan upah tenaga kerja di kalikan dengan jumlah upah harian berdasarkan jumlah produksi yang dilakukan. Berikut hasil yang telah dihitung berdasarkan upah pekerja :

Nama Produk	Jumlah Tenaga Kerja	Upah Per Hari (Rp)	Total Hari Kerja (Rp)	Total BTKL (Rp)
Tas Slempang	5	50,000	1	250,000
Tas Sekolah	5	50,000	1	250,000
Tas Anak	5	50,000	1	250,000
Sabuk	5	50,000	1	250,000
Tas Wanita Impor	5	50,000	2	500,000
Tas Kerja	5	50,000	1	250,000
Tas Wanita	5	50,000	1.5	375,000
Koper Besar	5	50,000	1.5	375,000
Koper Kecil	5	50,000	1.5	375,000
Dompot Wanita	5	50,000	1	250,000
Dompot Anak-anak	1	50,000	1	50,000
HandBag	5	50,000	1	250,000
Jumlah Biaya Tenaga Kerja Langsung Semua Produk			14.5	3,425,000

Sumber : Olah Data

Gambar. 4. Hasil Rekapitulasi beban pekerja

Dari evaluasi beban pekerja langsung pada pekerja harian masing-masing memiliki jumlah jam kerja yaitu 8 jam kerja dan memperoleh upah harian sebesar Rp. 50.000,-. Upah harian tersebut dipekerjakan untuk memproduksi seluruh produk yang terdapat pada UKM. Dan pada produk yang diproduksi terdapat waktu pengerjaannya selama 1 hari, ada yang 1.5 hari dan ada yang sampe 2 hari pengerjaan hingga selesai menjadi barang konsumsi. Sedangkan pada produk dompet anak, tenaga harian yang dibutuhkan berjumlah 1 orang dan menyelesaikan 1 hari produk tersebut. Berdasarkan produk yang dihasilkan membutuhkan waktu pengerjaan selama 14.5 hari dengan jumlah tenaga kerja sebanyak lima orang tersebut.

Penentuan elemen pokok Produksi berdasarkan beban pokok (Overhead Pabrik/variabel)

Hasil perhitungan dari beban pokok (overhead pabrik/(BOP) setiap produk memiliki biaya lain-lain untuk mendukung produk yang diproduksi menghasilkan barang jadi. Sebagai contoh pada produk tas selempang biaya overhead pabrik menggunakan double tape Joyko, daun resleting, kepala resleting, benang jahit rope brand, furing tas, ring kotak gesper dan ring SRE Gesper Tas untuk digunakan 1 unit barang dan membutuhkan BOP sebesar Rp. 24.790,-.

Nama Produk	Total BOP (Rp)
Tas Slempang	1,710,510
Tas Sekolah	5,139,000
Tas Anak	1,462,841
Sabuk	1,710,903
Tas Wanita Impor	14,480,840
Tas Kerja	2,823,480
Tas Wanita	7,414,880
Koper Besar	7,124,183
Koper Kecil	7,288,737
Dompot Wanita	158,307
Dompot Anak-anak	212,856
HandBag	1,749,473
Jumlah Biaya Overhead Pabrik Seluruh Produk	51,276,010

Sumber : Olah Data

Gambar 5. Biaya Overhead Pabrik

Dari hasil tersebut BOP yang digunakan berdasarkan jumlah barang yang dipakai, dalam jumlah satuan yang diproduksi serta mengetahui perharga satuan setiap barang yang diproses. Sedangkan jumlah secara keseluruhan saat memproduksi 69 unit membutuhkan Rp. 1.710.510,-. Hasil tersebut menjadi dasar untuk penentuan harga pokok produksi setiap unit barang yang diproduksi.

Harga Pokok Produksi

Rekapitulasi pokok produksi, secara keseluruhan biaya raw material mencapai nilai Rp. 47.000.000,-, sedangkan beban pekerja rata-rata memperoleh total biaya overhead pabrik yang dikeluarkan perusahaan untuk 12 jenis produk pada bulan Desember 2021 sebanyak Rp 51.276.010. setelah elemen yang dibutuhkan untuk menghitung harga pokok produksi diketahui selanjutnya menghitung harga pokok produksi. Berikut adalah hasil penilaian pada pokok produksi :

Nama Produk	BBB (Rp)	BTKL (Rp)	BOP (Rp)	HPPro (Rp)
Tas Slemang	1,324,250	250,000	1,710,510	3,284,760
Tas Sekolah	2,065,880	250,000	5,139,000	7,454,880
Tas Anak	457,069	250,000	1,462,841	2,169,910
Sabuk	296,498	250,000	1,710,903	2,257,400
Tas Wanita Impor	19,666,760	500,000	14,480,840	34,647,600
Tas Kerja	4,871,170	250,000	2,823,480	7,944,650
Tas Wanita	7,152,840	375,000	7,414,880	14,942,720
Koper Besar	2,286,567	375,000	7,124,183	9,785,750
Koper Kecil	1,551,164	375,000	7,288,737	9,214,900
Dompot Wanita	4,297,523	250,000	158,307	4,705,830
Dompot Anak-anak	202,144	50,000	212,856	465,000
HandBag	2,826,127	250,000	1,749,473	4,825,600
Total	46,997,991	3,425,000	51,276,010	101,699,000

Sumber : Data Olah

Gambar 6. Penentuan Pokok Produksi Periode Desember 2021

Pokok produksi sebesar Rp 101.699.000 diperoleh dari perhitungan secara keseluruhan berdasarkan beban raw material sejumlah Rp 46.997.991 ditambah biaya pekerja berjumlah Rp 3.425.000 ditambah beban pokok (*overhead* pabrik) sebesar Rp 51.276.010. Dari hasil tersebut beban pokok (*overhead* pabrik) menggunakan material yang melebihi raw material, artinya bahwa pemanfaatan bahan diluar produksi lebih besar dalam setiap unit pada barang yang dihasilkan. Dari hasil tersebut harga pokok yang dihasilkan pada tiap barang berbeda satu dengan yang lain salah satu yang dapat difokuskan pada tas wanita impor dimana mulai dari raw material, beban pekerja, sampai dengan beban pokok (*overhead*) memiliki angka yang paling tinggi diantara produksi secara keseluruhan. Dari kondisi tersebut bahwa pada dasarnya penawaran barang raw material yang berada dipasar ditetapkan harga yang tinggi dikarenakan berasal dari negara seberang (impor).

Penentuan Pokok Penjualan

UKM dalam memproduksi barang berdasarkan perhitungan persediaan awal dimana pada persediaan awal berjumlah Rp. 16.570.039,- manufaktur untuk mendapatkan pokok penjualan maka persediaan (awal) sebesar Rp 459.418.700,- ditambah pokok produksi sebesar Rp 101.699.000 menghasilkan barang konsumsi siap dijual yang dikurangi persediaan (akhir) sebesar Rp 485.480.174. Nilai tersebut merupakan dasar penentuan pokok penjualan sebesar Rp 75.637.568. Penentuan harga jual ditentunya berdasarkan *stock card* yang memuat seluruh aktivitas pembelian barang dimana terdapat barang masuk yang terjadi setiap transaksi dan barang keluar menggunakan basis FIFO. *Stock card* yang ada terurai pada setiap produk yang dihasilkan melalui hasil proses hingga menghasilkan barang siap jual. Berdasarkan kalkulasi pokok penjualan selama satu periode mulai persediaan (awal), pokok produksi yang ditetapkan, dan persediaan (akhir) secara keseluruhan memiliki nilai yang beragam artinya bahwa mulai dari raw material, beban pekerja, dan beban pokok overhead berbeda dari satu dengan yang lain. Dari rata-rata pada raw material berjumlah Rp. 38.284.895.17, pokok produksi Rp. 8.474.916.7, sedangkan pada persediaan (akhir) Rp. 40.456.681.18, dan rata-rata pokok penjualan Rp. 6.303.000,-.

Nama Produk	Persediaan Awal (Rp)	Harga Pokok Produksi (Rp)	Persediaan Akhir (rp)	Harga Pokok Penjualan (Rp)
Tas Sempang	16,570,039.24	3,284,760.16	17,638,059.33	2,216,740.07
Tas Sekolah	40,024,559.59	7,454,880.00	42,154,639.65	5,324,799.95
Tas Anak	12,615,819.27	2,169,910.42	13,270,707.47	1,515,022.21
Sabuk	13,810,132.96	2,257,400.21	14,252,258.37	1,815,274.80
Tas Wanita Impor	129,651,529.93	34,647,600.03	138,995,450.19	25,303,679.77
Tas Kerja	38,778,660.56	7,944,649.60	41,130,290.09	5,593,020.07
Tas Wanita	71,561,069.76	14,942,720.00	74,524,396.51	11,979,393.26
Koper Besar	35,406,969.68	9,785,750.07	38,421,155.94	6,771,563.80
Koper Kecil	43,399,710.01	9,214,900.23	46,168,321.65	6,446,288.59
Dompot Wanita	25,583,741.59	4,705,829.69	26,137,431.17	4,152,140.11
Dompot Anak-anak	3,812,009.08	465,000.01	3,992,139.29	284,869.80
HandBag	28,204,500.42	4,825,599.98	28,795,324.54	4,234,775.85
Total	459,418,742.09	101,699,000.38	485,480,174.20	75,637,568.28

Sumber : Data Olah

Gambar 7. Penentuan Pokok Penjualan Desember 2021

Penentuan Laba pada UKM

Perolehan keuntungan yang didapatkan pada UKM bulan berjalan (Desember) berjumlah Rp. 32. 024.595,-. Dari jumlah yang diperoleh termuat penjualan pada usaha yang dilakukan melalui penjualan secara menyeluruh terhadap produk yang dimiliki dengan hasil Rp. 139.274.700,-.

CV. PUSGITTA ISYAFANI	
LAPORAN LABA RUGI	
PERIODE 31 DESEMBER 2021	
Penjualan Bersih	
Penjualan Usaha (Bersih)	139,274,700
 Pokok Penjualan Usaha	
Persediaan (Awal) :	459,418,742
Pokok Produksi :	101,699,000
Persediaan (Akhir) :	485,480,174
Total Pokok Penjualan	75,637,568
Laba Kotor	63,637,132
Biaya-biaya Operasional	
Biaya Penjualan	17,613,000
Biaya Administrasi dan Umum :	13,999,537
Total Biaya Operasional	31,612,537
Laba Bersih	32,024,595

Sumber : Olah Data

Gambar 8. Laba Rugi Desember

Dari hasil penjualan bersih tidak hanya pada salah satu produk saja yang terjual namun seluruh produk ikut andil dan laku dipasar domestik. Penentuan laba selanjutnya terkait dengan penentuan pokok penjualan dimana pada pokok penjualan terurai didalamnya persediaan (awal) ditambah pokok produksi dikurangi dengan persediaan (akhir) diperoleh jumlah Rp. 75.637.568,- sebagai dasar pokok pokok penjualan selama bulan Desember. Penentuan laba kotor berdasarkan jumlah penjualan bersih dikurangi dengan pokok penjualan. Hasil akhir penentuan laba bersih didasarkan pada laba kotor dikurangi dengan beban operasional yang dimiliki oleh UKM

yang pada bulan desember beban operasional terdiri dari beban penjualan (biaya gaji bagian penjualan, bonus yang diberikan kepada karyawan, biaya packaging) Rp. 17.613.000,- dan beban administrasi umum Rp. 13.999.537,-. Hasil akhir pada periode ini UKM yang dimaksud memperoleh laba sebesar Rp. 32.024.595,-.

Penentuan Penambahan Modal dan Neraca

Dari hasil perincian pada penentuan keuntungan yang menjadi dasar perubahan modal diperoleh nilai Modal akhir. Penambahan sejumlah Rp. 32.024.595,- menambah jumlah modal yang dimiliki oleh UKM. Performa penambahan modal yang diperoleh pada tahun berjalan menunjukkan mengalami kenaikan dari pada periode sebelumnya.

CV. PUSGITTA ISYAFANI	
LAPORAN PERUBAHAN MODAL	
PERIODE 31 DESEMBER 2021	
Modal Awal	555,510,591
Laba Bersih	32,024,595
Prive	0
Penambahan Modal	32,024,595
Modal Akhir	587,535,186

Sumber : Data Olah

Gambar 9. Laporan Perubahan Modal Bulan Desember 2021

Perubahan modal yang dimiliki UKM tidak mempengaruhi pemilik usaha melakukan pengambilan prive sehingga modal tidak berubah justru mengalami kenaikan pada periode Desember. Selain hasil perubahan modal pemilik UKM mengurai informasi kondisi asset, kewajiban dan modal yang dimiliki. Dari rekapitulasi neraca keuangan, Nampak terdapat keseimbangan pengelolaan asset lancar, asset tetap, kewajiban dan modal. Pada posisi keuangan di UKM tersebut tidak memiliki kewajiban pada pihak lain termasuk Bank, pinjaman online, koperasi dan lain sebagainya. Namun dapat menjadi perhatian bahwa jumlah persediaan yang tinggi dimana jumlah persediaan barang dagang memiliki nilai Rp. 211.296.386,-. Sedangkan pada peralatan dan mesin jahit sebagai asset masing-masing berjumlah Rp. 47.211.500 dan Rp.275.000.000,-. Sedangkan pada aliran kas pada aktiva lancar memperoleh hasil Rp. 54.087.300,-.

CV. PUSGITTA ISYAFANI			
NERACA			
PERIODE 31 DESEMBER 2021			
Aktiva		Pasiva	
Aktiva Lancar :		Kewajiban Lancar :	
Kas	54,087,300.00	Utang Dagang	-
Piutang Dagang	-	Total Kewajiban Lancar	-
Perlengkapan	-	Kewajiban Jangka Panjang :	
Persediaan Barang Dagang	211,296,386.00	Utang Bank	-
Total Aktiva Lancar	265,383,686.00	Total Kewajiban Jangka Panjang	-
Aktiva Tetap :		Total Kewajiban	
Peralatan	47,211,500.00	Ekuitas :	
Mesin Jahit	275,000,000.00	Modal	587,595,186.00
Total Aktiva Tetap	322,211,500.00	Total Ekuitas	587,595,186.00
TOTAL AKTIVA		TOTAL PASIVA	
587,595,186.00		587,595,186.00	

Sumber : Data Olah

Gambar 10. Posisi Keuangan Per Desember 2021

PEMBAHASAN

A) Penetapan Pokok Penjualan dengan Penjualan Bersih dan penyajian posisi keuangan

Penentuan pokok penjualan berlandaskan biaya yang muncul dari seluruh aktivitas pengelolaan raw material menjadi produk yang selesai diolah menghasilkan barang siap jual. Penentuan laba dapat direncanakan terlebih dahulu berdasarkan perhitungan anggaran secara menyeluruh untuk mengetahui perkiraan biaya yang keluar selama produksi serta seluruh aktivitas operasional usaha. Penentuan pokok penjualan barang tentunya diiringi target pasar yang potensial menurut produk yang dijual (Sululing, S., & Asharudin, 2016). Atas dasar penjualan kepada customer selama periode berjalan UKM ini memperoleh sejumlah keuntungan yang dapat menambah modal usaha hal senada dengan (Wijaya, Nevin, Kosasih, S, 2021) bahwa keuntungan yang diperoleh berpengaruh positif terhadap modal yang dimiliki. Laba yang dihasilkan selaras dengan penjualan yang diperoleh UKM pada periode berjalan juga berpengaruh pada penambahan modal, perspektif senada dengan laba dimana laba yang timbul merupakan gap antara pendapatan dengan surplus diikuti beban yang ditanggung UKM (Paranesa, G.N, Cipta, W, Yulianthini, 2019). Tentunya terdapat media yang dapat meningkatkan penjualan dengan menggunakan media social (Prihatiningsih, 2017). Dasar dari pokok penjualan berupa persediaan (awal), pokok penjualan dan (akhir) persediaan yang tentunya disajikan dan diungkap menjadi bagian pada aktivitas yang menjadi tanggungjawab pengelola UKM (Satriani, D, Kusuma, 2020). Persediaannya pun digolongkan menggunakan FIFO yang mana dapat mempermudah mendeteksi keluar masuknya barang (masuk duluan dan keluar pertama) serta dapat memperoleh keuntungan yang tinggi (Lestari & , Subagyo, Arthur Daniel Limantara, 2019); (Sifa Fauziah, 2018). Kegiatan aktivitas penjualan (bersih) dengan proses pada produksi tentunya berjalan beriringan dan menjadi satu kesatuan yang utuh dari kinerja usaha periode tertentu. Penjualan bersih secara utuh berpengaruh dalam perolehan (laba) tentunya juga mempengaruhi modal yang tersedia. Laba dalam perspektif laba (bersih) pada periode berjalan tentunya berdasarkan akumulasi pencatatan perolehan penjualan (bersih) dan pengurangan terhadap beban atas kegiatan operasional usaha, konsep tersebut sama halnya yang disampaikan oleh (Hapsari, 2018). Dan penetapan laba bersih juga tidak luput dari kewajiban yang dibayar ketika UKM telah memiliki registrasi pajak dalam hal ini sebagai wajib pajak berupa NPWP dimana setiap aktivitas penjualan dan atau pembelian barang dikenakan pajak pertambahan nilai atau pun kewajiban lain dalam ranah perpajakan. Pada UKM ini belum nampak kegiatan terkait dengan pengenaan pajak atas usaha termasuk pada penjualannya sehingga perlu upaya lebih agar keterbukaan informasi keuangan dapat tersajikan dengan jelas terhadap ranah perpajakan. Kondisi tersebut menjadi lumrah apabila (Salindeho, 2015) perusahaan (UKM) telah melakukan membayar pajak kepada Negara (Yasinta, A. N., Sudarmanto, E., & Maimunah, 2017). Menentukan pokok produksi berdasarkan hasil yang diperoleh pada penentuan pokok penjualan dalam perhitungan merujuk pada rekapitulasi bahan raw material, beban pekerja dan beban variable yang mana perhitungan yang digunakan menggunakan metode variable cost penggunaan variable cost mengacu pada (Salindeho, 2015); (Darise T, Saerang DPE, 2016) dan (Nasri J, Sucahyo N, 2021). Pada penyajian laporan laba rugi tentunya berdasarkan pada penjualan (bersih), rekapitulasi dan hasil dari persediaan (awal), jumlah pokok produksi dan persediaan (akhir) menjadi dasar awal penentuan laba kotor sebelum dikurangi dengan beban aktivitas keseharian dalam operasional, penjualan (beban) serta admin & umum (biaya) dari kondisi tersebut mengacu pada (Sari, D. D. R., Guasmin, G., & Wahba, 2021). Sedangkan pada proses penyajian transaksi secara menyeluruh pada posisi keuangan tentunya perlu upaya lebih yang dalam hal ini perlakuan disiplin pencatatan keuangan yang dilakukan setiap terjadi transaksi masuk atau pun keluar. Berdasarkan hasil yang terurai diatas bahwa posisi keuangan (neraca) bahwa terdapat perkiraan yang kurang pas dimana terdapat persediaan dengan angka dan jumlah yang besar dan perubahan modal UKM mengalami perubahan pada setiap bulannya.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan rekapitulasi secara menyeluruh terkait dengan penentuan pokok penjualan berdasarkan pokok produksi hasil yang diperoleh selama periode berjalan mengalami peningkatan laba dengan dengan jumlah yang tidak sebanding pada saat sebelum adanya pandemi berlangsung. Jumlah penjualan pada barang pada tahun berjalan (2021) berjumlah 5.484 pcs barang terjual. Sedangkan rata-rata jumlah barang yang terjual pada setiap produk memperoleh jumlah yang beragam dimana hasil yang diperoleh paling besar jumlah rata-ratanya 34 pcs sedangkan jumlah barang yang kurang mendapatkan peminat yaitu dompet anak-anak dengan jumlah 2 pcs. Bahan Raw material pada setiap produk berbeda dari satu dengan yang lain dan jumlah raw material memiliki

harga tinggi adalah tas impor dengan jumlah Rp. 595.962 sedangkan yang paling murah Rp. 24.049,- untuk produk dompet kecil. Beban pokok (variabel) sebagai ornament produk yang dimiliki paling tinggi Rp. 14.480.840,- sedangkan Rp. 158.307,- dari produk dompet wanita dengan jumlah yang paling sedikit. Relevansi pokok produksi berdasarkan beban raw material, beban pekerja dan beban pokok (variable) saling berkaitan satu sama lain dimana masing-masing menjadi penentu pokok produksi sehingga muncul harga pokok penjualan. Saran penelitian selanjutnya dengan mengurai setiap produk penggunaan raw material, jumlah pekerja sebagai dasar biaya dan beban pokok (overhead) dengan menggunakan metode *cost reduction* untuk mengelola keseluruhan pembebanan biaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Alifianto, A. (2021). Pemanfaatan Google Spreadsheet penjualan pada Warung Majapahit di Mojokerto. *Jurnal Ekobis Abdimas*, 2(2), 50–57.
- Anggraeni, WC, E. Al. (2021). Kebijakan Pemerintah Dalam Pemberdayaan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 Di Indonesia. *Journal of Government and Politics*, 3(1), 45–65.
- Ardi, M. (2018). Analisis Laba Kotor Sebagai Alat Untuk Menentukan Naik Turunnya Harga Jual Pada Qmart Superstore Kota Gorontalo. *Al-Buhuts*, 14(1), 106–128.
- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Dan Keberlangsungan UMKM Di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 20(1), 1–13.
- Astutik, Ayu, Mulyati, B. (2022). Pengembangan Media Pencatatan Transaksi Keuangan Untuk Pembuatan Laporan Laba Rugi Pada Usaha Kecil. *Jurnal Pendidikan Akuntansi Dan Keuangan*, 5(2), 146–159.
- Basri, Al, E. Al. (2022). Peningkatan Keterampilan Menyusun Laporan Persediaan Barang di UMKM Miracle Home Decor. *Jurnal Abdimas PHB*, 5(3), 580–584.
- Candraningrat, Januar Wibowo ; Erstiawan, M. (2021). Efektivitas Strategi Pemasaran Dan Manajemen Keuangan Pada UMKM Roti. *DIKEMAS*, 5(1). <https://doi.org/10.32486/jd.v5i1.574>
- Erstiawan, M. (2021). Kepatuhan Emiten dalam Taksnomi Extensible Business Reporting (XBRL). *CAPITAL: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 5(1), 71–85.
- Fanani, Z. (2010). Analisis Faktor-Faktor Penentu Presistensi Laba. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 7(1), 109–123.
- Kriswanto, D., & Siddik, G. P. (2018). Pengaruh Aktiva Lancar Dan Modal Sendiri Terhadap Profitabilitas: Effect Of Current Assets And Own Capital On Profitability. *Jurnal Investasi*, 4(1), 11–24.
- Lestari, D, et al. (2019). Analisis Perhitungan Persediaan bahan baku dengan Metode FIFO dan Average (Studi Kasus pada UMKM AAM Putra Kota Kediri). *Journal of Business, Economic, and Accounting*, 9(2), 25–47.
- Lestari A, E. Al. (2019). Analisis Penerapan Metode Full Costing Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Penetapan Harga Jual. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 7(1), 172–177.
- Libraeni, LGB, E. Al. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Toko Kue Dapur Friska. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JURPIKAT)*, 3(2), 255–265.
- Novietta, Liza, R. N., & Minan Kersna. (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.
- Pancawati, N. L. P. A. (2018). Pengaruh Perputaran Aktiva, Piutang dan Hutang terhadap Profitabilitas PT. Bukit Uluwatu Villa Tbk. *Jurnal Kompetitif: Media Informasi Ekonomi Pembangunan, Manajemen Dan Akuntansi*, 4(2), 107–124.
- Pratiwi, et al. (2022). Implementasi SAK-EMKM Dalam Menyusun dan Mengelola Keuangan Pada UMKM Di Wonosalam. *Majalah Ekonomi*, 27(1), 44–51.
- Pratiwi, C. H. (2018). Penerapan Akuntansi Persediaan Berbasis SAK EMKM Pada UD Andika Jaya Jember. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 2(1), 118–124.
- Purwanto, Eko, S. S. W. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual (Studi Kasus Unit Usaha REGAR FRUIT). *Journal Of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 248–253.
- Putri, RFP, et al. (2022). Relevansi Metode Cost Plus Pricing untuk Menentukan Harga Pokok Produksi pada Konveksi. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*, 7(3), 30–41.
- Rudi, S. (2020). Inovasi Produk, Kreatifitas Iklan Dan Brand Trust Mendorong Keputusan Pembelian. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, 5(2), 133–145.
- Santoso R, E. M. (2021). Implementation of Financial Risk Management in Batik MSMEs During the Covid-19 Pandemic.

Teknologi, 1(1), 1–7.

Sarfiah, SN, et al. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal Riset Ekonomi Pembangunan*, 4(2), 137–146.

Sari, D. D. R., Guasmin, G., & Wahba, W. (2021). Analisis Kinerja Keuangan CV. Cahaya Lima Abadi. *Jurnal Kolaboratif Sains*, 4(9), 458–464.

Sari, D. I. (2018). Analisis Perhitungan Persediaan dengan Metode FIFO dan Average Pada PT.Harapan. *Jurnal Perspektif*, 16(1), 31–38.

Sembiring, E. A. (2019). Pengaruh Metode Pencatatan Persediaan Dengan Sistem Periodik Dan Perpetual Berbasis Sia Terhadap Stock Opname Pada Perusahaan Dagang Di Pt Jasum Jaya. *Accumulated Journal (Accounting and Management Research Edition)*, 1(1), 69–77.

Suci, Y. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51–58.

Tiswiyanti, Wiwik, Desriyanto, dan R. Y. S. (2018). Pemahaman Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Depan Kampus UNIVERSITAS JAMBI MENDALO). *Accounthink: Journal of Accounting and Finance*, 3(2), 589–601.

Yanuarda, R., & Sari, S. P. (2013). Pengaruh Likuiditas, Kebijakan Hutang, dan Aktivitas terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis*, 2(2).