

Persepsi Pelaku UMKM Panglong Kayu dalam Pengelolaan Persediaan dan Penentuan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Usaha di Bandar Lampung

Afrilis Safitri¹, Eka Sariningsih², Apip Alansori³

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi, Universitas Malahayati, Indonesia

Email: ¹afrilissafitri8@gmail.com, ²ekasariningsih@malahayati.com, ³apipalansori95@gmail.com

Abstrak – Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya pengelolaan persediaan dan penentuan harga pokok penjualan (HPP) dalam meningkatkan laba usaha, khususnya pada UMKM panglong kayu yang masih menghadapi keterbatasan dalam pencatatan dan pengelolaan keuangan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengelolaan persediaan dan penentuan HPP terhadap laba usaha, serta mengkaji persepsi pelaku UMKM terkait kedua aspek tersebut. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei. Data dikumpulkan melalui kuesioner skala Likert kepada 60 UMKM panglong kayu di Bandar Lampung dari total populasi 81 UMKM. Analisis data dilakukan menggunakan SmartPLS versi 4 melalui uji validitas, reliabilitas, dan pengujian hipotesis dengan metode Partial Least Squares (PLS). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan dan penentuan HPP berada pada kategori cukup baik hingga baik. Namun, sebagian pelaku UMKM masih menerapkan sistem pencatatan yang sederhana dan belum terdokumentasi secara sistematis. Hasil uji PLS menunjukkan bahwa persepsi pelaku UMKM dalam pengelolaan persediaan dan penentuan HPP berpengaruh positif terhadap laba usaha. Kesimpulannya, semakin baik persepsi pelaku UMKM terhadap pengelolaan persediaan dan penentuan HPP, maka semakin tinggi kemampuan usaha dalam menghasilkan laba. Penelitian ini mengimplikasikan perlunya peningkatan pemahaman dan penerapan sistem pencatatan yang lebih terstruktur guna mendukung kinerja keuangan UMKM.

Kata kunci : Perilaku Keuangan, Sistem Pencatatan, Biaya dan Profitabilitas

Abstrak – COGS) in increasing business profit, especially in wood shed SMEs that still face limitations in recording and managing finances. This study aims to analyze the influence of inventory management and COGS determination on business profit, as well as to examine the perceptions of SME actors regarding these two aspects. The study uses a quantitative approach with a survey method. Data were collected through a Likert scale questionnaire from 60 wood shed SMEs in Bandar Lampung out of a total population of 81 SMEs. Data analysis was carried out using SmartPLS version 4 through validity, reliability tests, and hypothesis testing using the Partial Least Squares (PLS) method. The research results indicate that inventory management and determination of COGS are in the fairly good to good category. However, some MSME actors still apply a simple recording system and it is not yet systematically documented. The PLS test results show that the perceptions of MSME actors in inventory management and COGS determination have a positive effect on business profits. In conclusion, the better the perception of MSME actors regarding inventory management and COGS determination, the higher the business's ability to generate profit. This study implies the need to improve understanding and application of a more structured recording system to support MSME financial performance.

Keywords: Financial Behavior, Recording System, Costs and Profitability

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang dimiliki oleh perorangan maupun badan usaha dan memiliki kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) dan Kementerian UMKM Republik Indonesia, terdapat sekitar 65,5 juta UMKM di Indonesia yang mampu menyerap lebih dari 119 juta tenaga kerja atau sekitar 97% dari total tenaga kerja nasional, serta memberikan kontribusi sebesar 61,9% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Karena itu, UMKM menjadi penopang ketahanan ekonomi, menurunkan pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dengan demikian, UMKM berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi. [1]

Di Indonesia, UMKM berkembang di berbagai sektor, terutama sektor perdagangan yang memiliki kontribusi terbesar. UMKM perdagangan merupakan usaha yang membeli dan menjual barang, mulai dari toko kecil hingga skala besar. Sektor ini menjadi motor penggerak ekonomi karena mampu menyerap tenaga kerja dan mendorong keterlibatan masyarakat dalam meningkatkan taraf hidup. Salah satu contohnya adalah perdagangan pada UMKM Panglong Kayu. [2]

UMKM Panglong Kayu merupakan usaha yang menjual bahan bangunan berbahan kayu untuk kebutuhan properti atau furnitur, seperti papan, balok, kaso, dan bahan bangunan lainnya. Usaha ini berkontribusi dalam sektor konstruksi dan perumahan, seperti pembangunan rumah, fasilitas umum, maupun renovasi. Bisnis panglong kayu dinilai cukup stabil dan memiliki prospek yang baik karena tidak banyak pelaku usaha sejenis di

setiap daerah. Namun, usaha ini juga memiliki tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku dan ketidakpastian pasokan kayu. [3]

Selain itu, laba usaha menjadi indikator penting keberhasilan UMKM. Laba tidak hanya dipandang sebagai keuntungan semata, tetapi juga sumber daya untuk investasi dan pengembangan usaha di masa depan. Secara umum, laba dihitung dari selisih antara pendapatan penjualan dan seluruh biaya, seperti bahan baku, tenaga kerja, overhead, distribusi, dan penyimpanan. Namun, banyak pelaku UMKM masih memandang laba hanya sebagai sisa uang kas setelah membayar supplier dan gaji pekerja. Hal ini dipengaruhi oleh persepsi pelaku usaha. [4]

Persepsi pelaku usaha merupakan proses individu dalam memahami dan menafsirkan kondisi lingkungan usaha berdasarkan pengalaman yang dimiliki, yang kemudian memengaruhi cara mereka mengambil keputusan. Dalam konteks UMKM, persepsi yang baik terhadap pentingnya informasi akuntansi akan mendorong pelaku usaha untuk memanfaatkan data keuangan secara lebih optimal dalam perencanaan, pengendalian, dan evaluasi usaha. Hal ini berdampak pada pengelolaan persediaan yang lebih terarah serta penentuan harga pokok penjualan (HPP) yang lebih akurat. Namun, dalam praktiknya masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki laporan keuangan formal sehingga pengelolaan usaha cenderung didasarkan pada pengalaman pribadi. Kondisi tersebut menyebabkan pengelolaan persediaan dan perhitungan HPP belum optimal, yang pada akhirnya dapat memengaruhi kemampuan usaha dalam menghasilkan laba. [5]

Dalam usaha panglong kayu, penentuan harga jual perlu dilakukan secara tepat agar keuntungan dapat dicapai. Kenaikan harga bahan baku yang tidak stabil sering membuat pengusaha kesulitan menentukan harga jual dan hanya mengandalkan perkiraan. Oleh karena itu, diperlukan penerapan akuntansi melalui perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia, harga pokok penjualan meliputi seluruh biaya serta pengeluaran yang muncul, baik yang timbul secara langsung maupun tidak langsung selama proses produksi barang maupun jasa. Perhitungan HPP yang tepat membantu menghindari kesalahan harga jual, mengendalikan biaya operasional, menjaga kestabilan usaha, serta menjadi dasar pengambilan keputusan jangka panjang melalui evaluasi pencatatan dari periode ke periode. [6]

Melalui pengendalian biaya, pengusaha dapat meningkatkan efisiensi, misalnya dengan membeli kayu dalam jumlah besar agar memperoleh potongan harga serta menyimpan kayu di tempat aman untuk mengurangi kerusakan. Dengan demikian, pengelolaan UMKM panglong kayu menjadi lebih efektif dan harga jual dapat tetap kompetitif tanpa mengurangi margin keuntungan. [6]

Selain itu, pengusaha perlu menerapkan manajemen persediaan yang baik. Manajemen persediaan meliputi pengadaan bahan, penyimpanan, hingga distribusi barang. Tujuannya adalah mengendalikan ketersediaan stok, menjaga kelancaran operasional, mencegah kekurangan barang, dan mendukung pengambilan keputusan. Oleh sebab itu, pengelolaan persediaan tidak hanya berkaitan dengan penyimpanan barang, tetapi juga perencanaan dan pengendalian yang efisien. [7]

Dalam praktiknya, panglong kayu menghadapi berbagai permasalahan dalam pengelolaan persediaan. Permintaan kayu cenderung berfluktuasi karena dipengaruhi oleh musim serta aktivitas proyek konstruksi, sehingga pelaku usaha sering mengalami kesulitan dalam memperkirakan jumlah stok yang optimal. Selain itu, proses penyimpanan kayu memerlukan ruang yang luas serta sistem sirkulasi udara yang baik untuk mencegah kelembapan yang dapat menyebabkan kayu berjamur, lapuk, maupun terserang hama seperti rayap. Di sisi lain, harga kayu di pasaran juga cenderung tidak stabil akibat faktor distribusi dan keterbatasan bahan baku, yang pada akhirnya menyulitkan pelaku usaha dalam menentukan harga jual yang tepat.

Permasalahan tersebut semakin kompleks karena sebagian besar UMKM panglong kayu masih menggunakan sistem pencatatan manual. Kondisi ini sering menimbulkan ketidaksesuaian antara stok yang tercatat dengan stok fisik di lapangan. Variasi ukuran dan jenis kayu yang beragam juga menambah tingkat kesulitan dalam proses pencatatan. Selain itu, transaksi pembelian dan penjualan yang tidak selalu dicatat secara real time menyebabkan pengawasan persediaan menjadi kurang efektif dan berpotensi menimbulkan kerugian. Oleh karena itu, diperlukan sistem pencatatan yang lebih terstruktur, baik secara manual maupun berbasis teknologi sederhana, dengan didukung oleh pemahaman akuntansi yang memadai dalam mencatat, mengklasifikasikan, dan melaporkan persediaan sesuai standar. Penerapan sistem akuntansi yang tepat akan menghasilkan informasi keuangan yang lebih akurat, relevan, dan dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan usaha. [8]

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji pentingnya pengelolaan persediaan dan penerapan akuntansi pada UMKM. Hasil penelitian tersebut umumnya menunjukkan bahwa sistem pencatatan yang baik berperan dalam meningkatkan efisiensi operasional, meminimalkan kesalahan stok, serta membantu pelaku usaha dalam menentukan harga pokok dan laba usaha. Namun demikian, sebagian besar penelitian masih berfokus pada UMKM secara umum dan belum secara khusus mengkaji karakteristik usaha panglong kayu yang memiliki kompleksitas tersendiri, seperti variasi produk berbasis ukuran, risiko kerusakan fisik bahan, serta fluktuasi harga yang relatif tinggi. Selain itu, pendekatan yang digunakan dalam penelitian sebelumnya cenderung bersifat kuantitatif, sehingga belum mampu menggali secara mendalam terkait persepsi, pemahaman,

dan praktik nyata pelaku usaha dalam mengelola persediaan. Padahal, aspek tersebut penting untuk memahami kondisi riil di lapangan serta merumuskan solusi yang sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM.

Berdasarkan uraian tersebut, terdapat kesenjangan penelitian berupa terbatasnya kajian yang secara spesifik membahas pengelolaan persediaan pada UMKM panglong kayu dengan pendekatan kualitatif. Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan kebaruan dengan mengkaji secara mendalam persepsi pelaku UMKM panglong kayu terhadap pengelolaan persediaan serta penerapan akuntansi dalam aktivitas usahanya. Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis persepsi pelaku UMKM panglong kayu dalam mengelola persediaan serta mengkaji bagaimana praktik penerapan akuntansi persediaan dilakukan dalam kegiatan usaha sehari-hari, sehingga dapat memberikan gambaran yang komprehensif sebagai dasar dalam meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha.

Tinjauan Pustaka

Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior menjelaskan bahwa tindakan seseorang dipengaruhi oleh niat yang dimiliki untuk melakukan suatu perilaku. Niat tersebut dibuat oleh sikap, tata cara subjektif serta kontrol sikap. Teori ini relevan untuk menjelaskan perilaku pelaku UMKM pada penggunaan informasi akuntansi dan pengelolaan persediaan. Penelitian menunjukkan bahwa ketiga faktor tersebut berpengaruh terhadap niat serta perilaku penggunaan informasi akuntansi. [9]

Persepsi

Persepsi merupakan proses individu dalam memperoleh kesan atau pemahaman terhadap suatu objek melalui rangsangan yang diterima oleh pancaindra. Dalam hal ini, persepsi mencerminkan hasil penafsiran seseorang setelah mengamati dan menangkap informasi dari lingkungan sekitarnya. [10]

Pengelolaan

Pengelolaan merupakan serangkaian aktivitas yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap sumber daya untuk mencapai tujuan secara efektif serta efisien. Pada UMKM, pengelolaan yang baik diperlukan supaya aktivitas usaha berjalan terarah serta mampu mencapai target yang diharapkan. [11]

Persediaan

Persediaan adalah aset yang dimiliki untuk kemudian dijual kembali atau digunakan dalam kegiatan produksi. Bagi UMKM, persediaan mempunyai peran penting dalam menjaga kelancaran operasional serta memenuhi kebutuhan pelanggan. Pengelolaan persediaan yang baik membantu usaha menghindari kelebihan stok juga kekurangan stok. Pencatatan persediaan dapat dilaksanakan melalui dua metode, yaitu sistem periodik dan sistem perpetual. Selain itu, metode penilaian persediaan yang umum digunakan mencakup FIFO dan rata-rata tertimbang. Pemilihan metode yang tepat dapat membantu UMKM menyajikan laporan keuangan yang lebih akurat. [12]

Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah total biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang selanjutnya dijual. HPP penting untuk menentukan harga jual, menghitung laba, dan mengevaluasi efisiensi usaha. Secara sederhana, HPP dapat dihitung dengan menjumlahkan persediaan awal dan pembelian bersih, kemudian dikurangi persediaan akhir. Perhitungan HPP yang tepat membantu UMKM menetapkan harga yang kompetitif serta memperoleh keuntungan optimal. [13]

Laba Operasional

Dalam akuntansi, laba menggambarkan keadaan keuangan yang menunjukkan adanya kelebihan pendapatan dibandingkan dengan total biaya atau pengeluaran yang telah dikeluarkan.[4]

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif. Pendekatan ini bertujuan untuk menganalisis hubungan serta pengaruh antarvariabel yang diteliti, sekaligus mengkaji persepsi pelaku UMKM terkait pengelolaan persediaan dan penentuan harga pokok penjualan terhadap laba usaha. Teknik analisis data meliputi analisis deskriptif yang digunakan untuk memberikan gambaran mengenai kondisi pengelolaan persediaan, penentuan harga pokok penjualan (HPP), serta laba usaha. Selain itu, pengolahan data dilakukan menggunakan bantuan software SmartPLS versi 4 melalui metode Partial Least Squares (PLS), yang mencakup uji validitas, uji reliabilitas, pengujian koefisien determinasi (R Square), serta uji hipotesis. Populasi dalam penelitian ini merupakan populasi sasaran, yaitu seluruh UMKM panglong kayu yang berada di Bandar Lampung. Teknik pengambilan sampel menggunakan non-probability sampling dengan metode sampel jenuh, sehingga seluruh anggota populasi dijadikan sebagai responden. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 60 pelaku UMKM panglong kayu. Data penelitian dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner kepada responden dengan menggunakan skala Likert lima. Variabel

penelitian terdiri dari pengelolaan persediaan (X1) dan penentuan HPP (X2) sebagai variabel independen, serta laba usaha (Y) sebagai variabel dependen, dengan persepsi pelaku UMKM sebagai variabel pendukung. Operasionalisasi variabel dalam penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan cara pengukuran setiap variabel yang digunakan. Adapun variabel dan indikator penelitian diuraikan sebagai berikut:

1. **Pengelolaan Persediaan (X₁)**

Kata pengelolaan berasal dari bahasa inggris yaitu Management atau To Manage yang memiliki makna mengatur, mengelola, mengendalikan serta memperlakukan. Variabel ini diukur melalui indikator:

- a. Perencanaan
- b. Pencatatan
- c. Pengendalian

2. **Penentuan Harga Pokok Penjualan (X₂)**

Harga pokok penjualan merupakan jumlah suatu asset yang dikorbankan atau suatu utang yang ditimbulkan untuk memperoleh barang atau produk agar barang tersebut siap dijual Kembali dalam rangka kelangsungan kegiatan suatu Perusahaan. Variabel ini diukur melalui indikator:

- a. Penentuan biaya
 - 1) Biaya bahan utama, tenaga kerja, biaya tambahan
 - 2) Proses penentuan biaya produksi
- b. Metode
- c. Ketepatan harga pokok penjualan

3. **Laba Usaha (Y)**

Laba merupakan suatu selisih antara pendapatan yang diterima Perusahaan dari pelanggan atas penjualan barang atau jasa yang dihasilkan dengan pengorbanan ekonomis yang dilakukan Perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa tersebut. Variabel ini diukur melalui indikator:

- a. Peningkatan laba selama usaha
- b. Kemampuan UMKM dalam menghasilkan laba
- c. Pengendalian biaya operasional
- d. Menjaga stabilitas laba

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh data mengenai karakteristik responden serta uraian variabel yang dijelaskan sebagai berikut :

a. **Responden berdasarkan Usia**

Tabel 1. Responden berdasarkan Usia

Rentang	Jumlah	Persenta
20 – 30 tahun	4	7%
31 – 40 tahun	13	22%
41 – 50 tahun	25	42%
51 – 60 tahun	11	18%
> 60 tahun	7	12%

Sumber: Data Olahan 2026

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pemilik usaha, mayoritas responden berada pada kelompok usia 41–50 tahun, yaitu sebanyak 25 orang atau 42%. Selanjutnya, responden berusia 31–40 tahun berjumlah 13 orang atau 22%, sedangkan kelompok usia 51–60 tahun sebanyak 11 orang atau 18%. Adapun responden yang berusia lebih dari 60 tahun tercatat 7 orang atau 12%, sementara usia 20–30 tahun berjumlah 4 orang atau 7%.

b. **Responden berdasarkan Lama Usaha**

Tabel 2. Responden berdasarkan Lama Usaha

Rentang	Jumlah	Persenta
<15	33	55%
16 - 30	22	37%
31 - 45	3	5%
46 - 60	2	3%

Sumber: Data Olahan 2026

Dari hasil penelitian sebagian besar responden memiliki lama usaha kurang dari 15 Tahun yaitu berjumlah 33 panglong dengan presentase 55%. kemudian responden dengan lama usaha 16 – 30 Tahun berjumlah 22 orang dengan presentase 37%. Usaha panglong yang memiliki lama usaha 31 – 45 Tahun berjumlah 3 responden dengan presentase 5% dan lama usaha 46 – 60 Tahun berjumlah 2 orang dengan presentase 3%.

c. Responden berdasarkan Jenis Usaha

Tabel 3. Responden berdasarkan Jenis Usaha

Jenis Usaha	Jumlah	Presentase
Pengrajin Kayu	39	65%
Jual Beli Kayu	15	25%
Keduanya	6	10%

Sumber: Data Olahan 2026

Dari hasil responden tersebut usaha pengrajin kayu yang paling dominan di Bandar Lampung dengan jumlah 39 dan persentase paing banyak yaitu 65%. Sedangkan jual beli kayu memiliki jumlah 15 dengan persentase 25%. Kemudian adapula yang menjual kayu sekaligus Pengrajin Kayu dengan memiliki jumlah 6 dengan persentase 10%.

Adapun Teknik analisis data yang ada di Outer Model yang peneliti gunakan yaitu uji validitas dan realibilitas yang tergambar pada skema Outer Model. Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan aplikasi SmartPLS versi 4.1.1.7 melalui dua tahap, yaitu *outer model* dan *inner model*. *Outer model* menjelaskan hubungan antara variabel laten dengan indikator indikator yang digunakan, sedangkan *inner model* menjelaskan hubungan antarvariabel laten dalam model penelitian. Penjelasannya adalah sebagai berikut:

a. Variabel Pengelolaan Persediaan (X1)

Tabel 4. *Outer Loadings*

Indikator	Pengelolaan (X1)	Persediaan	Keterangan
X1-1	0.805		Diterima
X1-2	0.753		Diterima
X1-3	0.787		Diterima
X1-4	0.810		Diterima
X1-5	0.798		Diterima
X1-6	0.867		Diterima

Sumber: Data Olahan 2026

Berdasarkan tabel atas menunjukkan bahwa semua indikator dari variabel pengelolaan persediaan berada diatas 0.50 sehingga dapat dikatakan valid. Demikian semua indikator tersebut dapat memenuhi persyaratan validitas dan tidak perlu melakukan pengeluaran konstruk.

b. Variabel Menentukan harga pokok penjualan (X2)

Tabel 5. *Outer Loadings*

Indikator	Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2)	Keterangan
X2-1	0.841	Diterima
X2-2	0.798	Diterima
X2-3	0.792	Diterima
X2-4	0.785	Diterima
X2-5	0.813	Diterima
X2-6	0.836	Diterima

Sumber: Data Olahan 2026

Semua indikator yang dimiliki variabel penentuan harga pokok penjualan memiliki nilai di atas 0.50 sehingga dapat dikatakan dapat memenuhi persyaratan validitas.

c. Variabel Laba Operasional (Y)

Tabel 6. *Outer Loadings*

Indikator	<i>Lab a Usaha (Y)</i>	Keterangan
<i>Y1</i>	0.784	Diterima
<i>Y2</i>	0.740	Diterima
<i>Y3</i>	0.740	Diterima
<i>Y4</i>	0.804	Diterima
<i>Y5</i>	0.833	Diterima
<i>Y6</i>	0.794	Diterima

Sumber: Data Olahan 2026

Berdasarkan tabel tersebut disimpulkan bahwa semua indikator dari variabel laba usaha berada diatas 0.50 sehingga dapat dikatakan baik dan valid serta dapat memenuhi persyaratan validitas.

Tabel 7. Validitas Diskriminan

	Varians rata-rata diekstraksi (AVE)
Lab a Usaha (Y)	0.614
Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2)	0.658
Pengelolaan Persediaan (X1)	0.646

Sumber: Data Olahan 2026

Validitas diskriminan dalam penelitian ini menggunakan dari AVE (Average Variance Extracted). Semua standar setiap indikator melebihi nilai 0,5. Berdasarkan tabel menunjukkan setiap indikator atau variabel berada diatas nilai 0,5 yaitu Pengelolaan Persediaan (X1) dengan nilai AVE 0.646, Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2) dengan nilai AVE 0.658 dan Lab a Usaha (Y) dengan nilai AVE 0.614. Sehingga disimpulkan konstruk tersebut dianggap baik.

Berdasarkan hasil cross loading, masing-masing indikator memiliki nilai yang lebih besar pada konstraknya sendiri dibandingkan pada konstruk lainnya. Dengan demikian, uji validitas diskriminan juga dapat dilihat melalui kriteria Fornell-Larcker sebagai berikut:

Tabel 8. Validitas Diskriminan *Fornell Larcker Criterion*

	Lab a Usaha (Y)	Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2)	Pengelolaan Persediaan (X1)
Lab a Usaha (Y)	0.783		
Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2)	0.611	0.811	
Pengelolaan Persediaan (X1)	0.686	0.047	0.804

Sumber: Data Olahan 2026

Berdasarkan tabel di atas, seluruh variabel memiliki nilai yang lebih tinggi pada konstruk masing-masing. Variabel Penentuan Harga Pokok Penjualan menunjukkan nilai sebesar 0,811 yang lebih tinggi dibandingkan variabel lainnya. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model data yang diuji dalam penelitian ini telah memenuhi persyaratan dan kriteria discriminant validity.

Tabel 9. Uji Reliabilitas

	Keandalan komposit (rho_a)
Lab a Usaha (Y)	0.879
Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2)	0.899
Pengelolaan Persediaan (X1)	0.896

Sumber: Data Olahan 2026

Pada penelitian ini peneliti melihat Composite Reliability untuk menilai nilai sesungguhnya dari reliabilitas kontruks. Sebuah konstruk dianggap terpercaya apabila menghasilkan nilai diatas 0.70. maka berdasarkan pada tabel tersebut Composite Reliability konstruk Pengelolaan Persediaan (X1) dengan nilai 0.896, Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2) dengan nilai 0.899 dan Lab a Usaha (Y) dengan nilai 0.879. sehingga semua konstruk memiliki nilai diatas 0.70 dapat dianggap terpercaya.

Tabel 10. *R-square*

	<i>R-square</i>
Laba Usaha (Y)	0.805

Sumber: Data Olahan 2026

Uji model struktural dilakukan melalui pengujian koefisien determinasi atau R-Square (R^2). Berdasarkan tabel, Nilai R-Square untuk variabel laba usaha sebesar 0,805. Nilai tersebut menunjukkan bahwa 80,5% perubahan laba usaha dipengaruhi oleh pengelolaan persediaan dan penentuan harga pokok penjualan.

Tabel 11. Pengujian Hipotesis

	Sampel asli (O)	Rata-rata sampel (M)	Standar deviasi (STDEV)	Statistik (O/STDEV)	T	Nilai P
Penentuan Harga Pokok Penjualan (X2) -> Laba Usaha (Y)	0.580	0.577	0.052	11.252		0.000
Pengelolaan Persediaan (X1) -> Laba Usaha (Y)	0.658	0.652	0.062	10.566		0.000

Sumber: Data Olahan 2026

Pada pengujian SmartPLS, setiap hubungan yang dihipotesiskan dianalisis secara statistik melalui simulasi dengan metode bootstrapping. Hasil pengujian dalam penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Persepsi pelaku UMKM dalam pengelolaan persediaan terhadap laba usaha menunjukkan nilai p-values sebesar 0,000 dan t-statistik sebesar 11,252. Karena nilai p-values lebih kecil dari 0,05 maka H1 diterima. Dengan demikian, persepsi pelaku UMKM dalam pengelolaan persediaan berpengaruh positif terhadap laba usaha.

Persepsi pelaku UMKM dalam penentuan harga pokok penjualan terhadap laba usaha menunjukkan nilai p-values sebesar 0,000 dan t-statistik sebesar 10,566. Karena nilai p-values < 0,05, maka H2 diterima. Dengan demikian, persepsi pelaku UMKM dalam penentuan harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba usaha.

Pembahasan

Berdasarkan hasil deskripsi data dari 60 responden UMKM panglong kayu, pengelolaan persediaan yang diukur melalui indikator perencanaan, pencatatan, dan pengendalian secara umum telah berjalan cukup baik. Sebagian besar pelaku usaha telah melakukan perencanaan pembelian berdasarkan kebutuhan penjualan serta permintaan pengrajin, dan menghindari penumpukan stok dengan menunda pembelian saat persediaan masih mencukupi. Dari aspek pencatatan, mayoritas responden telah mencatat transaksi pembelian dan penjualan serta melakukan pengecekan fisik secara berkala sebagai bentuk pengendalian. Pada aspek pengendalian, fasilitas penyimpanan dinilai cukup memadai dan terdapat upaya evaluasi ketika terjadi selisih stok. Namun demikian, masih terdapat responden yang bersikap netral, yang menunjukkan bahwa praktik pengelolaan persediaan belum sepenuhnya konsisten dan masih bersifat sederhana pada sebagian pelaku usaha.

Pada variabel penentuan harga pokok penjualan (HPP), Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha telah memperhitungkan komponen biaya seperti bahan baku, tenaga kerja, serta biaya tambahan dalam menentukan harga jual. Biaya bahan baku menjadi faktor dominan, diikuti biaya tenaga kerja dan biaya operasional lainnya, terutama pada usaha yang juga melakukan pengolahan kayu. Meskipun demikian, masih terdapat responden yang bersikap netral, yang mengindikasikan bahwa perhitungan biaya belum dilakukan secara sistematis dan tertulis. Dalam praktiknya, penentuan harga masih dipengaruhi oleh pengalaman, kebiasaan, serta kondisi pasar, sehingga penerapan HPP dapat dikatakan cukup baik namun belum sepenuhnya terstruktur sesuai prinsip akuntansi.

Sementara itu, pada variabel laba usaha, sebagian besar responden menunjukkan tingkat persetujuan yang tinggi terhadap indikator yang diajukan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha panglong kayu mampu menghasilkan laba, menutup biaya operasional, serta menjadi sumber pendapatan utama. Namun, adanya respon netral pada beberapa indikator menunjukkan bahwa stabilitas laba masih dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti fluktuasi harga kayu, biaya produksi, dan permintaan pasar.

Hasil analisis menggunakan SmartPLS 4 menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan berpengaruh positif terhadap laba usaha. Semakin baik pengelolaan persediaan, maka semakin meningkat laba yang dihasilkan. Hal ini disebabkan karena pengelolaan yang baik mampu menjaga ketersediaan stok dan kelancaran aktivitas usaha. Secara teoritis, Temuan penelitian ini selaras dengan Teori Keagenan (Jensen & Meckling, 1976) yang menekankan pentingnya pengendalian dalam pengelolaan sumber daya, serta Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1991) yang menjelaskan bahwa perilaku pengelolaan dipengaruhi sikap dan kesadaran pelaku usaha.

Dengan demikian, peningkatan kedisiplinan dalam pencatatan dan pengendalian persediaan dapat mendorong peningkatan laba usaha.

Selain itu, penentuan HPP juga terbukti berpengaruh positif terhadap laba usaha. Perhitungan biaya yang lebih akurat memungkinkan pelaku usaha menentukan harga jual yang sesuai sehingga tingkat keuntungan dapat diatur dengan baik. Sebaliknya, perhitungan yang tidak lengkap berpotensi menurunkan laba. Dalam praktiknya, meskipun perhitungan HPP pada UMKM panglong kayu masih sederhana, peranannya tetap penting dalam mendukung efisiensi dan pengambilan keputusan. Hasil ini sejalan dengan teori serta penelitian sebelumnya yang menyebutkan bahwa pengelolaan HPP yang baik dapat meningkatkan profitabilitas usaha.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap 60 pemilik UMKM panglong kayu yang menjalankan usaha jual beli kayu sekaligus melayani kebutuhan pengrajin kayu, dapat disimpulkan bahwa secara umum pengelolaan persediaan, penentuan harga pokok penjualan, dan kemampuan menghasilkan laba berada pada kategori cukup baik hingga baik. Demikian, masih terdapat beberapa indikator yang memperlihatkan bahwa sebagian pelaku usaha masih menggunakan sistem pengelolaan yang sederhana dan belum terdokumentasi secara sistematis. Oleh karena itu, diperlukan peningkatan dalam aspek pencatatan akuntansi sederhana, perhitungan biaya yang lebih terstruktur, serta evaluasi laba secara berkala guna meningkatkan efisiensi, stabilitas keuntungan, dan keberlanjutan usaha panglong kayu di tengah fluktuasi harga kayu, ketersediaan bahan baku, serta perubahan tingkat permintaan pasar.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengelolaan persediaan dan penentuan harga pokok penjualan berpengaruh positif terhadap laba usaha UMKM panglong kayu di Bandar Lampung. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik pengelolaan persediaan dan ketepatan dalam menentukan harga pokok penjualan, maka semakin tinggi potensi peningkatan laba usaha. Namun demikian, penelitian ini memiliki keterbatasan, antara lain jumlah responden yang terbatas serta penggunaan pendekatan yang masih berfokus pada persepsi pelaku usaha. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas jumlah sampel, menggunakan metode yang lebih beragam, serta menambahkan variabel lain yang dapat memengaruhi laba usaha agar hasil yang diperoleh lebih komprehensif.

REFERENSI

- [1] C. Yolanda, "Peran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Dalam Pengembangan Ekonomi Indonesia," *J. Manaj. Dan Bisnis*, Vol. 2, No. 3, Pp. 170–186, 2024, Doi: 10.36490/Jmdb.V2i3.1147.
- [2] A. S. A. S. Pane, A. T. Purba, H. R. Putri, And L. M. Harahap, "Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Terhadap Perekonomian Indonesia," *Jpim J. Penelit. Ilm. Multidisipliner*, Vol. 02, No. 01, Pp. 122–129, 2025.
- [3] E. Erlangga, M. H. Anggraini, F. Ariani, And Y. Aprilinda, "Aplikasi E-Marketing Panglong Kayu Menggunakan Metode Colaborative Filtering," *Explor. J. Sist. Inf. Dan Telemat.*, Vol. 11, No. 1, P. 57, 2020, Doi: 10.36448/Jsit.V11i1.1460.
- [4] L. D. Rohmatunnisa, "Makna Laba Bagi Pelaku Usaha Mikro , Kecil , Dan Menengah," Vol. 4, Pp. 125–136, 2023, Doi: 10.32815/Ristansi.V4i2.1680.
- [5] N. Made, I. Priliandani, P. D. Pradnyanitasari, And K. A. Kurniawan, "Pengaruh Persepsi Dan Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi," Vol. 8, No. 1, Pp. 67–73, 2020.
- [6] K. T. Wattimena And I. Irmansyah, "Kesalahan Penetapan Harga Oleh Usaha Mikro Kecil Menengah Yang Menyebabkan Kesulitan Likuiditas," *J. Pendidik. Akunt. Keuang.*, Vol. 8, No. 1, Pp. 15–32, 2020, Doi: 10.17509/Jpak.V8i1.17026.
- [7] R. Affandy, A. B. H. Jan, R. Affandy, And A. B. H. Jan, "Manembo-Nembo Kota Bitung Analysis Of Noodle Raw Material Inventory Control At Ud . Kasatu Manembo-Nembo Bitung City Jurnal Emba Vol . 12 No . 01 Januari 2024 , Hal . 698-709," Vol. 12, No. 01, Pp. 698–709, 2024.
- [8] R. S. Ahmad, H. Tuli, And M. Mahmud, "Penerapan Pengelolaan Persediaan Berdasarkan Sak Emkm Bagi Kelangsungan Usaha Mikro Di Kota Gorontalo," *J. Ilm. Manaj. Dan Bisnis*, Vol. 5, No. 1, Pp. 217–229, 2022.
- [9] R. Aprieza, P. Zandra, E. H. Soedarso, And R. Prasetya, "Pendekatan Theory Of Planned Behaviour Dalam Rekayasa Perilaku Penggunaan Informasi Akuntansi Manajemen Pada Umkm," Vol. 5, No. 5, Pp. 1127–1136, 2024.
- [10] R. B. Noviana, "Persepsi Mahasiswa Transportasi Unimar Amni Tentang Sosialisasi Penerapan Peraturan Tilang Elektronik (E Tle) Di Kota Semarang," 2022.
- [11] V. Ayu, Eka, Fitriani, Muhammad, "Konsep Dasar Pengelolaan Satuan Pendidikan," *J. Ilm. Pendidik.*

- Dasar*, Vol. 09, No. 03, Pp. 164–175, 2024.
- [12] D. Martani, Sylvia Veronica Siregar, R. Wardhani, A. Farahmita, And E. Tanujaya, *Akuntansi Keuangan Menengah*. Jakarta Selatan: Selemba Empat, 2022.
- [13] D. Widiyati, N. Hasanah, And Napisah, “Rengganis Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknik Dan Strategi Menghitung Hpp Dalam Rangka Eskalasi Penjualan Pada Umkm Gading Bersinar Depok,” Vol. 3, No. November, Pp. 195–204, 2023.