



**PERJANJIAN PELAKSANAAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER
PERIODE II TAHUN ANGGARAN 2023
NOMOR: 0624-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023**

Pada hari ini Kamis tanggal 14 bulan September tahun 2023 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 : Dra. Djeni Indrajati Widjaja, M.Si, Ak, CA
NIDN/NIDK : 0305066001
Jabatan : Dosen Tetap
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
 - a. Nama dan NIM : Virginia Patricia [125210042]
 - b. Nama dan NIM : Irene Kim Lie [125210034]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

Pihak Pertama dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode II Tahun Nomor : 0624-Int-KLPPM/UNTAR/IX/2023 sebagai berikut:

Pasal 1

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Penyuluhan Perhitungan Unit Cost Dan Harga Jual Produk Bagi Para Siswa Yayasan Prima Unggul**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 7.000.000,- (tujuh 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, laporan keuangan 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

Dra. Djeni Indrajati Widjaja, M.Si, Ak, CA

Lembaga

- Pembelajaran
- Kemahasiswaan dan Alumni
- Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat
- Penjaminan Mutu dan Sumber Daya
- Sistem Informasi dan Database

Fakultas

- Ekonomi dan Bisnis
- Hukum
- Teknik
- Kedokteran
- Psikologi
- Teknologi Informasi
- Seni Rupa dan Desain
- Ilmu Komunikasi
- Program Pascasarjana

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

Rencana Penggunaan Biaya	Jumlah
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 7.000.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA
(Rp)**

NO	POS ANGGARAN	TAHAP I (50 %)	TAHAP II (50 %)	JUMLAH
1	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 3.500.000,-	Rp 3.500.000,-	Rp 7.000.000,-
	Jumlah	Rp 3.500.000,-	Rp 3.500.000,-	Rp 7.000.000,-

Jakarta, 2023
Pelaksana PKM



Dra. Djeni Indrajati Widjaja, M.Si, Ak, CA

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



**PENYULUHAN PERHITUNGAN *UNIT COST* DAN
HARGA JUAL PRODUK BAGI PARA SISWA YAYASAN
PRIMA UNGGUL**

Diusulkan Oleh:

Ketua :

Dra. Djeni Indrajati Widjaja, M.Si, Ak, CA(0305066001/10183001)

Anggota :

Vinnetta Ratna Sari (NIM 125210029)

Irene Kim Lie (NIM 125210034)

Virginia Patricia (NIM 125210042)

**PRODI S1 AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA
FEBRUARI 2024**

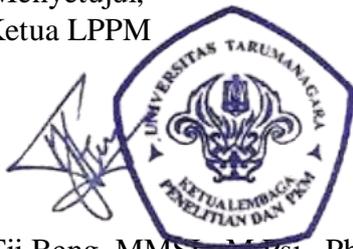
**HALAMAN PENGESAHAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

1. Judul: PENYULUHAN PERHITUNGAN *UNITCOST* DAN HARGA JUAL PRODUK BAGI PARA SISWA YAYASAN PRIMA UNGGUL
2. Nama Mitra Program : YAYASAN PRIMA UNGGUL
3. Ketua Peneliti:
 - a. Nama Lengkap : Dra.Djeni Indrajati Widjaja, M.Si, Ak, CA
 - b. NIDN : 0305066001/10183001
 - c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - d. Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Akuntansi
 - e. Bidang Keahlian : Akuntansi Keuangan dan Perpajakan
 - f. Nomor HP & Email : 087875084634/djenii@fe.untar.ac.id
4. Anggota Tim PKM Mahasiswa: 3 (tiga) orang
 - a. Nama Anggota / mahasiswa : Vinnetta Ratna Sari (125210029)
 - b. Nama Anggota / mahasiswa : Irene Kim Lie (125210034)
 - c. Nama Anggota/mahasiswa : Virginia Patricia (125210042)
5. Lokasi Kegiatan / Mitra:
 - a. Wilayah Mitra : Jl.Pulomas Barat I No.37
 - b. Kabupaten / Kota: Jakarta Timur
 - c. Propinsi : DKI
6. Metode Pelaksanaan : Secara daring (Zoom meeting)
7. Luaran yang dihasilkan : Artikel dan HKI
8. Jangka Waktu Pelaksanaan: 1 Semester (Semester Ganjil 2023/2024)
9. Dana dari LPPM : Rp.7.000.000,- (tujuh juta rupiah)

Jakarta, 22 Februari 2024

Ketua Tim Pengusul

Menyetujui,
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, MMSI., M.Psi., Ph.D.,
P.E., M.ASCE
NIK : 10381047

Dra. Djeni Indrajati W.M.Si,Ak., CA
NIDN/NIK : 0305066001/ 10183001

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul	1
Halaman Pengesahan	2
Daftar Isi	3
Ringkasan Proposal	4
Prakata	5
Bab I Pendahuluan	6
1.1. Analisis Situasi	6
1.2. Permasalahan Mitra	12
1.3. Keterkaitan Topik dengan peta jalan PKM di Rencana Induk Pengembangan	13
Bab II Solusi Permasalahan dan Luaran	14
2.1. Solusi Permasalahan	14
2.2. Luaran Kegiatan	14
Bab III Metode Pelaksanaan	15
3.1. Langkah-Langkah Pelaksanaan	15
3.2. Partisipasi Mitra	15
3.3. Kepakaran dan Pembagian Tugas	15
Bab IV Hasil dan Luaran yang dicapai	17
Bab V Kesimpulan dan Saran	
Daftar Pustaka	
Lampiran 1 Materi yang disampaikan	
Lampiran 2 Photo Kegiatan	
Lampiran 3 Luaran Wajib	
Lampiran 4 Luaran Tambahan	

RINGKASAN

Banyak pengusaha muda dan calon wirausahawan (*entrepreneur*) yang baru membuka usaha dan tidak lama kemudian gulung tikar, hal ini salah satunya disebabkan kurang pemahaman akan penentuan harga jual produk. Ketidakpahaman tersebut dapat membuat penentuan harga jual yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Usaha baru membutuhkan banyak biaya yang dikeluarkan untuk pengenalan produk ke masyarakat seperti promosi dan biaya penelitian & pengembangan yang terus dikeluarkan untuk perbaikan produk mengikuti selera konsumen.

Apabila pengusaha muda atau calon wirausahawan tersebut tidak paham akan perhitungan biaya produksi maka dapat salah menentukan harga jual yang mengakibatkan harapan keuntungan tidak tercapai dan bahkan usaha tersebut dapat merugikan yang mengancam kelangsungan hidup usahanya. Bagi pengusaha pemula dan para calon wirausahawan amat perlu dibekali pengetahuan tentang perhitungan *unit cost* (biaya produksi per unit) agar tidak salah menentukan harga jual produk.

Kegiatan PKM ini untuk memberikan pengenalan dan pelatihan perhitungan *unit cost* dan penentuan harga jual produk yang dimaksudkan untuk membekali para siswa Yayasan Prima Unggul tersebut dengan pengetahuan yang dibutuhkan agar mereka siap terjun ke masyarakat sebagai wirausahawan yang berhasil.

Kata Kunci : *unit cost*, harga jual produk, Yayasan Prima Unggul

PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, atas limpahan Kasih dan Karunia-Nya sehingga kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) bagi para siswa setingkat SMP dan SMA di Yayasan Prima Unggul ini dapat berjalan dengan lancar. Kami dapat menyelesaikan laporan pertanggungjawaban kegiatan PKM ini tepat pada waktunya.

Kegiatan ini dapat terlaksana berkat bantuan dari berbagai pihak, antara lain, Ketua dan staff LPPM, pimpinan FEB Untar dan Jurusan S1 Akuntansi, juga pimpinan dan staff mitra PKM kami serta para siswa. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pimpinan dan Bapak/Ibu dosen yang telah membantu dan membimbing baik dalam menyusun proposal, menyusun modul, dan laporan akhir serta kepada Bapak/Ibu pimpinan Yayasan Prima Unggul sehingga kegiatan dapat berlangsung dengan lancar dan memuaskan.

Kegiatan PKM ini memberi dampak sosial sebagai pelayanan dan *link and match* antara Perguruan Tinggi dengan dunia usaha serta institusi Pendidikan lainnya. Kami memberi wawasan dan pemahaman tentang Perhitungan harga pokok produksi dan unit cost bagi usaha yang mengubah bahan baku menjadi barang jadi/produksi. Laporan akhir ini dibuat untuk melaporkan semua kegiatan pelaksanaan kegiatan telah sesuai dengan proposal yang telah disetujui. Selain itu laporan akhir ini juga dapat digunakan sebagai pedoman untuk menyusun proposal kegiatan PKM selanjutnya dan hal-hal yang harus diperbaiki.

Kami menyadari laporan akhir ini masih belum sempurna baik dalam hal tata bahasa maupun metode pelaksanaan kegiatan, hal mana dapat ditingkatkan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat kami harapkan.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami mengucapkan banyak terima kasih.

Jakarta, 22 Februari 2024
Ketua Tim Pelaksana,



Djeni Indrajati Widjaja

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

1. Umum

Keseharian manusia dipenuhi berbagai kegiatan sesuai peran dan tugasnya, misalnya belajar dan atau pun bekerja. Hal itu dimaksudkan agar seseorang memiliki bekal untuk hidup mandiri, dan hal ini menjadi cara awal dari pengentasan kemiskinan bangsa. Yayasan Prima Unggul yang didirikan dan dikelola oleh Bapak Martinus Gea dan Keluarga menampung anak-anak/siswa/i yang tidak/kurang mampu, dari berbagai tempat dan asal usul serta latar belakang. Yayasan tersebut terutama berfokus pada anak-anak usia sekolah.

Para Siswa dimanapun terlebih di Panti Asuhan membutuhkan pengetahuan dan ketrampilan, misalnya tentang Akuntansi yang dapat menunjang kehidupannya di masa depan. Kebutuhan tersebut ditanggapi oleh dosen tetap FE Untar yang sudah mendapatkan sertifikasi dosen untuk melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan siswa di tempat ini selain belajar juga bekerja untuk mandiri dan menghasilkan sesuatu, antara lain dengan memproduksi makanan.

2. Peranan Perhitungan *Unit Cost* dan Harga Jual Produk

Banyak pengusaha muda dan calon wirausahawan (*entrepreneur*) yang baru membuka usaha dan tidak lama kemudian gulung tikar, hal ini salah satunya disebabkan karena kurang pemahaman akan penentuan harga jual produk. Ketidak pahaman tersebut dapat membuat penentuan harga jual yang terlalu rendah atau terlalu tinggi. Usaha yang baru lahir membutuhkan banyak biaya yang dikeluarkan untuk pengenalan produk ke masyarakat seperti promosi dan biaya penelitian & pengembangan yang terus dikeluarkan untuk perbaikan produk mengikuti selera konsumen. Apabila pengusaha muda atau calon wirausahawan tersebut tidak paham akan perhitungan biaya

produksi maka dapat salah menentukan harga jual yang mengakibatkan harapan keuntungan tidak tercapai dan bahkan usaha tersebut dapat merugikan yang mengancam kelangsungan hidup usahanya. Bagi pengusaha pemula dan para calon wirausahawan amat perlu dibekali pengetahuan tentang perhitungan *unit cost* (biaya produksi per unit) agar tidak salah menentukan harga jual produk.

Kegiatan memberikan pengenalan perhitungan *unit cost* dan penentuan harga jual produk dimaksudkan untuk membekali para siswa Yayasan Prima Unggul tersebut dengan pengetahuan yang dibutuhkan agar mereka siap terjun ke masyarakat sebagai wirausahawan yang berhasil.

Rincian materi yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

- a. Pengenalan Biaya Produksi (*DM, DL, FOH*)
- b. Sifat / Perilaku Biaya Tetap & Variabel
- c. Perhitungan Harga Pokok Produksi & Penjualan dengan *Full Costing & Variabel Costing*
- d. Penentuan Harga Jual Produk & *Target Costing*
- e. Pengambilan Keputusan dengan *Contribution Margin*

3. Pengenalan Biaya Produksi

Hammer, Carter, Usry (1994) mengemukakan bahwa biaya produksi terdiri dari tiga elemen yaitu *Direct Materials (DM)*, *Direct Labor (DL)*, dan *Factory Overhead (FOH)*. Biaya produksi tersebut dapat dibedakan menjadi *Prime Cost* dan *Conversion Cost*. *Prime Cost* adalah komponen biaya utama produk yang secara pada karya terdiri dari $DM + DL$, namun jika usahanya padat modal maka biaya utamanya $DM + FOH$ karena dalam usaha padat modal tidak ada lagi buruh (sudah robotisasi) dimana beban penyusutan mesin & peralatan teknologi canggih yang cukup besar masuk ke komponen *FOH* dan menggantikan *DL*. *Conversion Cost* adalah komponen biaya yang dikeluarkan untuk mengubah bahan baku (*DM*) menjadi barang jadi (*Finished Goods*). Biaya konversi ini terdiri dari $DL + FOH$.

4. Sifat/Perilaku Biaya

Hammer, Carter, Usry (1994) juga mengemukakan klasifikasi biaya yang terdiri dari biaya tetap (*fixed cost*), biaya variable (*variable cost*), dan biaya semivariabel (*semivariable cost*). Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah totalnya dalam aktivitas bisnis yang turun atau naik, biaya ini tetap dalam batas kapasitas normal (*relevant range*). Total biaya tetap tidak berubah namun biaya tetap per unitnya berubah, makin besar *output* yang dihasilkan membuat biaya tetap per unit makin kecil. Beberapa pengeluaran yang sifatnya tetap terkait dengan kebijakan manajemen, dalam hal ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu: (1) *discretionary fixed cost (programmed fixed costs)* adalah biaya yang ditentukan oleh manajemen yang tidak terkait langsung dengan aktifitas penjualan atau produksi, contoh: biaya iklan dan biaya sumbangan; (2) *committed fixed cost* adalah biaya yang harus dikeluarkan dalam jangka panjang, seperti biaya bunga atas hutang jangka panjang dan sewa jangka panjang. Biaya variable adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan naik / turunnya aktivitas bisnis. Total biaya variable berubah namun biaya variable per unitnya tetap dalam kisaran kapasitas normal (*relevant range*). Dalam kondisi tingkat aktivitas di atas kisaran yang relevan, perlu dihitung kembali tarif biaya variabel atau biaya variabel per unitnya. Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur biaya tetap dan variabel, seperti: biaya listrik (abonemennya bersifat biaya tetap dan pemakaian per kwh bersifat biaya variabel. Dalam melakukan analisis, biaya semivariabel ini harus dipisah komponen *fixed* dan *variable* nya.

5. Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan *Full Costing* dan *Variable Costing*

Djumali (2014) menganalisis penentuan harga pokok produksi yang akan berpengaruh terhadap penetapan harga jual dan laba yang akan diperoleh perusahaan pada PT Sari Malalugis Bitung dengan metode analisis deskriptif, hasilnya menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi dengan metode *variabel costing* terdapat selisih harga yang lebih rendah. Oleh karena itu perlu diperhatikan bahwa harga jual yang ditentukan dengan *full costing* pasti lebih tinggi yang dapat mempengaruhi

harga jual yang tinggi pula sehingga menyulitkan perusahaan memenangkan persaingan. Sudah selayaknya dipahami bahwa biaya tetap tidak akan berkurang apabila produksi berkurang atau bahkan nol, biaya tetap akan terus dikeluarkan sehingga biaya tetap tidak relevan untuk keputusan penentuan harga jual produk.

www.xerma.blogspot.com mengungkapkan Keunggulan *Variable Costing* dan pendekatan kontribusi:

1. Data yang akan digunakan untuk melakukan analisis biaya-volume-laba dapat diambil langsung dari laporan laba rugi
2. Laba periodik tidak dipengaruhi oleh tingkat sediaan
3. Jumlah total biaya tetap dinyatakan secara eksplisit dalam laporan laba rugi
4. Data *variable costing* memudahkan estimasi tingkat profitabilitas produk, konsumen, dan segmen bisnis yang lain
5. Laba bersih berdasarkan *variable costing* lebih dekat dengan aliran kas bersih dibandingkan dengan laba bersih dengan *absorption costing (full costing)*. Hal ini akan sangat penting untuk perusahaan yang mengalami masalah aliran kas.

Pada tingkat tertentu, *absorption costing (full costing)* diterima sebagai metode yang digunakan untuk menyiapkan laporan eksternal yang diwajibkan dan laporan pajak penghasilan. Dengan alasan biaya dan kemungkinan kebingungan untuk membuat *costing system* ganda, kebanyakan perusahaan menggunakan *absorption costing* untuk laporan eksternal dan internal. www.ciputraentrepreneurship.com mengungkapkan beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual, yaitu:

Harga pokok. Yaitu, biaya untuk mendapatkan/membeli barang tersebut. Pengusaha bisa menentukan harga jual dengan melihat harga pokok plus biaya-biaya lain. Setelah itu, hitung keuntungan yang ingin didapat, maka akan keluarlah harga jual.

Pasar produk. Harga jual bisa dilihat dari ketersediaan produk/usaha sejenis di pasar. Jika produk/jasa sulit didapat sementara permintaan tinggi, pengusaha bisa mematok harga tinggi. Namun jika sebaliknya, maka pengusaha sebaiknya menetapkan harga rendah.

Harga pesaing. Sebaiknya memang harga jual produk/jasa harus hampir sama dengan harga pesaing. Pengusaha boleh menetapkan harga sedikit lebih tinggi, jika lokasi lebih strategis, tempat lebih mewah nyaman, pelayanan lebih cepat, atau pelanggan tetap sudah lebih banyak.

Harga rendah. Jika tidak memiliki keunggulan-keunggulan seperti tercantum di atas, maka harga jual produk/jasa sebaiknya sedikit lebih rendah dari pesaing. Rendah bukan berarti Anda harus memangkas keuntungan besar-besaran. Margin keuntungan yang wajar berkisar antara 10-20%. (bn/readersdigest)

6. Target Costing

Hidup di era konsumen jadi raja harus sangat memperhatikan selera dan kemampuan konsumen karena itu hal yang harus dipahami untuk bertahan dalam bisnis saat ini. Hal ini amat berbeda ketika kita hidup di era produsen jadi raja karena berapapun harga jual yang ditentukan produsen barang tersebut pasti dibeli konsumen. <http://rorapriya.wordpress.com> mengemukakan pengertian *Target Costing* yang perlu dipahami di era konsumen jadi raja:

Target Costing adalah penentuan biaya yang diharapkan untuk suatu produk berdasarkan harga yang kompetitif, sehingga produk tersebut akan dapat memperoleh laba yang diharapkan. *Target Costing* menentukan biaya berdasarkan harga yang kompetitif sehingga yang gunakan *Target Costing* harus sering mengadopsi ukuran-ukuran penurunan biaya yang ketat atau merancang ulang produk atau proses produksi agar dapat memenuhi harga yang ditentukan pasar tetapi tetap dapatkan laba.

Harga Kompetitif → Laba yang diinginkan → Biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk → Membuat suatu produk → *Target Costing*

Target Biaya = Harga Kompetitif – Laba yang Diharapkan

Dengan demikian *Target Costing* membuat perusahaan menjadi lebih kompetitif, dimana *Target Costing* adalah bentuk strategi umum dalam

industri saat menghadapi persaingan yang sangat ketat dimana perbedaan sangat kecil di dalam harga dapat menarik perhatian besar konsumen (apalagi barang yang memiliki substitusi).

7. Contribution Margin

Arfan Ikhsan Lubis (2010) mengemukakan bahwa dalam pengambilan keputusan perlu memperhatikan **biaya diferensial (biaya variabel)** serta **margin contribution** untuk mempengaruhi perilaku manajer dan mengarahkan pada pengambilan keputusan yang baik. Di bawah ini beberapa keputusan dan hal yang perlu diperhatikan:

- **Keputusan Bauran Produk** → pilih paket bauran produk yang *Contribution Marginnya* terbesar, tapi hati-hati jika ada barang complementernya.
- **Penentuan Harga Produk Baru** → Harga jual produk baru paling tidak sama dengan Variable Costnya. Kalau sudah laku baru tentukan harga jual dengan *Full Cost + mark up*
- **Penetrasi Pasar** → Harga jual = *Variable Cost*
- **Penghapusan Produk** → Jika *Contribution Marginnya* masih positif maka tidak perlu dihentikan produksinya, walaupun tidak dapat menutup *Fixed Cost*.
- **Pesanan Khusus** → Asalkan spesifikasi dapat dipenuhi dan ada *idle capacity*, maka harga jual sedikit di atas *variable cost* sudah ok.
- **Kampanye iklan dan promosi** → jika *Contribution Margin* besar maka biaya iklan dan promosi yang besar akan cepat tercover.
- **Keputusan mengurangi biaya** → Fokus pada *variable cost* yang dapat dihemat.

1.2. Kondisi di Yayasan Prima Unggul dengan Sekolah paket C

Mata Pelajaran Ekonomi yang diperoleh para siswa YPU sebatas pada panduan atau materi wajib yang diberikan dari Kemendrian Pendidikan, Budaya, Riset dan Teknologi. Materi tersebut dirasakan terlalu ringkas untuk memahami lebih jauh manfaat dan praktik dari Ekonomi, Keuangan dan Akuntansi. Kurangnya

pemahaman dapat menyebabkan pemahaman akuntansi dan pajak hanya sebatas pengertian dan hafalan belaka. Selain itu, adanya kegiatan siswa yang dididik mandiri dan berjiwa entrepreneur telah melakukan beberapa usaha secara online dan offline yang termasuk dalam kategori penghasilan, dan karenanya membutuhkan pencatatan. Oleh karenanya, setelah pertemuan dengan ketua Yayasan dan pembimbing yang mengajar ekonomi, disadari perlunya pemahaman yang lebih mendalam mengenai perpajakan dan akuntansi.

Kebutuhan tersebut ditanggapi oleh beberapa dosen tetap FE Untar yang memiliki keahlian dibidangnya dan sudah mendapatkan sertifikasi dosen untuk melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Harapan kami, kegiatan PKM ini dapat memberikan kontribusi positif bagi YPU dan bagi Universitas Tarumanagara untuk menanamkan persepsi baik bagi para siswa dan YPU bahwa tempat belajar ilmu Ekonomi terutama Akuntansi yang terbaik adalah Universitas Tarumanagara.

1.3. Keterkaitan dengan Rencana Induk Pengembangan PKM

Materi ini terkait dengan RIP Tabel.4.7 Tema PKM Unggulan 6 : Pengelolaan Bisnis Berkelanjutan yang efektif dan efisien poin 2.1 Kewirausahaan Berkelanjutan. Mitra PKM kami yaitu Yayasan Prima Unggulan mendidik para siswanya untuk menjadi wirausahawan yang tangguh dan memiliki pengetahuan luas untuk mendukung usaha mereka, sehingga bidang akuntansi sangat tepat untuk mereka pelajari.

BAB II

SOLUSI PERMASALAHAN DAN LUARAN

2.1. Solusi Permasalahan

Berdasarkan temuan awal adanya kegiatan mandiri selain belajar, yaitu berjualan barang dan jasa , termasuk mengadakan pertunjukan drama musical, maka dosen FEB UNTAR berinisiatif untuk membantu para siswa untuk memahami mengenai Akuntansi dan Perpajakan. Secara khusus tentang perhitungan harga pokok produksi dan unit cost untuk produksi makanan yang dibuat mereka. Setelah mereka memahami hal ini, maka dapat diaplikasikan pada kegiatan mereka di Yayasan Prima Unggul

2.2. Target Luaran

Target PKM ini adalah para siswa Panti Asuhan dan pimpinan Panti Asuhan . Mereka adalah pribadi yang bertumbuh dalam berbagai aspek termasuk untuk aspek kesejahteraannya. Dengan memahami bidang Akuntansi, Keuangan dan Perpajakan maka berharap dapat mengelola kegiatan mereka dengan lebih baik.

Luaran kegiatan PKM ini berupa artikel wajib yang telah kami kirim ke acara SERINA 2023 untuk dipresentasikan dan dipublikasikan dan luaran tambahannya berupa modul yang akan didaftarkan HKI nya.

BAB III

METODE PELAKSANAAN

3.1. Tahap Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dimulai dengan survey dan diskusi kebutuhan akan pengetahuan dan wawasan bagi para siswa di YPU. Kegiatan dikemas dalam bentuk webinar dengan platform zoom, yang dilakukan pada :

Hari/Tanggal : Rabu, 25 Oktober 2023

Waktu : Pk.10.00-12.00

Tempat : Yayasan Prima Unggul , Jl.Pulomas Barat I/37 ,
Jakarta Timur

Pembicara : Dra.Djeni Indrajati Widjaja., MSi., Ak, CA

Acara : -Pemaparan Materi
-Diskusi dan Tanya Jawab
-Photo Bersama

3.2. Partisipasi Mitra dalam Kegiatan PKM

Kegiatan ini dilakukan berdasarkan kebutuhan mitra dan sebagai Partisipasi mitra dalam pelaksanaan PKM ini adalah dengan menyiapkan para siswa, jadwal waktu pelaksanaan kegiatan serta tempat dan peralatan yang memadai di lokasi untuk melakukan secara daring lewat aplikasi zoom meeting.

3.3. Kepekaran dan Pembagian Tugas

Universitas Tarumanagara yang memiliki antara lain Fakultas Ekonomi & Bisnis yang terdiri dari Program Studi Akuntansi dan Program Studi Manajemen serta Program Studi Magister Akuntansi dan Pendidikan Profesi Akuntansi, sehingga

sudah selayaknya menyelenggarakan Pengabdian Kepada Masyarakat agar ada transfer pengetahuan yang lebih luas. Tim PKM ini terdiri dari 1 (satu) orang Dosen Tetap dan 2 (dua) orang mahasiswa. Tim terdiri dari :

1. Dra. Djeni Indrajati W, M.Si, Ak, CA

Kepakaran : Akuntansi dan Perpajakan

Bertugas : Menyiapkan proposal dan mengkoordinir kegiatan PKM

2. Vinnetta Ratna Sari (125210029)

Status : Mahasiswa S1 Akuntansi

Bertugas : Membantu koordinasi kegiatan dan mendokumentasikan jalannya acara PKM.

3. Irene Kim Lie (125210034)

Status : Mahasiswa S1 Akuntansi

Bertugas : Membantu koordinasi dan memberi contoh soal)

4. Virginia Patricia (125210042)

Status : Mahasiswa S1 Akuntansi

Bertugas : Membantu koordinasi dan dokumentasi acara PKM

BAB IV

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

4.1 HASIL

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini (PKM) adalah salah satu perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu memberikan manfaat kepada masyarakat dalam hal ini kepada para siswa di Yayasan Prima Unggul di Jakarta Timur. Para siswa menjadi lebih memahami dengan baik materi seputar mata pelajaran ekonomi, khususnya tentang akuntansi biaya. Kegiatan ini merupakan pembinaan hubungan baik antara 2 institusi yang saling membutuhkan dan berjalan berkelanjutan. Bagi kami, tim dosen dan mahasiswa yang menjalankan PKM ini merupakan suatu kesempatan praktik lapangan untuk mempertajam teori, sedangkan bagi Universitas Tarumanagara merupakan bagian dari *link and match* institusi Pendidikan.

Berikut beberapa photo kegiatan terlampir :

PENYULUHAN PERHITUNGAN UNIT COST DAN HARGA JUAL PRODUK BAGI PARA SISWA YAYASAN PRIMA UNGGUL

TIM PENYUSUN:

DRA. DJENI INDRAJATI WIDJAJA, M.SI, Ak, CA
VIRGINIA PATRICIA, IRENE KIM LIE, VINNETTA RATNA SARI

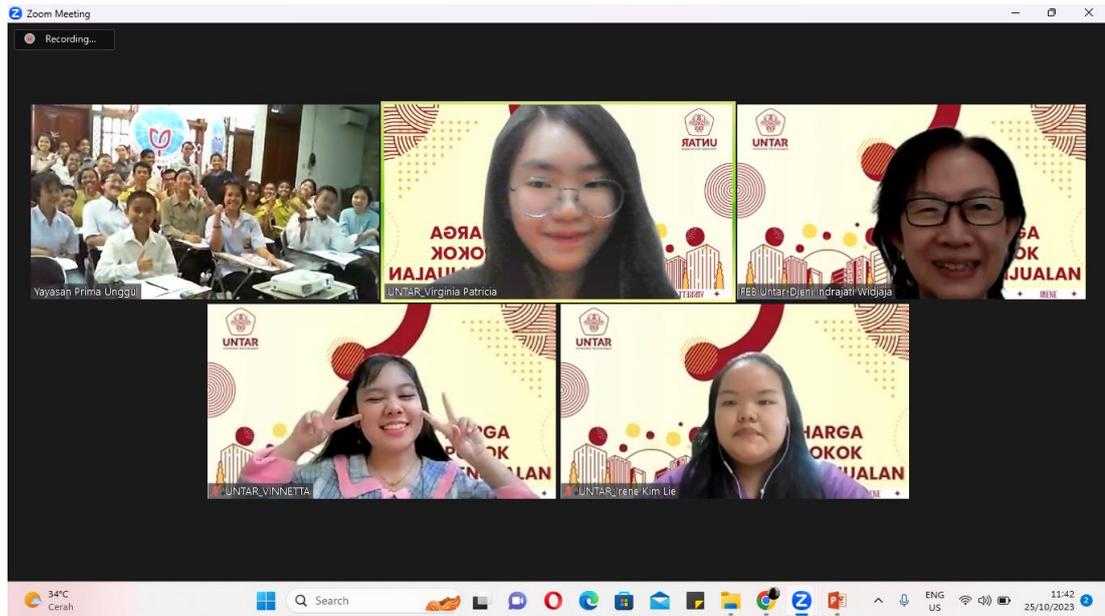
25 Oktober 2023

www.untar.ac.id [f](#) Untar Jakarta [t](#) @UntarJakarta [i](#) @untarjakarta



Rincian materi yang akan dibahas:

1. Pengenalan Biaya Produksi (*DM, DL, FOH*)
2. Sifat / Perilaku Biaya Tetap & Variabel
3. Perhitungan Harga Pokok Produksi & Penjualan dengan *Full Costing & Variable Costing*
4. Penentuan Harga Jual Produk & *Target Costing*
5. Pengambilan Keputusan dengan *Contribution Margin*



4.2 LUARAN YANG DICAPAI

Pelaksanaan zoominar berjalan lancar dan tertib, dimulai dengan sambutan dari kakak pendamping siswa yang turut mendukung siswa untuk aktif bertanya dan menjawab. Dari pelaksanaan yang berlangsung lancar dan akrab kami meyakini bahwa PKM ini berjalan baik dan kami menyusun artikel dari materi yang tersedia sebagai suatu Luaran wajib yang telah dipresentasikan di forum ilmiah SERINA VII 2023 serta Modul yang akan didaftarkan HKI nya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Pelaksanaan PKM berjalan dengan sangat baik. Para peserta yang merupakan siswa setingkat SMP dan SMA sangat antusias mengikuti jalannya kegiatan dengan aktif bertanya dan menjawab pertanyaan. Materi PKM ini menambah wawasan para siswa dalam pengenalan tentang akuntansi biaya khususnya tentang perhitungan unit cost dan harga pokok produksi karena mereka mempunyai beberapa usaha seperti catering dan membuat aneka kue untuk dijual yang mendatangkan penghasilan bagi yayasan tempat mereka bernaung maupun kelak mereka mempunyai usaha pribadi.

5.2. Saran

Sebagai suatu jembatan antara dunia kampus dengan sekitarnya , maka kegiatan selanjutnya dapat diusulkan dengan topik dan materi yang berbeda, yang sesuai bidang keilmuan dosen serta dibutuhkan pihak mitra untuk menambah wawasan para siswanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arfan, Ikhsan Lubis. (2010). *Akuntansi keprilakuan*, edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Djumali, Indro. (2014). Perhitungan harga pokok produksi menggunakan variable costing dalam proses penentuan harga jual pada PT Sari Malalugis, Bitung; *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*,14 (2).
- Hammer, L. H., William, K. C. & Milton, F. U. (1994). *Cost accounting*, (11th ed.). Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing Co.
- Knight, F.H.(1921). *Risk, uncertainty and profit*. New York: Harper.
- Leibenstein, H. (1968, 1979). Entrepreneurship and development. *American Economic Review*. 58. 72-83.

Penrose, E. T. (1963). *The teory of growth of the firm*. New York: John Wiley.

<http://rorapriya.wordpress.com>. (2012). *Target Costing, Theory of Constraints, And Life Cycle Costing*. 31 Maret 2012

www.ciputraentrepreneurship.com. (2014). 4 Variable penting dalam menentukan harga jual produk. 7 April 2014

www.xerma.blogspot.com. Manfaat variable costing bagi manajemen. Maret 2013

LAMPIRAN I

MATERI YANG DISAMPAIKAN

PENYULUHAN PERHITUNGAN UNIT COST DAN HARGA JUAL PRODUK BAGI PARA SISWA YAYASAN PRIMA UNGGUL

TIM PENYUSUN:

**DRA. DJENI INDRAJATI WIDJAJA, M.SI, Ak, CA
VIRGINIA PATRICIA, IRENE KIM LIE, VINNETTA RATNA SARI**

25 Oktober 2023

Latar Belakang

Perlunya Perhitungan *Unit Cost* dan Harga Jual Produk karena:

Banyak pengusaha muda dan calon wirausahawan (*entrepreneur*) yang baru membuka usaha dan tidak lama kemudian gulung tikar, salah satunya penyebabnya adalah karena kurang pemahaman akan penentuan harga jual produk.



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Terakreditasi
BAN-PT

A
Linggi

QS STARS
RATING SYSTEM

ASSISTED
INSTITUTION

CPA
AUSTRALIA

IABEE

ICAEW
CHARTERED
ACCOUNTANTS

UNTAR untuk INDONESIA

Rincian materi yang akan dibahas:

1. Pengenalan Biaya Produksi (*DM, DL, FOH*)
2. Sifat / Perilaku Biaya Tetap & Variabel
3. Perhitungan Harga Pokok Produksi & Penjualan dengan
Full Costing & Variable Costing
4. Penentuan Harga Jual Produk & *Target Costing*
5. Pengambilan Keputusan dengan *Contribution Margin*



Biaya Produksi

Terdiri dari tiga elemen yaitu:

- *Direct Materials (DM)*
- *Direct Labor (DL)*
- *Factory Overhead (FOH)*

Dan dapat dibedakan menjadi *Prime Cost* dan *Conversion Cost*.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Biaya Produksi

Prime Cost terdiri dari:

DM + DL

(pada Perusahaan padat karya)

ATAU

DM + FOH

(dalam usaha padat modal - tidak ada lagi buruh karena sudah robotisasi)
dimana beban penyusutan mesin & peralatan teknologi canggih yang cukup
besar masuk ke komponen *FOH* dan menggantikan *DL*.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Biaya Produksi

Conversion Cost adalah komponen biaya yang dikeluarkan untuk mengubah bahan baku (*DM*) menjadi barang jadi (*Finished Goods*).

Biaya konversi ini terdiri dari:

DL + FOH



UNTAR
Universitas Tarumanagara

Terakreditasi
BAN-PT

A
linggati

QS
STARS
RATING SYSTEM

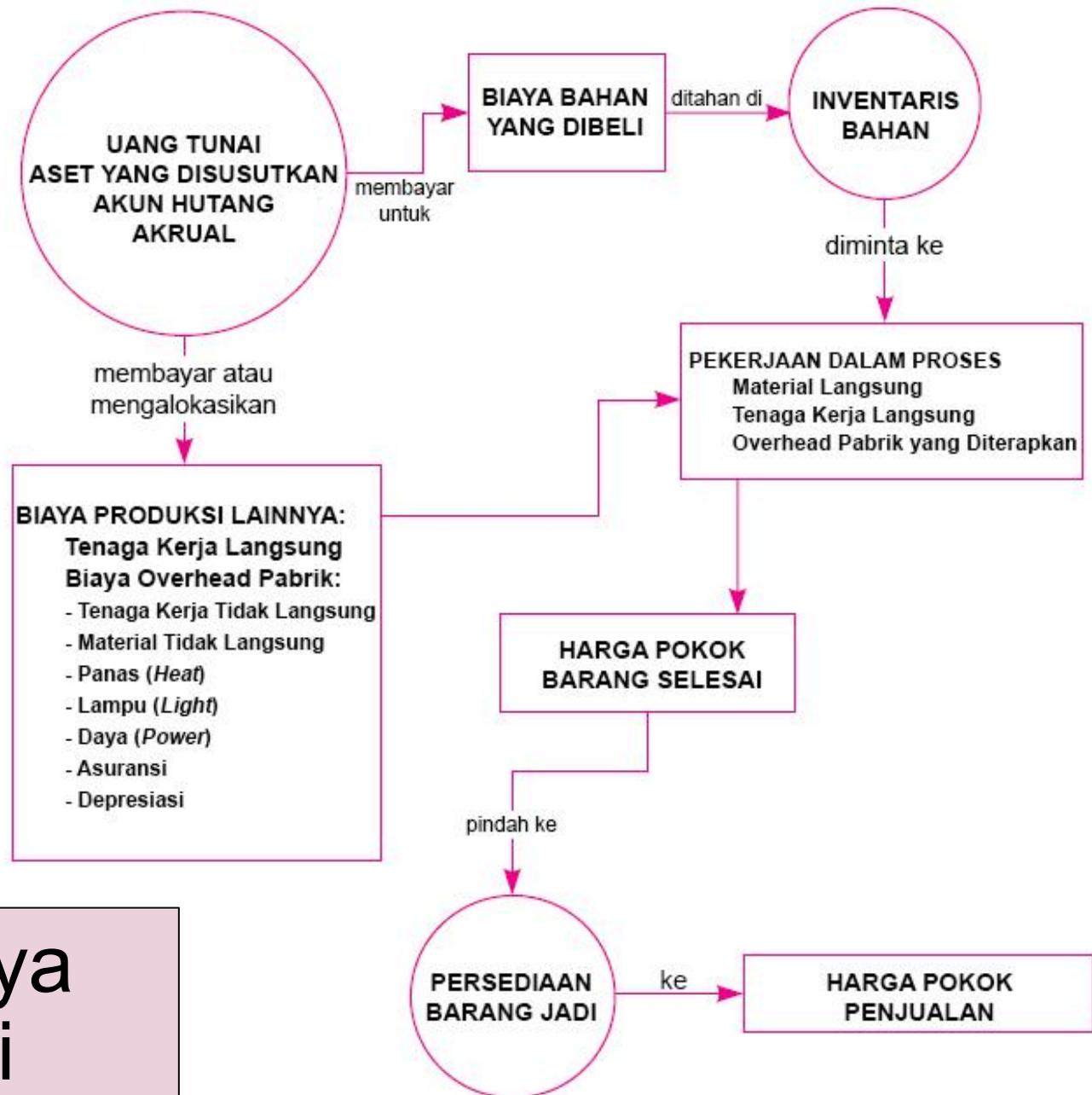
ASSISTANCE
FOR
SMALL
ENTERPRISES

CPA
AUSTRALIA

ICAEW
CHARTERED
ACCOUNTANTS

UNTAR untuk INDONESIA

Aliran Biaya Produksi



Klasifikasi Biaya



1. biaya tetap (*fixed cost*)
2. biaya variable (*variable cost*),
3. biaya semivariabel (*semivariable cost*).



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Definisi: biaya yang tidak berubah totalnya dalam aktivitas bisnis yang turun atau naik.

Biaya ini tetap dalam batas kapasitas normal (*relevant range*). Total biaya tetap tidak berubah namun biaya tetap per unitnya berubah, makin besar *output* yang dihasilkan membuat biaya tetap per unit makin kecil.

Beberapa pengeluaran yang sifatnya tetap terkait dengan kebijakan manajemen, dalam hal ini dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

(1) *discretionary fixed cost (programmed fixed costs)*

(2) *committed fixed cost*



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Kebijakan manajemen terkait biaya tetap (*fixed cost*):

(1) *discretionary fixed cost (programmed fixed costs)* adalah biaya yang ditentukan oleh manajemen yang tidak terkait langsung dengan aktivitas penjualan atau produksi, contoh:

biaya iklan dan biaya sumbangan;

(2) *committed fixed cost* adalah biaya yang harus dikeluarkan dalam jangka panjang, seperti

biaya bunga atas hutang jangka panjang dan sewa jangka panjang.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Biaya Variable

biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan naik / turunnya aktivitas bisnis. Total biaya variable berubah namun biaya variable per unitnya tetap dalam kisaran kapasitas normal (*relevant range*). Dalam kondisi tingkat aktivitas di atas kisaran yang relevan, perlu dihitung kembali tarif biaya variabel atau biaya variabel per unitnya.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Biaya Semivariabile

biaya yang memiliki unsur biaya tetap dan variabel, seperti: biaya listrik (abondemen/biaya langganan bersifat biaya tetap dan pemakaian per kwh bersifat biaya variabel. Dalam melakukan analisis, biaya semivariabel ini harus dipisah komponen *fixed* dan *variable* nya.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Keunggulan *Variable Costing* dan Pendekatan Kontribusi

- a. Data yang akan digunakan untuk melakukan analisis biaya-volume-laba dapat diambil langsung dari laporan laba rugi
 - b. Laba periodik tidak dipengaruhi oleh tingkat sediaan
- c. Jumlah total biaya tetap dinyatakan secara eksplisit dalam laporan laba rugi
- d. Data *variable costing* memudahkan estimasi tingkat profitabilitas produk, konsumen, dan segmen bisnis yang lain
- e. Laba bersih berdasarkan *variable costing* lebih dekat dengan aliran kas bersih dibandingkan dengan laba bersih dengan *absorption costing (full costing)*. Hal ini akan sangat penting untuk perusahaan yang mengalami masalah aliran kas.



Absorption Costing (*Full Costing*)

Pada tingkat tertentu, *absorption costing (full costing)* diterima sebagai metode yang digunakan untuk menyiapkan laporan eksternal yang diwajibkan dan laporan pajak penghasilan. Dengan alasan biaya dan kemungkinan kebingungan untuk membuat *costing system* ganda, kebanyakan perusahaan menggunakan *absorption costing* untuk laporan eksternal dan internal.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual, yaitu :

- Harga Pokok. Yaitu, biaya untuk mendapatkan/membeli barang tersebut. Pengusaha bisa menentukan harga jual dengan melihat harga pokok plus biaya-biaya lain. Setelah itu, hitung keuntungan yang ingin didapat, maka akan keluarlah harga jual.
- Pasar Produk. Harga jual bisa dilihat dari ketersediaan produk/usaha sejenis di pasar. Jika produk/jasa sulit didapat sementara permintaan tinggi, pengusaha bisa mematok harga tinggi. Namun jika sebaliknya, maka pengusaha sebaiknya menetapkan harga rendah.
- Harga Pesaing. Sebaiknya memang harga jual produk/jasa harus hampir sama dengan harga pesaing. Pengusaha boleh menetapkan harga sedikit lebih tinggi, jika lokasi lebih strategis, tempat lebih mewah nyaman, pelayanan lebih cepat, atau pelanggan tetap sudah lebih banyak.
- Jika tidak memiliki keunggulan-keunggulan seperti tercantum di atas, maka harga jual produk/jasa sebaiknya sedikit lebih rendah dari pesaing. Rendah bukan berarti Anda harus memangkas keuntungan besar-besaran. Margin keuntungan yang wajar berkisar antara 10-20%.



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

TARGET COSTING

penentuan biaya yang diharapkan untuk suatu produk berdasarkan harga yang kompetitif, sehingga produk tersebut akan dapat memperoleh laba yang diharapkan. *Target Costing* harus sering mengadopsi ukuran-ukuran penurunan biaya yang ketat atau merancang ulang produk atau proses produksi agar dapat memenuhi harga yang ditentukan pasar tetapi tetap dapatkan laba.

Harga Kompetitif → Laba yang diinginkan → Biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk →

Membuat suatu produk → *Target Costing*



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

TARGET COSTING

FORMULA :

Target Biaya = Harga Kompetitif – Laba yang Diharapkan



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

BIAYA DIFERENSIAL (BIAYA VARIABEL) SERTA MARGIN CONTRIBUTION

Untuk mempengaruhi perilaku manajer dan mengarahkan pada pengambilan keputusan yang baik. di bawah ini beberapa keputusan dan hal yang perlu diperhatikan :

- a. Keputusan Bauran Produk : pilih paket bauran produk yang kontribusi Marginnya terbesar, tapi hati-hati jika ada barang complementernya.
- b. Penentuan Harga Produk Baru : Harga jual produk baru paling tidak sama dengan Variable Costnya. Kalau sudah laku baru tentukan harga jual dengan *Full Cost + mark up*
- c. Penetrasi Pasar : Harga Jual = Variable Cost
- d. Penghapusan Produk : Jika *Contribution Margin*-nya masih positif maka tidak perlu dihentikan produksinya, walaupun tidak dapat menutup *Fixed Cost*.
- e. Pesanan Khusus : Asalkan spesifikasi dapat dipenuhi dan ada *idle Capacity*, maka harga jual sedikit di atas *Variable Cost* sudah oke.
- f. Kampanye iklan dan promosi : jika *Contribution Margin* besar maka biaya iklan dan promosi yang besar akan cepat tercover.
- g. Keputusan mengurangi biaya : Fokus pada variable cost yang dapat dihemat.



Cara Menghitung Biaya Produksi

Formula :

Biaya Produksi = Biaya Material Langsung + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung + Biaya Overhead Pabrik

Soal :

Verio memiliki usaha catering makanan sehat harian. Setiap hari Verio bisa menjual 25 paket makanan sehat. Rincian biaya produk untuk membuat 25 paket catering makanan sehat tersebut adalah:

- Bahan baku (nasi, bahan lauk, dan kemasan) sebesar Rp 2.000.000
- 3 orang karyawan untuk memasak dibayar harian Rp 50.000/hari per orang
- 1 orang driver untuk mengantar makanan dibayar harian Rp 30.000/hari
- Biaya sewa toko dan ongkos untuk kirim makanan ke pelanggan sebesar, estimasi harian Rp 200.000.

Maka total biaya produksinya adalah:

Rp 2.000.000 + Rp 150.000 (upah langsung 3x Rp 50.000) + Rp 30.000 + Rp 200.000

Didapatkan total biaya produksi sebesar **Rp 2.380.000**

Setelah itu, kita bisa menghitung biaya produksi untuk setiap paket makanan yang dijual dengan cara berikut:

Rp 2.380.000/25 paket = Rp 95.200



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

Thank You!



UNTAR
Universitas Tarumanagara



UNTAR untuk INDONESIA

LAMPIRAN 2
PHOTO KEGIATAN



PENYULUHAN PERHITUNGAN UNIT COST DAN HARGA JUAL PRODUK BAGI PARA SISWA YAYASAN PRIMA UNGGUL

TIM PENYUSUN:

DRA. DJENI INDRAJATI WIDJAJA, M.SI, Ak, CA
VIRGINIA PATRICIA, IRENE KIM LIE, VINNETTA RATNA SARI

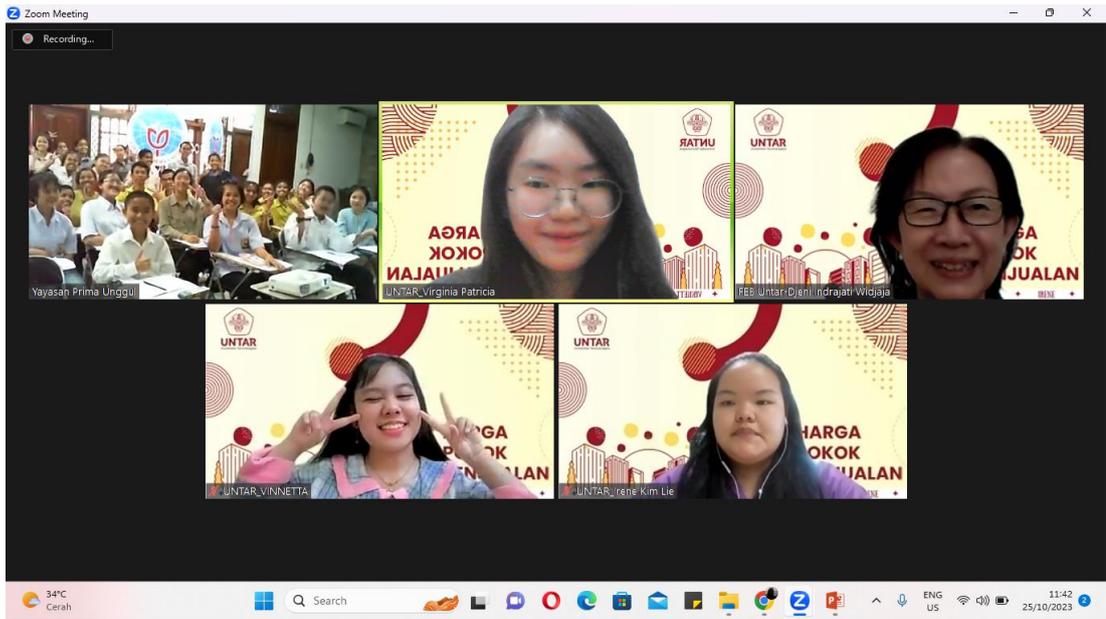
25 Oktober 2023

www.untar.ac.id [f](#) Untar Jakarta [t](#) @UntarJakarta [i](#) @untarjakarta

Rincian materi yang akan dibahas:

1. Pengenalan Biaya Produksi (*DM, DL, FOH*)
2. Sifat / Perilaku Biaya Tetap & Variabel
3. Perhitungan Harga Pokok Produksi & Penjualan dengan *Full Costing & Variable Costing*
4. Penentuan Harga Jual Produk & *Target Costing*
5. Pengambilan Keputusan dengan *Contribution Margin*





LAMPIRAN III
LUARAN WAJIB

LAMPIRAN IV
LUARAN TAMBAHAN

