

**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2024
NOMOR: 1056-Int-KLPPM/UNTAR/X/2024**

Pada hari ini Rabu tanggal 23 bulan Oktober tahun 2024 yang bertanda tangan dibawah ini:

1. Nama : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D., P.E., M.ASCE
Jabatan : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat selanjutnya disebut **Pihak Pertama**
2. Nama : Nataherwin, SE., MM
NIDN/NIDK : 0305078102
Jabatan : Dosen Tetap
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
 - a. Nama dan NIM : Rinanti Dwi Patria Ningsih [125220085]
 - b. Nama dan NIM : Levina Lestari [125220195]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode II Tahun 2024 Nomor **1056-Int-KLPPM/UNTAR/X/2024** Tanggal **23 Oktober 2024** sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Suatu Bisnis Untuk Siswa SMA**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.000.000,- (delapan juta rupiah) diberikan dalam 2 (dua) tahap masing-masing sebesar 50%. Tahap I diberikan setelah penandatanganan Perjanjian ini dan Tahap II diberikan setelah **Pihak Kedua** mengumpulkan **luaran wajib berupa artikel dalam jurnal nasional dan luaran tambahan, laporan akhir dan poster.**

Pasal 2

- (1) **Pihak Kedua** diwajibkan mengikuti kegiatan monitoring dan evaluasi sesuai dengan jadwal yang ditetapkan oleh **Pihak Pertama.**
- (2) Apabila terjadi perselisihan menyangkut pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, kedua belah pihak sepakat untuk menyelesaikannya secara musyawarah. Demikian Perjanjian ini dibuat dan untuk dilaksanakan dengan tanggungjawab.

Pihak Pertama



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.,
P.E., M.ASCE

Pihak Kedua



Nataherwin, SE., MM

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN
KE LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DALAM
SUATU BISNIS UNTUK SISWA SMA**

Disusun oleh:

Ketua Tim

Nataherwin, SE., MM dan 0305078102/ 10108013

Anggota:

Rinanti Dwi Patria Ningsih dan 125220085

Levina Lestari dan 125220195

**S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
TAHUN 2024**

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PKM
Periode II Tahun 2024

1. Judul Usulan : Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dalam Suatu Bisnis Untuk Siswa SMA
2. Nama Mitra PKM : SMA Bunda Hati Kudus
3. Dosen Pelaksana
 - a. Nama & Gelar : Nataherwin, SE., MM
 - b. NIK/NIDN : 0305078102/ 10108013
 - c. Jabatan : Lektor
 - d. Program Studi : S1 Akuntansi
 - e. Fakultas : Ekonomi
 - f. Bidang Keahlian : Pajak
 - g. Alamat Kantor : FE Untar Blok A Lt 14
 - h. Nomor HP/Telp : 081281238259
4. Mahasiswa yang terlibat
 - a. Jumlah Anggota (Mahasiswa): 2 orang
 - b. Nama mahasiswa dan NIM : Rinanti Dwi Patria Ningsih dan 125220085
 - c. Nama mahasiswa dan NIM : Levina Lestari dan 125220195
5. Lokasi Kegiatan Mitra:
 - a. Wilayah Mitra : SMA Bunda Hati Kudus
Jl. Rahayu No 22, Jelambar
 - b. Kabupaten / Kota : Jakarta Barat
 - c. Propinsi : DKI Jakarta
6. Metode Pelaksanaan : Luring
7. Luaran yang dihasilkan
 - a. Luaran Wajib : Jurnal Pustaka Mitra
 - b. Luaran Tambahan : HKI
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Juli - Desember 2024
9. Biaya yang disetujui LPPM : Rp. 8.000.000,-

Jakarta, 5 Januari 2025

Menyetujui,
Kepala LPPM



Dr. Hetty Karunia Tunjungsari, SE., M.Si.
NIDN/NIK: 0316017903/10103050

Ketua Pelaksana

Nataherwin SE., MM
NIDN/NIK: 0305078102/10108013

RINGKASAN

Dalam berwiasaha atau memulai suatu bisnis, yang terpenting adalah penentuan harga jual. Untuk menentukan harga jual yang tepat, maka biaya produksipun harus dihitung dengan cermat. Harga pokok produksi/ penjualan harus benar-benar dihitung agar harga jual yang ditetapkan dapat bersaing dan memberi keuntungan bagi perusahaan selain dapat diterima oleh konsumen. Oleh karena itu, HPP menjadi salah satu komponen vital yang harus diketahui oleh pebisnis. . Berdasarkan tinjauan awal ke SMA Bunda Hati Kudus, pihak sekolah masih mengalami kesulitan dalam mencari mitra untuk bisa berbagi ilmu pengetahuan terkait kewirausahaan dan perencanaan bisnis khususnya dalam menentukan harga pokok penjualan untuk diajarkan kepada para siswa. Tujuan kegiatan ini untuk memberikan edukasi mengenai penentuan biaya dan perhitungan harga pokok dan Pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar agar dapat berkontribusi sebagai bagian dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan ini dilakukan selama 2 hari pada saat pelajaran ekonomi.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan, Bisnis, Siswa SMA

PRAKARTA

Puji adan syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan pimpinanNya sehingga kami dapat menyelesaikan pengabdian masyarakat ini.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang terlibat dalam pengabdian masyarakat ini. Khususnya kepada Sr. M.Veronica, PBHK selaku Kepala Sekolah SMA Bunda Hati Kudus dan Pak Heru guru ekonomi yang telah bersedia melakukan kerjasama dan memberikan dukungan dalam kegiatan ini.

Kami tahu bahwa kegiatan ini jauh dari sempurna, oleh karena itu kami sangat mengharapkan ide, saran dan kritik yang akan kami terima dengan senang hati. Kami berharap kegiatan ini sangat berguna untuk menambah pengetahuan dan wawasan untuk masyarakat.

DAFTAR ISI

	Hal.
RINGKASAN.....	i
PRAKARTA.....	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR LAMPIRAN	iv
BAB 1 PENDAHULUAN.....	
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	3
1.3 Uraian Hasil Penelitian dan PKM	3
1.4 Uraian Kertekaitan Topik dengan RIP dan PKM	5
BAB 2 SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN.....	
2.1 Solusi Permasalahan.....	5
2.2 Luaran Kegiatan PKM.....	6
BAB 3 METODE PELAKSANAAN.....	
3.1 Langkah-Langkah/Tahapan Pelaksanaan.....	7
3.2 Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM.....	9
3.3 Kepakaran dan Pembagian Tugas TIM.....	9
BAB 4 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	
4.1 Hasil Yang Dicapai	10
4.2 Luaran Yang Dicapai	12
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	
4.1 Kesimpulan	13
4.2 Saran	13
DAFTAR PUSTAKA.....	14

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Materi Yang Disampaikan pada saat Kegiatan PKM (PPT).....	15
Lampiran II Foto-Foto	17
Lampiran III Luaran Wajib	18
Lampiran IV Luaran Tambahan	19

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Sebagai salah satu penggerak ekonomi terbesar di Indonesia sejauh ini adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM secara statistik berkontribusi 60,5% dari total produk domestik bruto (PDB) Indonesia dan menyerap 97% dari total tenaga kerja dengan 99% dari total lapangan kerja (Ayem & Hijayanti, 2022). Jumlah UMKM di Indonesia secara keseluruhan mencapai 64 juta unit usaha yang tersebar di berbagai daerah (Tenri & Resinta, 2023).

Vinatra (2023) mengemukakan beberapa manfaat UMKM, antara lain menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi serta mendorong terciptanya inovasi dalam pengembangan ketrampilan dan memperluas jaringan bisnis. Oleh karena UMKM banyak bergerak di level masyarakat lokal, maka beberapa manfaat tersebut diharapkan dapat mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Demikian pula Munthe, Yarham dan Siregar (2023) menyatakan fakta-fakta UMKM sebagai berikut: menyumbang PDB, menyerap tenaga kerja yang selanjutnya dapat mengurangi masalah sosial dan memunculkan wiraswasta baru. Lahirnya wirausaha inilah yang memunculkan banyak produk dan jasa baru.

Dengan makin meningkatnya peran UMKM, maka pelaku UMKMpun harus meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dalam berbagai hal, termasuk keuangan. Seringkali UMKM mengalami kesulitan dalam hal keuangan dan akuntansi, salah satunya adalah penentuan Harga Pokok Produksi atau Harga Pokok Penjualan (Ekasari dkk., 2024).

Dalam berwirausaha atau memulai suatu bisnis, yang terpenting adalah penentuan harga jual. Harga jual yang ditetapkan sebuah dalam suatu usaha dengan usaha lain yang sejenis dapat berbeda karena terdapat perbedaan dalam perhitungan biaya produksi. Apabila harga jual ditetapkan terlalu rendah, perusahaan akan mengalami kerugian. Sebaliknya jika harga jual ditetapkan terlalu tinggi, perusahaan akan ditinggalkan oleh konsumennya. Agar dapat menentukan harga jual yang tepat, maka biaya produksipun harus dihitung dengan cermat. Harga pokok produksi/ penjualan harus benar-benar dihitung agar harga jual yang ditetapkan dapat bersaing dan memberi keuntungan bagi perusahaan selain dapat diterima oleh konsumen. Penetapan harga jual

yang tidak tepat pada dasarnya disebabkan oleh kesalahan perhitungan harga pokok produksi/ penjualan.

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah seluruh total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa yang dijual selama satu periode tertentu. Manfaat HPP di antaranya yaitu sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi untuk mengembangkan bisnis. Jika pebisnis tidak mengetahui tentang perhitungan HPP, maka perusahaan dapat mengalami kerugian. Oleh karena itu, HPP menjadi salah satu komponen vital yang harus diketahui oleh pebisnis. Dewi (2019) menjelaskan peran penting akuntansi biaya yang berkaitan dengan perencanaan anggaran, pengelolaan dan pengendalian biaya, penetapan harga dan laba. Dalam hal perhitungan laba, akuntansi biaya dapat membantu perusahaan dalam mengidentifikasi jenis biaya yang timbul dalam proses produksi, yaitu biaya tetap dan variabel.

Saat ini, pemerintah memberlakukan Kurikulum Merdeka mulai tingkat pendidikan usia dini sampai pendidikan menengah (setara SMA), yaitu kurikulum dengan pembelajaran intrakurikuler yang beragam di mana konten akan lebih optimal agar peserta didik memiliki cukup waktu untuk mendalami konsep dan menguatkan kompetensi. Salah satu tema proyek dalam Kurikulum Merdeka adalah Kewirausahaan. Dengan diterapkannya proyek kewirausahaan, siswa/siswi diharapkan memiliki kompetensi lain diluar mata pelajaran wajib, yang pada akhirnya melahirkan generasi pelajar yang berdaya saing tidak hanya menguasai bidang ilmu pengetahuan sesuai minatnya saja, tetapi juga menguasai kompetensi lain diluar bidang ilmu tersebut. Hal ini menunjukkan bahwa penting bagi setiap sekolah yang menerapkan Kurikulum Merdeka untuk memberikan pengetahuan terkait proyek kewirausahaan, salah satunya dengan mengajarkan cara membuat suatu perencanaan bisnis. Namun, tidak semua sekolah memiliki tenaga pengajar yang memahami tentang kewirausahaan dan juga perencanaan bisnis sehingga beberapa sekolah mengalami kesulitan dalam menerapkan kurikulum merdeka ini.

Mitra kami adalah SMA Bunda Hati Kudus dimana memberikan pendidikan yang menjadikan generasi muda berkepribadian utuh, cerdas dan menghayati nilai-nilai kristiani. SMA Bunda Hati Kudus tentunya ingin memberikan kualitas pembelajaran yang bernutu untuk semua siswa-siswinya agar siap memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi. Berdasarkan informasi dari guru bidang studi ekonomi di SMA Bunda Hati Kudus yang ingin memberikan pengetahuan keuangan untuk para siswa, maka untuk

penilaian dalam proyek akhir, para siswa kelas XII diminta membuat suatu business plan. Berdasarkan tinjauan awal ke SMA Bunda Hati Kudus, pihak sekolah masih mengalami kesulitan dalam mencari mitra untuk bisa berbagi ilmu pengetahuan terkait kewirausahaan dan perencanaan bisnis khususnya dalam menentukan harga pokok penjualan untuk diajarkan kepada para siswa.

1.2 Permasalahan Mitra

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari hasil kunjungan ke SMA Bunda Hati Kudus bahwa siswa/siswi kelas XII yang sedang membuat suatu proyek akhir yaitu membuat suatu perencanaan bisnis (*business plan*) mengalami kesulitan dalam menghitung harga pokok penjualan (HPP) dalam menentukan harga jual pada produk yang dijual atau dihasilkan dalam membuat proyek perencanaan bisnis dari para siswa SMA. Berdasarkan hal tersebut, maka Tim Pengabdian memutuskan untuk melakukan pendidikan dan pelatihan mengenai cara menghitung harga pokok penjualan/ produksi.

Berdasarkan analisis situasi di atas, prioritas permasalahan mitra kami adalah:

1. Memberikan pemahaman kepada para siswa tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) berdasarkan ketentuan akuntansi yang tepat
2. Bagaimana cara menentukan biaya tetap dan biaya variabel.
3. Bagaimana cara menghitung harga pokok produksi/ penjualan yang bisa menjadi penentu dalam harga jual.
4. Bagaimana menghitung *Break Even Point*.

1.3 Uraian Hasil Penelitian dan PKM Terkait

Hasil pengabdian masyarakat ini adalah bentuk kerjasama kami sebagai dosen Fakultas Ekonomi dalam membantu mempromosikan Tarumanagara dengan cara memberikan pengetahuan tentang perhitungan harga pokok penjualan untuk menentukan harga jual. Sehingga bahan penyuluhan bisa dipakai oleh siswa siswi SMA untuk menambah pengetahuan mereka. Hasil PKM ini juga di harapkan juga sebagai referensi untuk kegiatan pengabdian selanjutnya.

1.4 Uraian Keterkaitan Topik dengan RIP dan PKM

Road Map Kegiatan PKM Dengan Rencana Induk Penelitian dan Pengabdian Kepada masyarakat (RIP-PKM) dalam pelatihan ini menyesuaikan dengan Tema Penelitian dan PKM Unggulan 6: Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan yang Efektif dan Efisien Kompetensi Keilmuan bidang Akuntansi dengan Topik yang dibahas sangatlah relevan dengan membantu berbagai kegiatan kewirausahaan di tingkat UMKM salah satunya menghitung harga pokok penjualan dalam menentukan harga jual dalam memulai suatu bisnis.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1 Solusi Permasalahan

Harga pokok penjualan (HPP) merupakan salah satu hal yang sangat penting bagi setiap bisnis, khususnya dalam mengelola keuangan dan meningkatkan profitabilitas. Dengan menghitung HPP secara akurat, bisnis dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan keuntungan yang dihasilkan dari penjualan produk atau jasa mereka. Menghitung HPP juga dapat membantu bisnis untuk memantau kinerja bisnisnya dari waktu ke waktu dan mencari cara untuk mengurangi biaya produksi.

Selain itu, dengan mengetahui Harga pokok penjualan, bisnis dapat menentukan harga jual yang kompetitif dan tetap bersaing di pasar. Namun, seringkali banyak pengusaha yang tidak menyadari betapa pentingnya menghitung HPP dengan tepat dan akurat.

Kegiatan ini dilakukan sebagai bentuk partisipasi beberapa dosen akuntansi dalam memberikan edukasi mengenai penentuan biaya dan perhitungan harga pokok dan Pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar agar dapat berkontribusi sebagai bagian dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat. SMA Bunda Hati Kudus terbuka untuk kegiatan ini dan mengundang kami, sehingga diharapkan kegiatan ini dapat memberikan edukasi tentang kreatifitas dan perhitungan harga pokok.

Untuk mengatasi masalah mitra, kami akan memberikan solusi yaitu sebagai berikut:

1. Mengajarkan pengetahuan tentang biaya tetap dan biaya variabel.
2. Mengajarkan pengetahuan tentang perhitungan harga pokok produksi yang bisa menjadi penentu dalam harga jual produk
3. Mengajarkan pengetahuan tentang menghitung *Break Even Point*.

Adapun target yang ingin dicapai dalam aktivitas pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan yaitu:

1. Siswa/i mendapatkan pengetahuan tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) berdasarkan ketentuan akuntansi yang tepat

2. Siswa/i mendapatkan pengetahuan tentang pemisahan mana biaya tetap dan biaya variabel.
3. Siswa/i bisa menghitung harga pokok produksi yang bisa menjadi penentu dalam harga jual produk.
4. Siswa/i mendapatkan pengetahuan tentang analisis *Break Even Point*.
5. Para dosen jurusan akuntansi FE Untar agar dapat melaksanakan pengabdian masyarakat yang merupakan salah satu bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi.

2.2 Luaran Kegiatan

Target luaran kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberi edukasi kepada siswa/i SMA Bunda Hati Kudus mengenai penentuan biaya dan perhitungan harga pokok produk.

Sedangkan dari segi perguruan tinggi, luaran PKM dapat dipublikasikan di *Senapenmas* atau *Serina* di lingkungan Universitas Tarumanagara.

No.	Jenis Luaran	Keterangan
1.	Luaran Wajib: Jurnal Pustaka Mitra	Artikel yang sudah terbit
2.	Luaran Tambahan : HKI – Buku Saku	Sertifikat HKI

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1 Langkah-Langkah/ Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan penyuluhan ini dikemas dalam bentuk ceramah dan tanya jawab secara offline dengan datang ke sekolah pada saat jam pelajaran ekonomi, serta penyebaran angket untuk mendapat masukan dari peserta. Pada waktu sosialisasi dilakukan, seluruh siswa SMA kelas 12 wajib mengikuti kegiatan dan pada saat terakhir para siswa langsung membuat proyek perencanaan bisnis yang harus dijawab oleh seluruh siswa dan akan menjadi nilai tugas akhir

Materi ceramah disajikan dalam bentuk *power point*. Sesi tanya jawab disediakan untuk memperjelas materi bahasan dan untuk mendapat masukan atas ketertarikan peserta penyuluhan pada peminatan studi lanjut di bidang keuangan. Penyebaran angket dilakukan terkait dengan evaluasi pelaksanaan kegiatan ini.

Evaluasi dilakukan di akhir kegiatan penyuluhan ini dengan menyebarkan angket mengenai minat topik bahasan dan keberlanjutan kegiatan ini. Kegiatan ini akan dinilai berhasil (memberi dampak atau nilai tambah) jika dari hasil angket disinyalir bahwa banyaknya minat untuk keberlanjutan kegiatan semacam ini.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada :

Hari / tgl. : Selasa-Rabu, 1-2 Oktober 2024

Waktu : Pk. 8.30 s/d 12.00 WIB

Dengan rincian sebagai berikut:

Pk.08.30 – 10.00 Sesi Untuk Kelas XII

Pk.10.0 – 10.15 Istirahat

Pk.10.15 – 12.00 Sesi Untuk Kelas XII

Tempat Sekolah Bunda Hati Kudus

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yang dilaksanakan dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu:

1. Persiapan sosialisasi.

Dimana team dosen datang ke tempat mitra untuk membicarakan mengenai masalah atau hal-hal apa saja yang menjadi kendala mitra. Kami juga akan menentukan

waktu dan aplikasi apa yang akan digunakan untuk penyuluhan ini.

2. Mengirimkan Modul Materi

Modul akan dikirimkan maksimal 3 hari sebelum acara kepada para guru dan akan diteruskan ke para murid. Modul ini diharapkan dapat membantu para siswa agar dapat memahami lebih dalam dan bisa menjadi pegangan mereka agar bisa dipakai untuk dibaca kembali oleh para siswa.

3. Pertemuan untuk penyuluhan kepada siswa siswi dari team dosen

Di pertemuan ini kami akan memberikan pengetahuan mengenai:

- a. Pengenalan Harga Pokok Penjualan membahas mengenai:
 - Penentuan biaya yang dikeluarkan untuk menjual suatu produk dengan cara memisahkan biaya tetap dan biaya variabel
 - Cara menghitung Harga pokok produk yang dijual.
 - Cara melakukan analisis *Break Even Point*.
- b. Pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar membahas mengenai:
 - Peran Peningkatan Akuntabilitas Penyelenggaraan Program
 - Pendidikan Sebagai Sistem
 - Pengenalan Program Studi S1 Akuntansi FE Untar
 - Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara
 - Keunggulan S1 FE Untar
 - Tuntutan Kualitas Lulusan PT

Materi pengenalan dan memberikan pengetahuan disusun sedemikian rupa secara bertahap agar siswa siswi dapat menyerap dengan baik materi yang diberikan. Dimulai dari materi pengetahuan tentang menentukan biaya produk dan menghitung harga pokok produk dalam memulai suatu bisnis.

Kegiatan ini terkait dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui penyuluhan kepada siswa-siswi SMA Bunda Hati Kudus, agar dapat memberikan pengetahuan yang lebih mengenai akuntansi biaya. Penyuluhan semacam ini perlu dilakukan secara berkesinambungan agar selain memberikan pencerahan kepada siswa-siswi SMA sebagai calon mahasiswa, juga dapat menjadi ajang promosi dan dijalin silaturahmi antar para akuntan pendidik dengan calon peserta didiknya.

3.3 Partisipasi mitra dalam kegiatan PKM

Pihak sekolah membantu menyiapkan ruang, waktu dan siswa/i yang akan mengikuti edukasi. Pihak sekolah menentukan tanggal dan waktu edukasi yang diusahakan pada jam sekolah. Pihak sekolah juga menyiapkan para siswa/i yang mengikuti edukasi ini dan juga menyediakan ruang untuk diselenggarakan edukasi ini.

3.3 Kepakaran dan tugas masing-masing anggota tim.

No.	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Fakultas /Prodi	Alokasi Waktu (Jam/Minggu)
1	Nataherwin	Lektor	Pajak	FE- Akuntansi	2 jam / minggu
2	Rinanti Dwi Patria Ningsih			FE- Akuntansi	2 jam / minggu
3	Levina Lestari			FE- Akuntansi	2 jam / minggu

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DI CAPAI

4.1 Hasil Yang Dicapai

Pada tanggal 1 Oktober 2024, kegiatan PKM dilaksanakan secara langsung di SMA BHK, Jakarta Barat. Sebanyak 23 siswa dari kelas XI Ilmu Pengetahuan Sosial berpartisipasi. Kegiatan ini dimulai pada pukul 10.00 WIB. Tahapan dalam perencanaan bisnis dan perhitungan harga pokok penjualan dibahas dalam mata pelajaran PKM di SMA BHK. Mata pelajaran ini sangat membantu siswa dalam mempersiapkan diri untuk memulai bisnis mereka sendiri atau memberikan dampak positif di dunia kerja di masa depan. Selain itu, diskusi soal latihan dilakukan untuk membantu siswa memahami langkah-langkah yang terlibat dalam perencanaan bisnis dan bagaimana organisasi perdagangan menghitung harga pokok produk yang dijual. Pelaksanaan PKM di SMA BHK di perlihatkan dalam gambar 2 (dua) - 5 (lima).

Perencanaan usaha adalah proses penyusunan strategi untuk mendirikan dan mengembangkan sebuah usaha. Dalam proses ini, berbagai aspek seperti visi, tujuan, sasaran, target pasar, spesifikasi produk, lokasi, rencana pemasaran, dan biaya yang diperlukan semuanya dirancang dengan cermat untuk memastikan kesuksesan usaha. Harga Pokok Produksi menurut Bustami dan Nurlela adalah kumpulan biaya produksi yang mencakup tenaga kerja langsung, komponen bahan baku, *overhead* pabrik, dan persediaan produk dari proses awal dikurangi persediaan akhir. Tujuan perhitungan Harga Pokok Produksi adalah untuk memberikan harga jual yang optimal guna pengambilan keputusan strategis, perencanaan keuangan yang baik, pengendalian biaya, serta pengukuran kinerja keuangan. Mengetahui harga pokok penjualan memberikan manfaat seperti menilai penjualan perusahaan, memantau kerugian produksi, menentukan harga produk yang akan dijual, serta menjadi pedoman dasar pengembangan usaha dan memperhitungkan perkembangan usaha. Faktor-faktor yang berkontribusi dalam menentukan harga pokok penjualan mencakup persediaan barang dagang awal dan akhir, pembelian bersih, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* usaha.

Pelatihan ini dapat menjawab kebutuhan siswa SMA yang ingin terjun ke dunia bisnis, baik sebagai wirausahawan maupun sebagai tenaga kerja yang kompeten di

berbagai sektor industri. Dengan pemahaman yang baik tentang HPP, siswa akan lebih mampu dalam membuat keputusan bisnis yang tepat, termasuk dalam hal perencanaan keuntungan, efisiensi produksi, dan penetapan harga yang kompetitif. Selain itu, keterampilan ini juga dapat diaplikasikan dalam berbagai konteks bisnis lainnya, sehingga memberikan nilai tambah yang signifikan bagi karier masa depan siswa.

Berikut contoh pembahasan soal-soal

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Dalam satu bulan PT Suka Makmur dapat memproduksi 200 produk sabun cair. Total biaya variabel sebesar Rp.5.200.000 dan perkiraan laba perunit sebesar 32%. Berapakah Harga jual produk sabun cair tersebut?

- **Total Biaya = Biaya variable + Biaya Tetap = 5.200.000 + 517.440 = 5.717.440**
- **Variabel Cost/Unit = Variabel Cost : Kapasitas Produksi = 5.200.000 : 200 = 26.000**
- **HPP = Biaya Produksi : Kapasitas Produksi = 5.717.440 : 200 = 28.587**
- **Harga Jual = 28.587 + (32% x 28.587) = 37.735/produk**
- **Harga Penjualan/bulan = 37.735 x 200 = 7.547.000/bulan**

Analisis Kelayakan Usaha

Laba = Hasil Penjualan – Total Biaya Produksi = 7.547.000 – 5.717.440 = 1.829.560

BEP (Break Event Point) = Biaya Tetap : (Harga Jual - HPP)
 $= 517.440 : (37.735 - 28.587)$
 $= 56,563 \approx 57 \text{ produk sabun cair}$

Jadi, penjualan sabun cair akan balik modal jika penjualan mencapai 57 produk

Return On Investment = (Keuntungan : Total Biaya) x 100%
 $= (1.829.560 : 5.717.440)$
 $= 32\%$

Suku Bunga bank saat ini sekitar 6%/tahun sehingga Jika ROI dibandingkan dengan suku bunga bank maka ROI > Suku bunga bank

Jadi, dapat dikatakan bahwa usaha layak dilakukan

IRR (internal Rate of Return) = (Laba : Modal) x 100%
 $= (1.829.560 : 6.817.440) \times 100\%$
 $= 27\%$

Agar Investasi layak dilakukan maka usaha ini harus mampu mendapatkan keuntungan lebih dari 27% per bulan

***Modal = Jumlah Uraian Biaya Usaha + Jumlah Biaya Peralatan + Total Biaya Produksi**
 $= 500.000 + 600.000 + 5.717.440 = 6.817.440$

Gambar 6. Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Pertanyaan	Hasil
1. Apakah penjelasan mengenai tahapan dalam Perencanaan Usaha telah disampaikan dengan jelas?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 3 Skala 4 = 5 Skala 5 = 15
2. Apakah penjelasan mengenai pengertian Harga Pokok Penjualan (HPP) telah disampaikan dengan jelas?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 0 Skala 4 = 11 Skala 5 = 12
3. Apakah penjelasan mengenai tujuan dan manfaat HPP dapat dipahami dengan mudah?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 0 Skala 4 = 4 Skala 5 = 19
4. Setelah pemaparan materi, apakah siswa dapat mengetahui komponen apasaja yang termasuk dan yang tidak termasuk dalam perhitungan HPP?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 1 Skala 4 = 16 Skala 5 = 6
5. Apakah contoh soal mengenai perhitungan HPP diberikan sesuai harapan dan dijelaskan secara rinci sehingga dapat cukup dimengerti?	Skala 1 = 0 Skala 2 = 0 Skala 3 = 7 Skala 4 = 14 Skala 5 = 2

Gambar 7. Hasil Kuesioner Pemahaman Siswa SMA BHK

Oleh karena itu, sangat penting bagi para siswa untuk memahami cara menentukan harga pokok komoditas yang dijual. Siswa SMA BHK diberikan materi perencanaan bisnis dan perhitungan harga pokok penjualan sebagai bagian dari pelatihan, yang juga mengajarkan mereka cara menghitung total biaya, harga jual, dan keuntungan.

Jadwal kegiatan PKM ini adalah berikut:

No	Jenis Kegiatan	Minggu / Bulan (sesuaikan dengan kegiatan)			
		1	2	3	4
1	Kegiatan Survey 1			Agst 2024	
2	Kegiatan Survey 2	Sept 2024			
3	Persiapan		Sept 2024	Sept 2024	Sept 2024
4	Pelaksanaan	Okt 2024			
5	Penyelesaian	Nov 2024	Nov 2024	Nov 2024	Nov 2024

4.2 Luaran Yang Dicapai

Kegiatan ini sudah disubmit di jurnal Pustaka Mitra dan untuk luaran tambahan di Publikasikan di HKI.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Pendampingan ini dirasakan bermanfaat untuk para siswa SMA Bunda Hati Kudus memahami cara menentukan harga pokok barang yang dijual dan supaya bisa diketahui dengan tepat harga jualnya. Pendampingan ini juga dapat membantu para siswa jika ingin memulai suatu bisnis.

5.2 Saran

Kegiatan ini dirasakan perlu dilakukan secara berkelanjutan baik di sekolah lain atau dengan topik yang berbeda. Mengingat pengetahuan ini penting untuk para siswa SMA, maka untuk pelatihan lebih lanjut bisa dilakukan dengan memberikan topik lainnya.

Daftar Pustaka

- Ayem, S., & Hijayanti, N. (2022). the Effect of Tax Incentives on Financial Performance of Micro, Small, and Medium Enterprises During the Covid-19 Pandemic. *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 6(1), 75–82. <https://doi.org/10.26618/profitability.v6i1.6955>
- Dewi, S. R. (2019). AKUNTANSI BIAYA (S. B. Sartika, Ed.). UMSIDA PRESS
- Ekasari, A., Yanti, H. B., Muayyad, D. M., Havidz Kus, & Hidayatullah, H. (2024). PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI BAGI SISWA SEKOLAH KEWIRAUSAHAAN BINA AMANAH CORDOVA. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(4), 1232–1238. <https://doi.org/10.59407/jpki2.v2i4.1057>
- Munthe, A., Yarham, M., & Siregar, R. (2023). Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah Terhadap Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akutansi (JEBMAK)*, 2(3), 593–614. <https://doi.org/https://doi.org/10.61930/jebmak.v2i3.321>
- Tenri, G., & Resinta, S. (2023). Job Creation Perppu supports revival of MSMEs in Indonesia. <https://en.antaranews.com/news/275283/job-creation-perppu-supports-revival-of-msmes-in-indonesia>
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–08. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>

LAMPIRAN 1

Materi Yang Disampaikan pada saat Kegiatan PKM

26/11/2024



1



2



3



4



5



6

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Manfaat Menghitung Harga Pokok Penjualan:

1. Bahan evaluasi penjualan perusahaan.
2. Melacak kerugian dari proses produksi.
3. Menetapkan harga produk yang akan dijual.
4. Acuan dasar untuk melihat perkembangan bisnis.
5. Bahan pertimbangan untuk mengembangkan bisnis.



7

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Komponen dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan:

- **Perediaan Awal Barang Dagang** : Jumlah barang yang tersedia di awal periode perhitungan akuntansi perusahaan. Ini dapat ditemukan dalam neraca saldo periode saat ini atau dari tahun sebelumnya.
- **Perediaan Akhir Barang Dagang** : Jumlah barang yang masih ada di akhir periode akuntansi perusahaan atau pada akhir tahun berjalan.
- **Pembelian Bersih** : Semua pembelian barang dagang yang dilakukan oleh perusahaan, baik itu dengan pembayaran tunai atau kredit. Pembelian bersih ini mencakup pembelian kotor, pengurangan harga, retur pembelian, dan potongan pembelian.



8

Harga Pokok Penjualan (HPP)

- **Biaya Bahan Baku** : Biaya bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Biaya bahan baku awal dapat dihitung dengan rumus:

$$\text{Biaya Bahan Baku Awal} = (\text{Perediaan Bahan Baku Awal} + \text{Perediaan Bahan Baku Akhir}) - \text{Pembelian Bahan Baku}$$
- **Biaya Tenaga Kerja Langsung** : Biaya tenaga kerja langsung yang digunakan dalam proses produksi.
- **Biaya Overhead Perusahaan** : Biaya overhead perusahaan yang mencakup semua biaya tidak langsung yang dibebankan oleh bisnis selama pembuatan produk atau penyediaan layanan.



9

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Komponen yang Tidak Termasuk dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan:

Komponen yang tidak termasuk dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah biaya non-operasional yang tidak berkaitan dengan proses produksi. Contoh komponen yang tidak dihitung dalam HPP adalah:

- **Biaya administrasi** - termasuk biaya distribusi ke pelanggan, sewa kantor, iklan, biaya akuntansi dan hukum, dan gaji manajemen.
- **Biaya non-produksi** - seperti bunga atau belanja modal.
- **Biaya iklan** - tidak termasuk dalam HPP karena tidak terkait langsung dengan proses produksi.



10

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Komponen yang Tidak Termasuk dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan:

- **Biaya distribusi ke pelanggan** - tidak termasuk dalam HPP karena tidak terkait langsung dengan proses produksi.
- **Biaya pajak** - tidak termasuk dalam HPP karena tidak terkait langsung dengan proses produksi.
- **Biaya produksi untuk periode yang tidak terjual hingga akhir periode penulisan** - tidak termasuk dalam HPP karena tidak terkait langsung dengan proses penjualan yang berhasil.



11

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Cara Menghitung Harga Pokok Produk, Rumus, dan Contohnya

ANALISIS KEUANGAN

1. **Biaya Tetap (Fixed Cost)**
 - a. **Biaya Usaha**

No.	Uraian Biaya	Biaya
1.	Biaya Promosi (untuk sampel, brosur dan iklan)	300.000
2.	Biaya Pemasaran	200.000
Total		500.000



12

LAMPIRAN 2

Foto-Foto



LAMPIRAN 3

Luaran Wajib

BUKTI Artikel

Beranda / Arsip / Vol 4 No 6 (2024): Jurnal Pustaka Mitra (Pusat Akses Kajian Mengabdikan Terhadap Masyarakat) / Artikel

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan dalam Suatu Bisnis untuk Siswa

Nataherwin

Universitas Tarumanagara

Rinanti Dwi Patria Ningsih

Universitas Tarumanegara

Levina Lestari

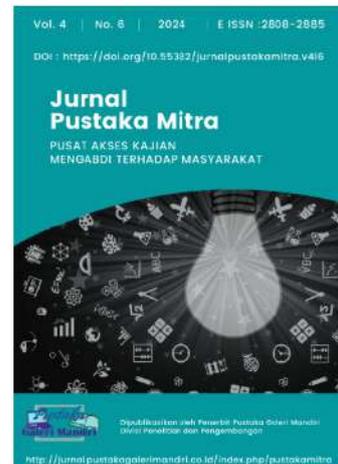
Universitas Tarumanegara

DOI: <https://doi.org/10.55382/jurnalpustakamitra.v4i6.811>

Kata Kunci: Harga Pokok Penjualan, Siswa SMA, Bisnis

Abstrak

Tujuan dari laporan ini adalah untuk memberikan pemahaman mendalam kepada siswa Sekolah Menengah Atas (SMA) tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam bisnis. HPP merupakan elemen penting

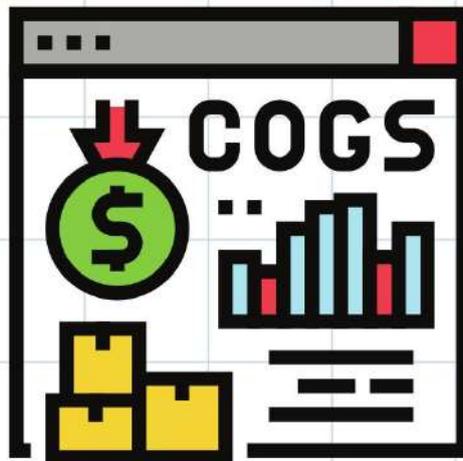


PDF

**Luaran Tambahan - (HKI)
Buku Saku**

CARA MENGHITUNG HPP

DALAM MEMULAI SUATU USAHA



Disusun oleh : Nataherwin
Rinanti Dwi P. N
Levina Lestari

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Definisi HPP	1
Tujuan & Manfaat HPP	2
Komponen Perhitungan HPP	3
Bukan Komponen Perhitungan HPP.....	4
Strategi mengoptimalkan HPP	5
Cara menghitung HPP & Contoh kasus	6
Daftar Pustaka	11