

**PERJANJIAN PELAKSANAAN  
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT SKEMA REGULER  
PERIODE I TAHUN ANGGARAN 2023  
NOMOR: 0136-Int-KLPPM/UNTAR/III/2023**

Pada hari ini Kamis tanggal 30 bulan Maret 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 : Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA  
NIDN/NIDK : 0326077301  
Jabatan : Dosen Tetap  
Bertindak untuk diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian:
  - a. Nama dan NIM : Abel Abdallah Agusyah [125190299]
  - b. Nama dan NIM : Marcello [115220043]selanjutnya disebut **Pihak Kedua**

**Pihak Pertama** dan **Pihak Kedua** sepakat mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat Skema Reguler Periode I Tahun 2023 Nomor : 0136-Int-KLPPM/UNTAR/III/2023 sebagai berikut:

**Pasal 1**

- (1). **Pihak Pertama** menugaskan **Pihak Kedua** untuk melaksanakan Pengabdian "**Penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk**"
- (2). Besaran biaya yang diberikan kepada **Pihak Kedua** sebesar Rp 8.500.000,- (delapan juta lima ratus ribu 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**



Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA

**RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

<b>Rencana Penggunaan Biaya</b>	<b>Jumlah</b>
Pelaksanaan Kegiatan	Rp 8.500.000,-

**REKAPITULASI RENCANA PENGGUNAAN BIAYA  
(Rp)**

<b>NO</b>	<b>POS ANGGARAN</b>	<b>TAHAP I (50 %)</b>	<b>TAHAP II (50 %)</b>	<b>JUMLAH</b>
1	Pelaksanaan Kegiatan	Rp 4.250.000,-	Rp 4.250.000,-	Rp 8.500.000,-
	<b>Jumlah</b>	Rp 4.250.000,-	Rp 4.250.000,-	Rp 8.500.000,-

Jakarta, 31 Maret 2023  
Pelaksana PKM



Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA

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



**PENYUSUNAN HARGA POKOK PENJUALAN SEBAGAI PENENTUAN HARGA  
JUAL PRODUK**

Disusun oleh:

**Ketua Tim**

Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA (10198012)

**Nama Mahasiswa:**

Abel Abdallah Agusyah (125190299)

Marcello (115220043)

**PRODI S1 AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS TARUMANAGARA  
JAKARTA**

2023

**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR PKM**  
**Periode I / Tahnn 2023**

1. Judul PKM : Penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk
2. Nama Mitra PKM : PT SUMBER ARTOMORO SENTOSA
3. Dosen Pelaksana
- A. Nama dan Gelar : Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA
- B. NIDN/NIK : 0326077301 / 10198012
- C. Jabatan/Gol. : Lektor Kepala
- D. Program Studi : S1Akuntansi
- E. Fakultas : Ekonomi
- F. Bidang Keahlian : Pengantar Akuntansi, Akt. Manajemen
- G. Nomor HP/Tlp : 0818162222
4. Mahasiswa yang Terlibat
- A. Jumlah Anggota : 2 orang  
(Mahasiswa)
- B. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Abel Abdallah Agusyah (125190299)
- C. Nama & NIM Mahasiswa 2 : Marcello (115220043)
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
- a. Wilayah Mitra : Jl. Tampak Siring Siok *KJGJ25*, Ruko Daan Mogot Baru.
- b. Kabupaten/Kota : Jakarta Barat 11840
- c. Provinsi : DKI Jakarta
6. Metode Pelaksanaan : Luring dan Daring
7. Luaran yang dihasilkan
- a. Luaran Wajib : Jurnal Serina Abdimas
- b. Luaran tambahan : Artikel Pintar
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari-Juni 2023
9. Biaya yang disetujui LPPM : Rp. 8.500.000

Menyetujui,  
Ketua LPPM



Ir. Jap Tji Beng, MMSI, M.Psi., Ph.D.,  
P.E., M.ASCE  
NIDN/NIK : 0323085501 / 10381047

Jakarta, 20 Juni 2023  
Ketua Pelaksana

Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA  
NIDN/NIK: 0326077301 / 10198012

## **RINGKASAN**

Penentuan perhitungan harga pokok penjualan memegang peranan penting bagi kelangsungan hidup bagi UMKM, mengingat tingkat persaingan usaha yang selalu meningkat, karena semua beban yang dikeluarkan oleh produsen saat terjadi pertukaran barang atau jasa merupakan gambaran dari Harga Pokok Penjualan. Pemilik UMKM mengalami kesulitan dalam penentuan harga jual produk terutama saat pengajuan tender ke calon pelanggan. Pemilik khawatir salah dalam penentuan harga jual sehingga mengalami kerugian. Metode yang digunakan melalui pelatihan dan implementasi perhitungan harga pokok sederhana sesuai dengan literatur dan Analisa hasil transaksi perusahaan. Hasil dari PKM dimana pemilik dalam memberikan harga jual atau harga tender berdasarkan perhitungan harga pokok penjualan, perusahaan mulai melakukan pengendalian dari awal proses, dimulai dari pemesanan bahan baku, pengeluaran bahan baku untuk proses produksi untuk menghasilkan barang jadi. Perhitungan melalui akuntansi biaya, pemakaian material, tenaga kerja dan biaya-biaya dalam proses produksi sehingga dapat diambil keputusan untuk memberikan harga jual yang menguntungkan bagi perusahaan. Kegiatan pelatihan, pembinaan dan implementasi penyusunan perhitungan harga pokok penjualan dalam PKM ini dirasakan sangat membantu dan memberikan manfaat dalam penentuan harga jual, penetapan margin, penetapan pendapatan dan pengendalian operasional perusahaan. Sistem pengambilan keputusan dijalankan dengan metode berdasarkan perhitungan harga jual produk. sehingga pemilik secara terukur dan handal dapat memantau dan mengendalikan kegiatan perusahaan berdasarkan perhitungan dan kalkulasi yang tepat dan pasti.

**Kata kunci:** Harga Pokok Penjualan, Penentuan Harga Jual, UMKM

## **PRAKATA**

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkah dan rahmatnya akhirnya penelitian/pengabdian kepada masyarakat ini dapat kami selesaikan tepat pada waktunya. Kami menyadari dapat terselesaikannya penelitian ini berkat bantuan dari berbagai pihak mulai dari saat persiapan, proses maupun penyelesaian penelitian ini. Untuk itu dalam kesempatan ini ijin kami menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat beserta staff, Rektor, Dekan dan para manajer, Kepala Program Studi Akuntansi dan manajemen, dan seluruh karyawan PT Sumber Artomoro Sentosa yang sudah bersedia meluangkan waktu untuk melakukan evaluasi perhitungan harga pokok dan dilakukannya penyuluhan.

Kami menyadari bahwa penelitian ini masih belum sempurna namun diharapkan dapat berguna bagi pengembangan ilmu. Kami juga berharap penelitian ini dapat bermanfaat bagi penelitian selanjutnya.

Jakarta, 20 Juni 2023

Penyuluh

## DAFTAR ISI

Halaman Sampul .....	i
Halaman Pengesahan .....	ii
Ringkasan .....	iii
Prakata .....	iv
Daftar Isi .....	v
BAB I Pendahuluan .....	7
BAB II Solusi Permasalahan dan Luaran .....	12
BAB III Metode Pelaksanaan .....	13
BAB IV Hasil dan Luaran yang Dicapai .....	16
BAB V Kesimpulan dan Saran .....	20
Daftar Pustaka .....	21

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

- **Analisis Situasi**

### **A. Konsep Dasar Harga Pokok Penjualan**

Untuk perusahaan industri, perhitungan dan penyusunan harga pokok penjualan merupakan hal yang sangat penting. Mengapa menjadi hal yang sangat penting? Karena berdasarkan harga pokok penjualan tersebut, suatu perusahaan menentukan harga jual produk, margin penjualan yang diharapkan, target keuntungan dan efisiensi di internal perusahaan. Menurut Prinsip Akuntansi Indonesia bahwa harga pokok penjualan merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa baik secara langsung maupun tidak langsung, akhirnya hasil barang dapat dijual. Berikut beberapa pengertian menurut beberapa ahli:

1. Mulyadi, 2014 Harga Pokok Penjualan dimana jumlah beban atau pengorbanan yang dikeluarkan oleh pabrikasi saat terjadi pertukaran barang dan jasa.
2. Lestari dan Permana, 2018:28 Perbandingan antara penjualan dengan pengorbanan pembuatan barang jadi atau biasa disebut dengan harga pokok penjualan merupakan pos atau elemen yang ada dalam perhitungan laba rugi perusahaan.
3. Soemarso, 2009:234 perhitungan harga pokok penjualan didapatkan melalui perhitungan harga pokok penjualan dengan Teknik perhitungan persediaan barang dagangan pada awal periode, ditambahkan dengan pembelian bersih selama periode yang sama, dikurangi dengan persediaan pada akhir periode.
4. J.Sudarsono, 2009:172 kalkulasi pengorbanan dalam menghasilkan barang jadi merupakan harga pokok dari barang tersebut.
5. Hery, 2016:21 harga jual dari barang dagang disebut sebagai pendapatan atau penjualan, sedangkan beban yang dikeluarkan dalam menghasilkan suatu barang dagang dinamakan harga pokok penjualan.
6. Wiratna (2016:97) semua pengorbanan yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang merupakan harga modal dari barang yang dijual.

Untuk menghasilkan perhitungan harga pokok penjualan, maka sangat diperlukan pengorbanan atau beban-beban apa saja yang membentuk dari harga

pokok tersebut. Setiap bagian akan menambah besar harga pokok produk yang diproses di pabrikasi, dimana semakin banyak atau rumit bahan yang dipergunakan maka akan semakin tinggi harganya. Perhitungan harga pokok penjualan sangat penting dalam aktivitas perusahaan, karena berhubungan langsung terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Tidak mudah dalam menghitung harga pokok suatu barang, tetapi harus ditetapkan oleh perusahaan. Produsen harus memahami, seberapa besar beban-beban yang dikeluarkan pada saat menetapkan harga jual dari suatu produk, saat ada tender atau proyek, menetapkan target penjualan atau pendapatan, keuntungan yang diharapkan sehingga dapat diketahui secara pasti bahwa perusahaan menghasilkan laba atau mengalami kerugian.

Selama ini, kita mengenal adanya perusahaan industry, perusahaan dagang dan perusahaan jasa. Jika dikaitkan dengan perhitungan harga pokok maka terdapat harga pokok persediaan, harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Jadi dari ketiga jenis usaha dan ketiga jenis harga pokok merupakan bagian yang tidak terpisahkan dan saling terkait jadi kita memastikan dahulu, harga pokok mana yang dimaksud. Masalah ini timbul karena adanya perbedaan kebutuhan dari masing-masing tingkatan manajemen seperti harga pokok persediaan dibutuhkan oleh manajer pembelian, harga pokok produksi dibutuhkan oleh Manajer produksi dan harga pokok penjualan dibutuhkan oleh manajemen tingkat atas.

Bagian-bagian yang ada dalam suatu perhitungan harga pokok penjualan, seperti persediaan awal, pembelian bersih sehingga didapatkan persediaan yang siap atau tersedia untuk dijual sehingga transaksi penjualan bisa berjalan secara optimal. Setiap bagian harus menerapkan aktivitas yang efisien dan efektif supaya kelangsungan hidup perusahaan dapat terjaga dengan baik. Informasi yang akurat dan penetapan harga pokok penjualan yang tepat agar perusahaan mendapatkan keuntungan dan modal yang ditanamkan dapat berkembang dengan optimal.

### **Tujuan Harga Pokok Penjualan**

Tujuan harga pokok penjualan yaitu : sebagai tolak ukur untuk menentukan harga jual dan untuk mengetahui laba yang diinginkan perusahaan”. Dengan demikian, apabila diketahui harga pokok penjualan suatu barang yang diproduksi, maka penentuan harga pokok penjualan dapat pula ditentukan, Wiratna (2016:97). Prof.

Dr. H. J. Van Der Schroeff dalam J. Sudarsono (2009:174), “berpendapat bahwa harga pokok penjualan mempunyai manfaat dan tujuan sebagai berikut: 1. Dasar untuk menetapkan harga di pasar penjualan, 2. Menetapkan pendapatan yang di peroleh pada penjualan”. Matz Curry dan Frank, dalam J. Sudarsono (2009:174), 1. Menetapkan biaya menurut barang yang di produksi berdasarkan prosesnya, yaitu pesanan, satuan atau bagian. 2. Mengontrol pengeluaran yang berhubungan dengan proses produksi, distribusi atau administrasi perusahaan. 3. Memberi dasar dalam penaksiran biaya suatu barang hasil produksi dan menetapkan harga jual yang menguntungkan. 4. Memberi kemungkinan pada manajemen agar mendasarkan kebijakan operasinya pada keterangan yang di berikan oleh bagian biaya”. Ais (2013:123), “adalah : 1. Untuk menentukan calon laba yang diinginkan. 2. Dengan calon laba yang diinginkan tersebut sebagai dasar untuk menentukan harga jual barang dagang”.

### **Jenis Harga Pokok**

Bila berbicara mengenai harga pokok, maka ditemukan tiga macam harga pokok menurut Soemarso (2009) ada tiga komponen yang saling terkait yaitu :

1. Harga pokok persediaan adalah harga beli dari persediaan barang diawal periode ditambah pembelian bersih selama periode yang bersangkutan.
2. Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah dengan persediaan dalam proses awal dilurangi dengan persediaan dalam proses akhir.
3. Harga beli (perolehan) dari barang yang dijual.

Adapun susunan harga pokok penjualan yang lengkap seperti gambar dibawah ini

Gambar 1.1  
Perhitungan Harga Pokok Penjualan

#### **Harga Pokok Penjualan**

Persediaan awal barang dagang		Rp xxx
Pembelian	Rp xxx	
Beban angkut pembelian	<u>Rp xxx</u>	
	Rp xxx	
Retur pembelian	Rp xxx	
Potongan pembelian	<u>Rp xxx</u>	
		<u>(Rp xxx)</u>

Jumlah pembelian bersih	Rp xxx
Barang tersedia untuk dijual	Rp xxx
Persediaan akhir barang dagang	(Rp xxx)
<b>Harga pokok penjualan</b>	<b>Rp xxx</b>

- **Permasalahan Mitra**

PT Sumber Artomoro Sentosa adalah perusahaan industri yang baru berdiri pada akhir tahun 2021, dimana produk yang dijual adalah peredam atau penahan panas dengan temperatur tinggi (*Refractory And Heat Insulation*). Perusahaan-perusahaan yang membutuhkan panas yang tinggi atau temperatur tinggi dalam memproduksi produknya merupakan pangsa pasar yang dituju. PT Sumber Artomoro Sentosa dimiliki oleh keluarga Ibu Irawati yang merupakan perusahaan UMKM yang berlokasi Jl. Tampak Siring Blok KJG/25, Ruko Daan Mogot Baru, Jakarta 11840, Indonesia.

Saya mengadakan pertemuan dengan manajemen PT Sumber Artomoro Sentosa dan melakukan survey lapangan di kantor. Perusahaan sudah ada pembukuan untuk transaksi-transaksi aktivitas perusahaan tetapi dalam penentuan harga pokok penjualan, pihak manajemen mengalami kesulitan. Pada saat ada kontrak kerja dengan pelanggan, berapa harga jual yang harus ditentukan menjadi masalah. Manajemen khawatir salah dalam penentuan harga jual, sehingga bisa mengalami kerugian atau mendapatkan margin yang kecil. Belum adanya alat baku untuk melakukan perhitungan harga pokok penjualan mengakibatkan timbulnya masalah-masalah seperti penentuan harga jual, margin yang diharapkan dari setiap proyek yang dikerjakan dan penilaian atau efisien dari elemen-elemen dalam penentuan harga pokok penjualan.

Berdasarkan survey dan informasi diatas, kami mengambil kesimpulan bahwa PT Sumber Artomoro Sentosa membutuhkan penyuluhan dan pelatihan dalam penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk. Dengan adanya pedoman baku dalam penentuan harga pokok penjualan maka akan ada kepastian penentuan harga jual, meningkatkan margin, meningkatkan efisiensi, dan secara langsung akan meningkatkan daya saing dan peluang untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Kondisi dan hasil pertemuan dengan pihak perusahaan, saya dosen FE Untar mengambil kesimpulan perlu adanya kegiatan penyuluhan dan

pembinaan penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk.

## **BAB II**

### **TARGET DAN LUARAN**

Sasaran dari aktivitas penyuluhan, pelatihan, pendampingan bagi UMKM ini, dapat dijadikan model kerja bagi UMKM lainnya khususnya penyusunan Harga Pokok Penjualan sebagai alat dalam menentukan harga jual produk

Target dari aktivitas penyuluhan bagi Fakultas Ekonomi yaitu untuk dapat dijadikan modul bagi pengajaran atau referensi tambahan bagi mata kuliah “ Dasar-Dasar Akuntansi, Akuntansi Biaya dan Akuntansi Manajemen khususnya penyusunan Harga Pokok Penjualan sebagai alat dalam menentukan harga jual produk (*Focus On Small Enterprise*)

Sedangkan untuk Mahasiswa diharapkan dapat menjelaskan dan menentukan elemen-elemen dalam penyusunan harga pokok penjualan sederhana sebagai salah satu alat penentuan harga jual produk.

Dengan adanya penyuluhan dan pembinaan penyusunan Harga Pokok Penjualan sebagai alat dalam menentukan harga jual produk diharapkan muncul sinergi yang lebih nyata antara dunia pendidikan dan dunia bisnis sehingga kedua belah pihak mendapatkan manfaat untuk kemajuan bersama.

### **BAB III**

#### **METODE PELAKSANAAN**

Perhitungan Harga Pokok Penjualan atau HPP pada suatu perusahaan manufaktur jauh lebih sulit daripada pada perusahaan dagang. Hal tersebut terjadi karena pada perusahaan dagang kita hanya akan membeli kemudian menjual barang yang sama. Sehingga biaya yang akan timbul dari barang yang kita beli tidak banyak. Biasanya hanya akan ada ongkos angkut saja. Namun jika pada perusahaan manufaktur, karena akan terjadi perubahan barang dari bahan baku kemudian diproses menjadi barang jadi, maka akan menimbulkan biaya tambahan lain seperti biaya produksi dan lainnya. Oleh karena itu, untuk menghitung HPP perusahaan manufaktur, maka digunakan rumus di bawah ini:  $\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)} = \text{Harga Pokok Produksi} + \text{Persediaan Awal Barang Jadi} - \text{Persediaan Akhir Barang Jadi}$ .

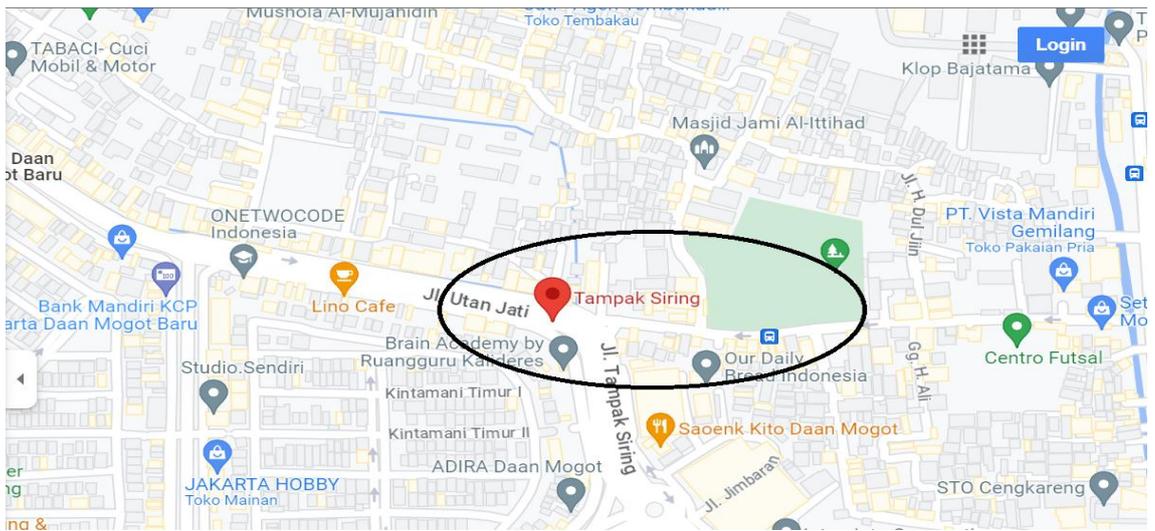
Penyusunan harga pokok penjualan dalam menentukan harga jual, mutlak sangat diperlukan karena PT Sumber Artomoro Sentosa seringkali ikut tender dalam mendapatkan order penjualan. Untuk memenangkan tender, harga pokok penjualan dipakai oleh bagian penjualan dalam menentukan berapa margin yang bisa didapatkan dan harga jual berapa yang harus ditawarkan. Sebagai dosen Universitas Tarumanagara, saya memberikan penyuluhan, pelatihan dan penyusunan harga pokok penjualan sesuai dengan standar penyusunan laporan keuangan. Untuk mendukung implementasi ini, akan dibuatkan pedoman dasar dan sederhana dalam penyusunan harga pokok penjualan berdasarkan literatur maupun contoh bagaimana untuk membuat, menganalisa sampai dengan pengambilan keputusan dalam penentuan harga jual dan pengendalian operasional perusahaan.

Pedoman pokok dimulai dengan konsep dasar dari pemakaian material, biaya tenaga kerja yang dibutuhkan dan biaya-biaya apa saja yang masuk dalam perhitungan harga pokok produksi atau penjualan. Staff perusahaan mempersiapkan dan mengumpulkan data-data yang diperlukan dan kegiatan dijalankan melalui berbagai media yaitu datang ke PT Sumber Artomoro Sentosa, telpon, WA, via zoom baik dengan pemilik Ibu Irawati Subrata dan staff nya. Pada waktu yang ditentukan, saya dan pemilik UMKM mengadakan pertemuan lanjutan berkaitan pelaksanaan

PKM dan membuat persiapan untuk melaksanakan penyusunan laporan keuangan. Penentuan ruang lingkup dan bagian yang terlibat yang akan diterapkan dalam penyusunan materi pelatihan. Melakukan diskusi dengan pemilik dan staff dan menetapkan jumlah orang yang akan terlibat dan penggandaan materi pelatihan yang harus disiapkan. Kegiatan diputuskan pada pertengahan Maret 2023 s/d akhir Maret 2023 di kantor PT Sumber Artomoro Sentosa Jl. Tampak Siring Siok *KJGJ25*, Ruko Daan Mogot Baru, Jakarta Barat 11840 DKI Jakarta.

Kegiatan PKM diikuti oleh 2 staff dari PT Sumber Artomoro Sentosa dan pemilik Ibu Irawati di lokasi Jl. Tampak Siring Blok *KJG/25*, Ruko Daan Mogot Baru, Jakarta 11840 (Luring) dan via zoom, telp maupun wa. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat, merupakan salah satu sarana bagi dosen untuk membantu pemilik UMKM meningkatkan kinerja perusahaan. Apalagi PT Sumber Artomoro Sentosa baru berdiri di akhir tahun 2021, melalui kegiatan ini diharapkan memberikan manfaat bagi pemilik UMKM dalam mengurangi tingkat kesalahan dalam pengambilan keputusan, membuat manajemen dan staff dapat bekerja dengan lebih pasti, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Melalui pelatihan, pembinaan dan implementasi bagaimana cara menghitung harga pokok penjualan ini, dapat memberikan manfaat bagi pemilik UMKM dalam menentukan harga jual produk, sehingga dalam proses tender yang seringkali dilakukan oleh perusahaan dapat diputuskan harga yang tepat dan benar. Selain itu para staff dapat bekerja dengan lebih baik dengan mencatat semua biaya-biaya yang diperlukan mulai dari material, tenaga kerja dan biaya operasional secara lengkap dan benar.

Berikut bukti pelaksanaan PKM yang saya lakukan :



## **BAB IV**

### **HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

Untuk dapat meninjau lebih terinci tentang harga pokok, perlu diketahui elemen-elemen yang membentuk harga pokok. Setiap elemen merupakan salah satu faktor yang menambah tingginya harga pokok setiap produk yang dihasilkan suatu proses produksi. Sekalipun penetapan harga pokok cukup sulit, namun PT SAS harus tetap menentukan berapa besar pengorbanan yang dilakukan pada saat penjualan barangnya atau menerima suatu proyek. Hal ini berguna untuk dasar penetapan harga penawaran di pasar atau harga tender, maupun untuk menetapkan pendapatan yang diperoleh dari penjualan. Dengan demikian dapat diketahui apakah penjualan menghasilkan laba atau tidak. Bila berbicara mengenai harga pokok, maka ada tiga macam harga pokok yaitu harga pokok persediaan, harga pokok produksi, dan harga pokok penjualan. Permasalahan ini timbul karena perbedaan kebutuhan masing-masing tingkat manajemen. Manajer bagian pembelian (purchase manager) lebih fokus pada harga pokok persediaan, manajer produksi (production manager) atau manajer operasional (operational manager) lebih fokus pada harga pokok produksi. Manajemen tingkat puncak tentunya akan lebih cenderung fokus pada harga pokok penjualan. Harga pokok barang yang telah laku di jual biasa disebut dengan harga pokok penjualan. Dalam harga pokok penjualan kita dapat melihat informasi-informasi tentang persediaan yang kita miliki sebelumnya, pembelian bersih dan persediaan yang tersedia untuk dijual. Perusahaan yang telah berdiri tentunya ingin berkembang dan terus menjaga kelangsungan hidupnya, untuk itu pihak perlu membuat kebijakan yang mengacu pada terciptanya efisiensi dan efektivitas kerja.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan melalui penyuluhan, pelatihan dan penyusunan harga pokok penjualan. Dalam menentukan harga jual produk di PT Sumber Artomoro Sentosa (PT SAS) dapat dikerjakan dengan baik karena staff dengan sungguh-sungguh mau mengerjakan dan mengikuti petunjuk yang diberikan. Dimulai dari penyusunan pencatatan semua material-material busa peredam panas dari berbagai kapasitas temperatur panas, berbagai ukuran dan bahan pembantu, yang biasa dipakai untuk menyelesaikan produk yang ada di gudang maupun barang yang baru di beli saat proyek dijalankan seperti

cerobong panas, batu dsb. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan dan biaya-biaya yang biasa dikeluarkan dalam penyelesaian proyek. Setelah semuanya lengkap, maka dilakukan pelatihan sederhana untuk staff dan manajemen dalam menghitung harga pokok penjualan seperti dibawah ini :

PT Sumber Artomoro Sentosa  
COGM and COGS Statement  
For Maret 2023

Direct materials beginning		XX
Purchase	XX	
-/- Purchase return and allowances	(XX)	
Purchase discount	(XX)	
Net purchase	<u>XX</u>	
+/+ Freight in	<u>XX</u>	
Cost of materials purchased		<u>XX</u>
Direct materials available for used		XX
-/- Direct materials, ending		(XX)
Direct materials used		XX
+/+ Direct labor		XX
Factory Overhead (FOH):		
• Indirect materials used	XX	
• Indirect labor	XX	
• Other FOH	<u>XX</u>	
Total FOH		<u>XX</u>
Total Manufacturing Cost		XX
+/+ Work in process, beginning		XX
-/- Work in process, ending		(XX)
Cost of Goods Manufactured		XX
+/+ Finished goods, beginning		XX
Finished goods available for sale		XX
-/- Finished goods, ending		(XX)
Cost of Goods Sold		XX

Berdasarkan konsep dasar perhitungan harga pokok penjualan diatas maka diimplementasikan perhitungan diatas pada bulan maret dan April 2023. Setelah selesai dan menghasilkan laporan perhitungan harga pokok penjualan diatas, kemudian dilakukan diskusi dengan pemilik, dilakukan perbaikan jika ditemukan hal-hal yang tidak sesuai dan mulai dilakukan Analisa oleh pemilik UMKM. Pemilik UMKM melalui Analisa dalam menentukan perhitungan harga pokok penjualan maka didapatkan gambaran lebih jelas berkaitan dengan keadaan perusahaan dan prosedur dalam menentukan harga jual. Hasil penerapan dan implementasi perhitungan harga pokok penjualan memberikan manfaat bagi perusahaan yaitu :

1. Perusahaan selama ini dalam menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan secara global, sehingga perusahaan dalam menetapkan margin seringkali tidak tercapai bahkan terkadang mengalami kerugian.
2. Sebelum perusahaan menetapkan harga jual maka perusahaan melakukan perhitungan harga pokok penjualan berdasarkan pelatihan yang sudah didapatkan sehingga bagian penjualan secara pasti dapat menentukan harga jual dan berapa besar margin yang akan diambil oleh perusahaan.
3. Harga pokok penjualan mempunyai manfaat dan tujuan sebagai berikut, Dasar untuk menetapkan harga jual di pasar dan perusahaan menetapkan pendapatan yang di peroleh pada penjualan.
4. Perusahaan mulai melakukan pemilahan biaya
  - a. Menetapkan biaya menurut barang yang di produksi berdasarkan prosesnya, yaitu pesanan, satuan atau bagian.
  - b. Mengontrol pengeluaran yang berhubungan dengan proses produksi, distribusi atau administrasi perusahaan.
  - c. Memberi dasar dalam penaksiran biaya suatu barang hasil produksi dan menetapkan harga jual yang menguntungkan.
  - d. Memberi kemungkinan pada manajemen agar mendasarkan kebijakan operasinya pada keterangan yang di berikan oleh bagian biaya”.
5. Harga pokok penjualan merupakan salah satu unsur atau elemen dari laporan laba rugi suatu perusahaan dagang. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba rugi, maka harus dilakukan perhitungan harga pokok penjualan yang terjadi dalam periode berjalan. Ketepatan perhitungan harga pokok penjualan mempengaruhi keakuratan laba yang diraih perusahaan atau rugi yang ditanggung perusahaan.
6. Dengan menerapkan perhitungan harga pokok penjualan, pemilik perusahaan dapat mengontrol semua aktivitas atau kegiatan operasional perusahaan.
7. Setelah proses penyusunan perhitungan harga pokok penjualan, berjalan 2 bulan maka pemilik UMKM merasakan manfaat yang sangat berarti dimana dia dapat melakukan analisa berkaitan seluruh transaksi-transaksi penjualan dan pengajuan harga tender yang perlu dilakukan perbaikan-perbaikan, sehingga dapat dilakukan peningkatan efisiensi bagi perusahaan.

8. Dengan membina dan memberikan masukan, petunjuk dan beberapa penjelasan dan Analisa sesuai dengan keahlian dosen Fakultas Ekonomi Untar, maka secara langsung Universitas Tarumanagara ikut membina dan memberikan hal-hal yang diperlukan dunia usaha supaya mereka dapat meningkatkan daya saing dan konsistensi menghadapi masa depan yang tidak menentu.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan penyuluhan, pelatihan, pembinaan dan implementasi penyusunan perhitungan harga pokok penjualan dalam PKM ini, oleh pemilik UMKM PT Sumber Artomoro Sentosa yaitu Ibu Ira Subrata dirasakan sangat membantu dan memberikan manfaat dalam penentuan harga jual, penetapan margin, penetapan pendapatan dan pengendalian operasional perusahaan. Melalui hasil perhitungan harga pokok penjualan dan laporan laba rugi perusahaan, pemilik lebih dapat meningkatkan pengendalian aktifitas pendapatan dan biaya-biaya perusahaan, sehingga pengambilan keputusan dalam penerimaan harga jual, penerimaan proyek-proyek dapat dijalankan dengan lebih baik. System pengambilan keputusan dijalankan dengan metode berdasarkan perhitungan harga jual produk. Para staff mulai sadar akan pentingnya ketepatan pencatatan persediaan, pemilahan biaya yang digunakan dalam perhitungan sehingga pemilik secara terukur dan handal dapat memantau dan mengendalikan kegiatan perusahaan berdasarkan perhitungan dan kalkulasi yang tepat dan pasti. Pengaturan pengendalian pembelian material dapat lebih cermat disesuaikan kebutuhan dan biaya yang dikeluarkan mempengaruhi secara langsung terhadap keuntungan yang menjadi tujuan dari semua perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Standar Akuntansi Keuangan IAI 2017. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia
- Hery. (2016). Akuntansi Dasar. Jakarta: PT. Grasindo.
- Hery. (2016). Mengenal dan Memahami dasar dasar laporan keuangan. Jakarta: PT Grasindo.
- Lestari, W., dan Permana, D. B. 2017. Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial. Depok: PT RajaGrafindo Persada
- Mulyadi . 2014 . Akuntansi Biaya. Edisi-5. Yogyakarta: Universitas Gajah Mada.
- S R, Soemarso.2009. Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sudarsono. J. 2009. Pengantar Ekonomi Perusahaan. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2016. Pengantar Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.



**UNTAR**  
Universitas Tarumanagara



**UNTAR untuk INDONESIA**

No: 0136-Int-KLPPM/UNTAR/III/2023

# SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA

**Linda Santioso, S.E., M.Si., Ak., CA**

sebagai

**KETUA TIM**

Program Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) Universitas Tarumanagara  
Skema Reguler, dengan judul:

**Penyusunan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan  
Harga Jual Produk**

yang telah dilaksanakan pada  
**Januari – Juni 2023**

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



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