

## **SISTEM MUTU AKUNTANSI DALAM PENENTUAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA MARTABAK TOP RASA**

**Andri Lestiono<sup>1</sup>; Gusnar Mustapa<sup>2</sup>**  
Jurusan Akuntansi, STIE INDOCAKTI Malang<sup>1,2</sup>  
Email: [gusnar.mustapa@gmail.com](mailto:gusnar.mustapa@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan sistem mutu akuntansi dalam penentuan Harga pokok penjualan pada Usaha Martabak Top rasa. Spesifikasi produk yang diharapkan dalam penelitian ini adalah produk sistem mutu akuntansi dalam penentuan harga pokok penjualan yang terdiri dari Visi, Misi, Tujuan, Struktur Organisasi, Jabaran Tugas, Kebijakan Mutu, dan Standart Operational Procedure (SOP) serta Intruksi Kerja yang efektif, efisien dan bisa dilaksanakan dengan mudah di usaha tersebut.

Model yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model Penelitian dan Pengembangan Kolaboratif (Collaborative Model )Purwiyanto (2018). Tahap penelitian adalah awal dimulai dari (1) Identifikasi masalah (2) Identifikasi tujuan (3) Pengembangan desain produk(4) Uji coba desain produk (5) Revisi produk (6) Komunikasi produk.

Jenis data dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan kuantitatif. Sedangkan instrumen pengumpulan data penelitian menggunakan metode observasi, wawancara, dan angket. Teknik yang digunakan untuk menganalisis data hasil skoring validasi adalah menggunakan teknik prosentase yang selanjutnya hasil perhitungan dideskripsikan dengan tabel tingkat kelayakan guna menunjukkan tingkat kelayakannya.

Hasil penelitian dan pengembangan ini menunjukkan bahwa sistem mutu akuntansi Dalam penentuan harga pokok penjualan yang dikembangkan layak untuk diterapkan dalam Usaha Martabak Top Rasa.

Uji coba produk dilakukan dalam skala kecil. Hal ini karena adanya keterbatasan waktu yang dimiliki oleh peneliti didalam penelitian dan pengembangan. Uji coba ini dilakukan hanya menggunakan beberapa sistem mutu saja yang diambil dari Instruksi Kerja yang terdiri dari SOP Pencatatan Pembelian Bahan Baku, IK jurnal Umum,IK Penyusunan Harga Pokok Penjualan,IK Penyusunan Laporan Laba/Rugi. Oleh sebab itu, pada penelitian berikutnya disarankan untuk mengujicobakan produk sistem mutu akuntansi dalam penentuan harga pokok penjualan (visi,misi,tujuan, struktur organisasi,paparan tugas, kebijakan mutu, SOP dan IK).

**Kata Kunci:** Pengembangan Sistem Mutu, Akuntansi Dalam Penentuan Harga Pokok Penjualan ,Standart Operational Procedure

### **PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan negara yang memiliki bermacam-macam kuliner makanan, terdiri dari makanan yang memiliki beraneka ragam bentuk dan rasa.Martabak adalah salah satu makanan yang disukai masyarakat dari beraneka ragam makanan yang ada di Indonesia. Khususnya di kota malang ,makanan ini juga tersebar dikota-kota lain di Indonesia. Peluang usaha bisnis berjualan martabak masih terbuka lebar, walaupun penjual martabak banyak terdapat diberbagai daerah. Peluang usaha ini memang menjanjikan karena banyaknya masyarakat Indonesia yang gemar mengkonsumsi martabak. Terbukti dengan banyaknya pengusaha dengan modal besar maupun kecil yang menekuni usaha ini. Pemilik modal besar biasanya membuka usaha martabak dengan konsep cafe sedangkan pemilik modal kecil akan menggunakan gerobak sebagai alternatif dalam berjualan

martabak. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, gerobak adalah alat yang berupa kotak besar beroda dua, tiga, atau empat untuk mengangkut sesuatu yang ditarik atau didorong oleh manusia. (kbbi.web.id) Selama ini untuk menentukan harga pokok penjualan HPP masih menggunakan taksiran pemilik perusahaan. Karena penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) masih menggunakan taksiran, Martabak Top rasa belum mengetahui secara jelas laba yang diperoleh tiap periodenya. Dengan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) secara benar akan menghasilkan perhitungan laba yang akurat. Sehingga mempermudah pemilik Usaha mengetahui laba yang diperoleh tiap periodenya. Karena kondisi yang demikian, paeneliti ingin membuat dan menyusun Sistem Mutu Akuntansi dalam Penentuan Haarga Pokok Penjualan (HPP) pada Usaha Martabak Top Rasa.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Penelitian dan Pengembangan**

Menurut Sugiono (2011:297) metode penelitian dan pengembangan didefinisikan sebagai suatu metode penelitian yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk tertentu dan dapat menguji keefektifan produk tersebut. Menurut Purwiyanto (2018:14) penelitian dan pengembangan merupakan metode penelitian yang digunakan untuk mengembangkan produk khusus baik yang baru maupun yang sudah ada melalui serangkaian uji coba untuk memastikan bahwa produk baru atau yang sudah ada memiliki efektivitas yang memadai. Produk yang dikembangkan secara khusus ini diorientasikan untuk individu, instansi, atau institute tertentu.

### **Pengertian sistem**

Didalam buku Purwiyanto (2018,12-14) membahas beberapa pengertian sistem dari menurut para ahli sebagai berikut: Menurut Mulyadi (2010) mendefinisikan bahwa sistem merupakan jaringan prosedur yang disusun dengan pola yang terpadu dalam rangka melaksanakan aktivitas-aktivitas pokok perusahaan.

### **Pengertian Mutu**

Mutu adalah kesesuaian terhadap persyaratan-persyaratan. Persyaratanpersyaratan perlu didefinisikan secara jelas sehingga semua orang tahu apa yang diharapkan (Croby dalam Prihantoro, 2012:3). Sedangkan menurut Ahyari dalam Prihantoro (2012:3) secara umum mutu atau kualitas adalah jumlah dari sifat-sifat produk, seperti daya tahan, kenyamanan pemakaian, daya guna dan lain sebagainya. Mutu dan kualitas selalu diindentikan dan dihubungkan dengan kegunaan khusus, seperti panjang, lebar, warna, berat dan karakter produk lainnya.

### **Harga pokok Penjualan**

Menurut Sarfi'ah (2013) harga pokok penjualan adalah seluruh biaya yang merupakan pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang yang siap dijual. Ada dua manfaat dari harga pokok penjualan yaitu sebagai berikut: 1. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual. 2. Untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan. Apabila harga jual lebih besar dari harga pokok penjualan maka akan diperoleh laba, dan sebaliknya apabila harga jual lebih rendah dari harga pokok penjualan akan diperoleh kerugian.

### **Manfaat Harga Pokok Penjualan**

Manfaat HPP menurut Mulyadi (2012:65), adalah sebagai berikut :

- a. Sebagai patokan untuk menentukan harga jual. Dalam penentuan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu informasi yang dipertimbangkan disamping informasi biaya lain serta informasi lain biaya.
- b. Memantau realisasi biaya produksi. Jika rencana produksi untuk jangka waktu tertentu telah diputuskan untuk dilaksanakan, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dikeluarkan didalam pelaksanaan rencana tersebut. oleh

karena itu, Akuntansi biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

- c. Menghitung laba atau rugi periode untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba atau mengakibatkan rugi, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang telah dikeluarkan untuk memproduksi produk dalam periode tertentu.
- d. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca pada saat manajemen harus membuat pertanggungjawaban keuangan periode manajemen harus menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok produk yang ada tanggal neraca masih dalam proses.

### **Faktor yang mempengaruhi Harga Pokok Penjualan Perusahaan Dagang**

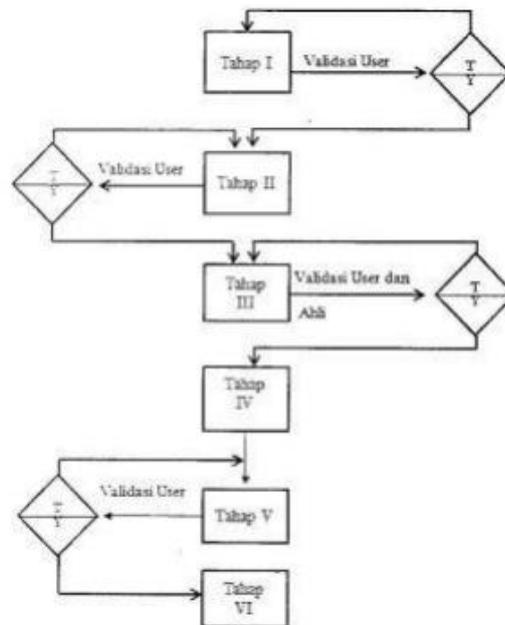
Menurut Mulyadi ( 2012 ) faktor- faktor yang mempengaruhi perhitungan harga pokok penjualan akan saling berkaitan .Adapun faktor-faktor yang dimaksud adalah sebagai berikut :

- a. Biaya Persediaan Awal Biaya persediaan awal adalah biaya yang sudah ada dan yang sudah dipakai atau masih dalam persediaan untuk dipakai sebelum terjadinya proses produksi berlangsung. Biasanya biaya ini tidak ada nilainya karena suatu perusahaan sebelum melakukan proses produksi tidak menyediakan barang yang selain digunakan kegiatan produksinya.
- b. Biaya produksi Biaya produksi ini biasanya terdiri dari biaya pemakai bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Sedangkan biaya bahan baku diperoleh dari biaya persediaan awal bahan baku ditambah dengan biaya pembelian bahan baku dan dikurangi biaya persediaan akhir bahan baku. Selain biaya bahan baku terdapat biaya tenaga kerja langsung dan overhead biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja karyawan yang jasanya dapat menyusut secara langsung. Sedangkan biaya overhead adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Elemen yang terdapat pada biaya overhead pabrik diantaranya : biaya pemakaian bahan pembantu, biaya tenaga kerja tak langsung, biaya listrik dan biaya-biaya lainnya yang ditentukan perusahaan sebagai biaya overhead pabrik.
- c. Biaya persediaan Akhir Biaya persediaan akhir merupakan biaya yang dihitung dari sisa-sisa dari bahan produksi. Dan biaya ini ada kemungkinan muncul karena biasanya perusahaan sebelum tidak mungkin menyediakan tepat sesuai dengan yang dibutuhkan, hal ini digunakan untuk agar jika ada suatu kekeliruan dalam memproduksi masih mempunyai bahan cadangan untuk digunakan. Maka dari itu biaya ini muncul biasanya biaya persediaan akhir ini juga disebut faktor tambahan perhitungan harga pokok penjualan.

### **METODE PENELITIAN**

Model Penelitian dan Pengembangan yang digunakan oleh peneliti adalah Collaborative Model (Kolaboratif Model). Karena menurut peneliti model kolaboratif ini yang relevan dengan produk yang akan dikembangkan (produk khusus/Customized). Menurut Purwiyanto (2018:22) Model Kolaboratif (Collaborative Model) merupakan model yang setiap tahap pengembangan mengharuskan adanya kerjasama antara peneliti dengan pengguna dalam rangka mengembangkan produk yang dibutuhkan.

Gambar 1 Kerangka Kerja Model Kolaboratif (*Collaborative Model*)



Sumber: (Purwiyanto, 2018)

Prosedur Penelitian dan Pengembangan Prosedur penelitian dan pengembangan model kolaboratif (*Collaborative Model*), sebagai berikut : (Purwiyanto, 2018:23-26)

1. Tahap I, Identifikasi Masalah
  - a. Identifikasi masalah oleh peneliti dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi pada subyek penelitian /produk/user.
  - b. Validasi identifikasi masalah kepada pengguna yakni masalah menurut peneliti yang belum tentu dianggap masalah oleh pengguna produk.
  - c. Identifikasi masalah yang tervalidasi dari pengguna yang harus mendapatkan solusi melalui pengembangan produk.
2. Tahap II, Identifikasi Tujuan
  - a. Perumusan tujuan oleh peneliti dalam rangka untuk memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi.
  - b. Validasi tentang rumusan tujuan kepada pengguna untuk memberikan jaminan bahwa rumusan tujuan yang telah di buat oleh peneliti juga merupakan tujuan menurut pengguna yang harus direalisasikan dalam rangka memberikan solusi atas permasalahan yang terjadi.
  - c. Identifikasi rumusan tujuan yang tervalidasi harus segera direalisasikan agar permasalahan terjadi segera mendapatkan solusi.
3. Tahap III, Pengembangan Desain Produk
  - a. Pengembangan desain produk dengan spesifikasi yang sesuai dengan kebutuhan pengguna. Desain produk yang ada pada tahap ini biasanya dapat disebut dengan produk awal.
  - b. Validasi tentang pengembangan desain produk kepada pengguna dan akademisi.
  - c. Rancangan desain produk yang tervalidasi.
4. Tahap IV, Uji Coba Produk Uji coba produk dapat dilakukan oleh peneliti setelah produk awal dinyatakan layak oleh semua validator. Tujuan uji coba produk ini adalah untuk mengetahui kelayakan atau efektifitas produk pada tataran praktis.
5. Tahap V, Revisi Desain Produk Semua kritik, komentar, dan saran pada uji coba produk digunakan sebagai bahan untuk merevisi desain produk. Desain produk yang

telah direvisi oleh peneliti kemudian dimintakan validasi kepada pengguna. Validasi revisi desain produk dilakukan sampai pengguna menyatakan bahwa desain produk telah layak.

6. Tahap VI, Komunikasi Produk Setelah tahap 1-5 dapat dinyatakan bahwa produk telah selesai dikembangkan. Kegiatan peneliti selanjutnya adalah mengkomunikasikan produk kepada pengguna.

#### **Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data**

Pada penelitian dan pengembangan ini menggunakan teknik dan instrumen pengumpulan data, antara lain:

1. Dokumentasi Pada penelitian dan pengembangan ini peneliti melakukan dokumentasi terhadap data-data mengenai transaksi penerimaan dan pengeluaran yang terjadi di usaha Martabak Top Rasa. Teknik dan instrumen pengumpulan data dengan dokumentasi ini dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data mengenai transaksi penerimaan dan pengeluaran yang terjadi di usaha ini.
2. Observasi Pada penelitian dan pengembangan ini peneliti langsung melakukan observasi di usaha Martabak Top Rasa di Jalan Tirto Rahayu 07, Landungsari, Dau, Kab. Malang. Teknik dan instrumen pengumpulan data dengan observasi ini dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data mengenai pencatatan keuangan di usaha ini.
3. Wawancara Pada penelitian dan pengembangan ini peneliti melakukan wawancara kepada pemilik Usaha Martabak Top Rasa mengenai permasalahan yang terjadi di usaha ini. Teknik dan instrumen pengumpulan data dengan wawancara ini dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan data mengenai permasalahan yang terjadi di usaha ini.
4. Kuisisioner/angket Pada penelitian dan pengembangan ini peneliti menggunakan kuisisioner/angket untuk mengetahui keefektifan produk yang divalidasi oleh akademisi/para ahli. Teknik dan instrumen pengumpulan data dengan kuisisioner/angket ini dilakukan oleh peneliti untuk mendapatkan skor dari akademisi/ para ahli dan praktisi mengenai keefektifan produk.

#### **Teknik Analisis Data**

Pada penelitian dan pengembangan, analisis data dilakukan pada saat peneliti sudah mendapatkan skor dari pengguna/user dan skor dari para ahli (pada saat validasi desain produk). Skor-skor yang didapatkan dari pengguna dan para ahli kemudian dianalisis untuk mengetahui keefektifan desain produk (secara teoretis). (Purwiyanto, 2018:79-80). Sebelum melakukan analisis data, peneliti harus sudah punya kriteria yang bisa digunakan untuk mengambil kesimpulan tentang keefektifan rancangan produk. Yang sering digunakan pada penelitian dan pengembangan, kriterianya sebagai berikut: (Purwiyanto, 2018:81)

Tabel 1 Kriteria Keefektifan Produk

Nomor	Skor	Kesimpulan
1	86-100	Sangat Efektif
2	71-85	Efektif
3	56-70	Cukup Efektif
4	0-55	Tidak Efektif

(Sumber : Purwiyanto, 2018)

Untuk mendapatkan skor yang bisa dimasukkan ke dalam skala penilaian, peneliti perlu melakukan pengolahan data dengan rumus sebagai berikut: (Purwiyanto, 2018:82)

$$\text{Skor} = \frac{SV_1 + SV_2 + \dots + SV_n}{SI \times n} \times 100\%$$

Di mana:

SV1 : Skor Validator 1

SV2 : Skor Validator 2

SVn : Skor Validator ke-n n : Jumlah Validator

SI : Skor Ideal masing-masing Validator

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Identifikasi Masalah**

Identifikasi Masalah oleh Peneliti Dalam penelitian dan pengembangan ini, untuk mengidentifikasi masalah di UMKM Martabak Top Rasa , peneliti melakukan observasi (pengamatan) wawancara dan angket dengan pemilik usaha yaitu Bapak Andri Lestiono. Observasi dilakukan peneliti dengan pengamatan secara langsung pada kegiatan operasional usaha. Untuk itu peneliti melakukan wawancara dengan pemilik UMKM dan salah satu kutipan dari hasil wawancara peneliti dengan Bapak Andri Lestiono (Pemilik Usaha) :mengatakan :

“Di Martabak Top Rasa masih belum ada sistem mutu akuntansi dalam Penentuan Harga pokok Penjualan (HPP) seperti yang mas sebutkan tadi (Visi bagian Akuntansi, Misi bagian Akuntansi, Tujuan bagian Akuntansi, Kebijakan Mutu, Struktur Organisasi, Jabaran Tugas, Standar Operasional Prosedur (SOP), dan Instruksi Kerja (IK)). Selama ini sistem pencatatan keuangan yang kami lakukan hanya ditulis manual” (Andri Lestiono (Pemilik), Kamis 13 September 2020,Pukul 17:00)

Dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan peneliti, dapat disimpulkan bahwa masalah pada Martabak Top Rasa adalah masih belum adanya sistem mutu manajemen akuntansi yang benar dengan isi sebagai berikut: Visi, Misi, Tujuan, Kebijakan Mutu, Struktur Organisasi, Jabaran Tugas, Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Intruksi Kerja (IK), sehingga pada usaha tersebut masih belum dapat menyusun Laporan keuangan dengan benar. Pencatatan akuntansi hanya melakukan pencatatan pemasukan dan pengeluaran dari pemesanannya saja, pengeluaran pribadi masih tercampur dengan pengeluaran usaha. Akibat dari tidak adanya sistem mutu akuntansi dalam penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) yaitu tidak dapat melakukan pengambilan keputusan jangka panjang pada usaha tersebut.

### **Identifikasi Tujuan oleh Peneliti**

Berdasarkan masalah yang tervalidasi oleh pemilik Martabak Top Rasa yang dibutuhkan oleh Martabak Top Rasa adalah Sistem Mutu Akuntansi dalam Penentuan Harga Pokok penjualan dengan struktur isi : Visi, Misi, Tujuan, Kebijakan Mutu, Struktur Organisasi, Jabaran Tugas, Standar Operasional Prosedur (SOP), dan Instruksi Kerja (IK). Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Andri Lestiono selaku pemilik dari usaha Martabak Top Rasa, maka pemilik dengan ini menyetujui identifikasi tujuan yang ditetapkan oleh peneliti.

### **Pengembangan Desain Produk Sistem Mutu Manajemen Akuntansi Desain Produk Sistem Mutu Akuntansi Dalam Penentuan Harga pokok Penjualan (HPP) oleh peneliti**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah tervalidasi, peneliti menyusun dan mengembangkan sistem mutu akuntansi Dalam Penentuan harga pokok Penjualan (HPP) dengan struktur isi : Visi, Misi, Tujuan, Kebijakan Mutu, Struktur Organisasi, Jabaran Tugas, Standar Operasional Prosedur (SOP), dan Instruksi Kerja (IK). Kemudian peneliti membuat angket validasi sesuai dengan sistem mutu yang dibuat oleh peneliti.

### **Validasi Sistem Mutu Manajemen Akuntansi**

Sistem mutu manajemen akuntansi divalidasi oleh validator yaitu yang terdiri dari : validasi akademisi dan validasi praktisi atau pengguna sistem mutu. Setiap validator diminta untuk menilai sistem mutu yang telah dibuat oleh peneliti, sehingga dapat diketahui kekurangan yang terdapat di sistem mutu tersebut. Validasi dilakukan dengan cara memberikan angket sistem mutu kepada validator. Sehingga berdasarkan angket tersebut diperoleh data kuantitatif.

### **Uji Coba Sistem Mutu Akuntansi dalam penentuan Harga pokok penjualan**

1. Tujuan Uji Coba  
Untuk mengetahui dan menilai keefektifan produk.
2. Alasan dilakukannya Uji Coba  
Karena untuk menguji keefektifan produk perlu di uji cobakan.
3. Subyek Uji Coba  
Bagian Akuntansi/ Pemilik Usaha.
4. Waktu Uji Coba  
Setelah mendapatkan validasi oleh akademisi/ para ahli dan praktisi yang menyatakan produk layak secara teoritis.
5. Tempat Uji Coba  
Tempat Uji Coba dilaksanakan di Martabak Top yang beralamatkan di Jalan Tirto Rahayu no.07 RT/RW.01/05,dusun bendungan, kel.Landungsari ,Dau ,kab. Malang.
6. Tata Cara Uji Coba  
Tata cara uji coba produk awal dalam penelitian ini sebagai berikut:
  - a. Produk sistem mutu diberikan kepada subyek penelitian uji coba agar diterapkan pada Martabak Top Rasa (pengguna yang ada di Martabak Top Rasa, dalam hal ini bagian akuntansi/ pemilik usaha, karena ini yang menjadi fokus pengembangan).
  - b. Subyek uji coba diberikan lembar kritik dan saran sebagai bahan evaluasi dan revisi bagi peneliti untuk menyempurnakan produk. Menurut pertimbangan ahli akademisi dan praktisi Sop dan IK yang disusun dalam kategori cukup sehingga perlu direvisi pada bagian bagian tertentu yang belum mendapat penilaian baik Karena adanya Covid-19, maka peneliti tidak dapat menguji cobakan semua sistem mutu yang ada dalam sistem mutu akuntansi dalam penentuan harga pokok penjualan (HPP). Berikut ini adalah SOP dan IK yang diujicobakan :
    - 1) SOP Pencatatan Pembelian Bahan Baku
    - 2) IK Jurnal Umum
    - 3) IK Penyusunan Penyusunan Harga pokok Penjualan.
    - 4) IK Penyusunan Laba/Rugi.

**Revisi Desain Sistem Mutu Akuntansi oleh Pemilik Usaha**

**Tabel 2. Hasil Revisi Desain Sistem Mutu Akuntansi oleh Praktisi**

<b>Aspek</b>	<b>Catatan Uji Coba</b>	<b>Tindakan Peneliti</b>	<b>Produk Akhir</b>
SOP Pencatatan Pembelian Bahan Baku	Bukti transaksi dikumpulkan berdasarkan tanggal terjadinya transaksi, baik pembelian, penjualan dan transaksi lain yang menimbulkan kegiatan keuangan.	Bukti transaksi yang telah diurutkan sudah benar menurut standar akuntansi.	Telah sesuai dengan sistem mutu akuntansi keuangan yang berupa SOP Pengumpulan Bukti Transaksi.
IK jurnal Umum	Penyusunan jurnal umum disesuaikan dengan bukti transaksi yang diterima.	Penyusunan Jurnal Umum telah sesuai dengan standar akuntansi.	Telah sesuai dengan sistem mutu akuntansi keuangan yang berupa IK Penyusunan Jurnal Umum.
<b>Aspek</b>	<b>Catatan Uji coba</b>	<b>Tindakan peneliti</b>	<b>Produk Akhir</b>
IK Penyusunan Harga pokok Penjualan	Cara untuk menghitung seluruh bahan baku yang digunakan untuk produksi sudah sesuai.	Penyusunan Laporan Harga pokok penjualan telah sesuai dengan standar akuntansi.	Telah sesuai dengan sistem mutu manajemen akuntansi yang berupa IK Penyusunan Laporan Neraca.
IK Penyusunan Laporan Laba/Rugi	Laporan Laba Rugi telah mencakup semua catatan beban dan pendapatan usaha.	Penyusunan Laporan Laba Rugi telah sesuai dengan standar akuntansi.	Telah sesuai dengan sistem mutu manajemen akuntansi yang berupa IK Penyusunan Laporan Laba Rugi.

Sistem mutu akuntansi dalam penentuan Harga pokok penjualan yang telah divalidasi sudah sesuai dengan kebutuhan Martabak top rasa. Saat dilakukan uji coba sistem mutu akuntansi dalam penentuan harga pokok penjualan dapat disimpulkan bahwa sistem mutu akuntansi dalam penentuan Harga pokok penjualan yang dibuat oleh peneliti telah sesuai dengan kebutuhan Martabak Top Rasa. Untuk lebih jelas dan lengkapnya produk pasca validasi dapat dilihat pada lampiran

## **Pengkomunikasian Sistem Mutu Manajemen Akuntansi**

Setelah melakukan evaluasi pada tahap ke lima, peneliti mengkomunikasikan hasil evaluasi sistem mutu akuntansi dalam penentuan Harga pokok penjualan pada pihak pemakai dengan cara peneliti melakukan pelatihan pada bagian akuntansi/pemilik Martabak Top Rasa.

## **KESIMPULAN**

Kajian Produk yang Telah Direvisi Proses pengembangan Penelitian dan pengembangan sistem mutu akuntansi dalam penentuan Harga pokok penjualan pada usaha Martabak Top rasa menghasilkan sebuah sistem mutu akuntansi dalam penentuan harga pokok penjualan yang terdiri dari visi, misi, tujuan, struktur organisasi, kebijakan mutu, job description sub bagian akuntansi, SOP (Standard Operating Procedure) dan IK (Instruksi Kerja).

1. Kekuatan Produk Produk sistem mutu akuntansi dalam Penentuan harga Pokok Penjualan pada usaha Martabak Top rasa yang dihasilkan peneliti melalui penelitian dan pengembangan menggunakan model Kolaboratif (Kolaboratif Model) memiliki kelebihan sebagai berikut:
  - a. Produk yang dikembangkan sesuai dengan usaha Martabak Top rasa
  - b. Selalu melibatkan User dalam proses pengembangan
  - c. Sebagai pedoman dalam mengelola akuntansi keuangan pada usaha Martabak Top rasa.
2. Kelemahan Produk
  - a. Karena keterbatasan waktu, jadi peneliti tidak dapat mengujicobakan semua sistem mutu akuntansi Dalam penentuan Harga pokok Penjualan.
  - b. SOP yang dikembangkan belum duji cobakan secara keseluruhan

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Bahri, Syaiful. (2016). Pengantar Akuntansi. Yogyakarta: CV. Andi Offset
- David, Fred R. (2011). Manajemen Strategis : Konsep. Jakarta Salemba Empat
- Dwi Martini DKK, 2012. Akuntansi Keuangan Menengah, buku 1. Salemba 4. Jakarta.
- Endah Nur Fatimah, dkk. (2015). Mudah Menyusun SOP. Indonesia: Pustaka Baru Press.
- Fahmi, Irham. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Cetakan kedua. Bandung: Alfabeta.
- Handoko, Hani. (2012). Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: BPFE
- Hasibuan. (2010). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara
- Hartatik, Indah Puji. (2014). Buku Praktis Mengembangkan SDM. Jogjakarta: Laksana.
- James M Reeves, Carls S. Warren & Jonathan E Duchac, (2014). Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia. Buku 2. Salemba 4. Jakarta.
- Kasma, Juan. (2012). Standar Operating Procedure perpajakan perusahaan jasa. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir. (2009). Pengantar Manajemen Keuangan, Edisi Kedua Jakarta: Kencana
- Kieso, Donald E, Jerry J. Weygandt, Terry D Warfield. (2010). Akuntansi Intermediate. Edisi Ketujuhbelas. Jilid Dua. Diterjemahkan oleh Emil Salim. Erlangga. Jakarta.
- Moeheriono, (2012) "pengukuran kinerja berbasis kompetensi". Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi, (2010). Sistem Akuntansi, Edisi ke-3, Cetakan ke -5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Prihantoro, C. Rudy. (2012). Konsep Pengendalian Mutu. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Purwiyanto. (2018). Sistem Mutu Manajemen. Malang: Surya Pena Gemilang.
- Putra, Nusa. (2011). Research and development Penelitian dan Pengembangan: suatu pengantar. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Priansa, Donni Juni. (2014). Perencanaan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia.

- Bandung: Alfabeta
- Riyanto, Bambang. (2012). Dasar-dasar Pembelanjaan. Edisi 4. Yogyakarta: BPFE
- Rudianto. (2009). Pengantar Akuntansi. Jakarta: Erlangga
- Sadeli, Lili M. (2011). Dasar-dasar Akuntansi. Edisi 1. Cetakan ketujuh. Jakarta: PT Bumi Aksara
- Shatu, Yayah Pudir. (2016). Kuasai Detail Akuntansi Perkantoran Sistem Cepat Kebut Semalam Otodidak & Tanpa Guru. Indonesia: Pustaka Ilmu Semesta.
- Sirait, Pirmatua. (2014). Pelaporan dan Laporan Keuangan, Cetakan pertama. Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Sugiyono, (2011). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Cetakan kedua puluh. Bandung: Alfabeta.
- Sumarsan, Susanto Thomas.( 2013). Perpajakan Indonesia: Edisi 3. Jakarta; PT. Indeks.
- Tata Sutabri. (2012). Analisis Sistem Informasi. Andi. Yogyakarta
- Sailendra, Annie. (2015). Langkah-langkah Praktis Membuat SOP, Yogyakarta: Trans Idea Publishing
- Sarfi'ah, Sudati Nur. (2013). Menghitung Harga Pokok Penjualan. E.Journal Harga Pokok Penjualan, Vol. 39 No.2, 15 Agustus 2013.
- Sujarweni, V. Winarta. (2018). Pengantar Akuntansi. Cetakan pertama. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Susanto, Azhar. (2013). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Gramedia
- Soemohadiwidjojo, Arini T. (2014). Mudah Menyusun SOP. Penebar PLUS+.
- Zamzami, Faiz dan Nebella Duta Nusa. (2017). Akuntansi Pengantar 1. Jakarta: Grasindo.