

PELATIHAN PENERAPAN METODE *FULL COSTING* DALAM PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK PENETAPAN HARGA JUAL PRODUK

Lia Dwi Martika, Oktaviani Rita Puspasari, Syahrul Syarifudin
Fakultas Ekonomi, Universitas Kuningan, Kuningan, Indonesia
Email: lia.dwimartika@uniku.ac.id

Abstract

The calculation and drafting of cost of goods is an important matter. So that the business owner does not experience a loss, the selling price of an item cannot be determined arbitrarily. Many business owners do not know how to determine the selling price because they do not know the concept of calculating the cost of goods sold (COGS) for the resulting products. Cost of Goods Sold (COGS) is the amount of expenditure and expenses that are allowed, either directly or indirectly, to produce goods or services in the conditions and places where the consumer can sell or use the goods. So there are important benefits that business owners must realize that the Cost of Goods Sold (HPP) must be recorded and calculated properly, so that the selling price is correct. The method used was short training and mentoring which was carried out with individual and classical approaches. The results of this service are expected to provide knowledge and insight for business owners so that they can use financial information carefully for decision making and be able to apply bookkeeping in good business management.

Keywords: Full Costing, Cost of Goods Sold, Selling Price

Abstrak

Perhitungan dan penyusunan harga pokok merupakan suatu hal yang penting. Agar pemilik usaha tidak mengalami kerugian, maka harga jual suatu barang tidak bisa ditentukan dengan sembarangan. Banyak pemilik usaha yang tidak mengetahui cara menentukan harga jual karena tidak mengetahui konsep perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk yang mereka hasilkan. Manfaat penting yang harus disadari oleh para pemilik usaha bahwa Harga Pokok Penjualan (HPP) harus dicatat dan dihitung dengan baik, agar harga jualnya tepat. Penentuan harga pokok produk diantaranya dapat menggunakan metode *ful costing*, dimana penentuan harga pokok tersebut dengan memperhitungkan semua jenis biaya. Metode yang digunakan yaitu pelatihan dan pendampingan singkat yang dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Hasil pengabdian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan bagi para pelaku usaha agar dapat menggunakan informasi keuangan dengan cermat untuk pengambilan keputusan dan mampu menerapkan pembukuan dalam pengelolaan usaha yang baik.

Kata Kunci : Full Costing, Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Pembukuan

PENDAHULUAN

Pemberdayaan ekonomi keluarga pada dasarnya agar seluruh anggota keluarga terlibat dalam kegiatan produktif, sehingga bertambah pendapatan keluarga karena masing-masing anggota memberikan sumbangan pendapatannya untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Semua usaha ekonomi yang diusahakan baik secara kelompok maupun perorangan, dikelola dalam satu wadah yang disebut kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) PKK. Program pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui UP2K PKK ini dikembangkan berdasarkan potensi kedaerahan yang dimiliki. Pada umumnya seluruh daerah mempunyai potensi unggulan untuk dikelola dan diolah menjadi makanan, industri kerajinan yang mempunyai nilai jual cukup tinggi dengan kualitas dan kuantitas masing-masing wilayahnya. Salah satu bentuk pemberdayaan ekonomi keluarga melalui wadah UP2K PKK ini yaitu dengan membentuk UMKM berbasis industri rumahan (*home industry*).

Perhitungan dan penyusunan harga pokok merupakan suatu hal yang penting. Agar

pemilik usaha tidak mengalami kerugian, maka proses menentukan harga jual suatu barang tidak bisa dilakukan dengan sembarangan. Banyak pelaku usaha yang tidak mengetahui cara menentukan harga jual sebab tidak mengetahui berapa sebenarnya Harga Pokok Penjualan (HPP) dari produk yang dijualnya. Sehingga bisa mengakibatkan harga jual yang ditetapkan terlalu rendah dan keuntungan yang didapat dirasa tidak sesuai dengan besarnya biaya produksi dan upaya yang dikerahkan dalam proses pembuatannya. Selain itu mungkin juga harga yang ditetapkan terlalu tinggi dibandingkan dengan biaya produksinya sehingga produk yang terjual sangat sedikit dan akhirnya kalah bersaing dengan bisnis lain di industri yang sama.

Harga Pokok Penjualan (HPP) menjadi komponen penting dalam menerapkan harga jual pada suatu usaha. Kurangnya pemahaman dan penerapan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan baik sebagai dasar penetapan harga jual, dapat menyebabkan kerugian atau pengelolaan usaha yang kurang baik. Sehingga ada manfaat penting yang harus disadari oleh para pelaku usaha bahwa Harga Pokok Penjualan (HPP) harus dicatat dan dihitung dengan baik, agar harga jualnya tepat.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian ini menggunakan metode pelatihan dan pendampingan. Pelatihan merupakan proses melatih atau memberikan wawasan terkait pengetahuan dan penerapan pengetahuan tersebut dalam kegiatan usaha sehari-hari. Pendampingan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan individual dilakukan dengan memberikan contoh dan praktik penerapan inovasi dan pembukuan sederhana. Pendekatan klasikal dilakukan dengan memeberikan konsep secara teori terkait penetapan harga jual dan pembukuan sederhana.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan kegiatan pemberdayaan masyarakat dan pendampingan dalam penerapan akuntansi manajemen untuk pengambilan keputusan penetapan harga jual yg dilakukan dengan tahapan sebagai berikut: pemberian materi sederhana terkait pengambilan keputusan penetapan harga jual, memberikan gambaran praktik penghitungan biaya produksi dengan pendekatan *full costing*, dan penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dalam penetapan harga jual dengan informasi yang sudah ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Ada banyak metode yang tersedia untuk menentukan harga dengan benar. Tetapi perusahaan yang sukses akan menggunakan kombinasi dan faktor kunci untuk mempertimbangkan hal tersebut. Beberapa faktor tersebut diantaranya pelanggan, biaya (*cost*), target pendapatan (laba yang diharapkan), kompetitor dan taget pasar yang dituju. Selama ini banyak pelaku usaha menetapkan harga jual berdasarkan harga jual yang berlaku umum tanpa memperhatikan lebih dalam terkait faktor-faktor tersebut. Sehingga penentuan harga jual hanya memperhatikan harga yang berlaku di pasaran, tanpa mengetahui bagaimana harga tersebut terbentuk dan unsur-unsur apa saja yang membentuk harga tersebut. Berdasarkan beberapa faktor tersebut, terdapat unsur yang sangat berpengaruh terhadap penetapan harga jual yaitu faktor biaya dan laba yang diharapkan. Dalam penentuan biaya produksi tersebut secara umum menggunakan metode *full costing*, dimana dalam metode *ful costing* ini biaya yang dihitung sebagai biaya produksi terdiri dari semua jenis biaya baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Praktik penetapan harga jual yang berlaku pada pelaku usaha UP2K PKK Desa Karangtawang saat ini memang sudah memperhitungkan pula biaya namun dalam penetapan

unsur laba yang diharapkan masih berdasarkan kondisi harga di pasaran. Adapun perhitungan laba yang diharapkan sebenarnya bisa diperhitungkan dengan lebih cermat dengan mempertimbangkan unsur pembentuk biaya, unsur asset yang dimiliki perusahaan, perspektif pelanggan, target pasar yang diharapkan dan kompetitor usaha.

Menurut Supriyono (2011) biaya dalam arti cost (harga pokok) adalah jumlah yang dapat diukur satuan uang dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan, baik pada masa lalu (harga perolehan yang telah terjadi) maupun pada masa yang akan datang (harga perolehan yang akan terjadi). Sedangkan Harga Pokok Penjualan (HPP) menurut Mulyadi (2019) merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual atau harga atau harga perolehan dari barang yang dijual. HPP terdapat pada berbagai jenis usaha, baik itu perusahaan jasa, dagang maupun manufaktur. Adapun perbedaan dari ketiga jenis perusahaan tersebut dilihat dari unsur utama biayanya, dimana jika perusahaan dagang terdapat biaya pembelian produk sedangkan dalam perusahaan jasa dan manufaktur terdapat biaya produksi barang dan jasanya. Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perhitungan HPP, faktor tersebut diantaranya :

1. Biaya Persediaan Awal

Pengertian dari biaya persediaan awal adalah biaya yang telah ada, sudah dipakai atau masih dalam bentuk persediaan untuk digunakan sebelum proses produksi berlangsung atau sebelum proses pembelian Kembali produk yang akan dijual. Pada umumnya biaya ini tidak memiliki nilai karena perusahaan sebelum melakukan proses produksi tidak menyediakan barang selain digunakan untuk kegiatan produksi atau bisa memiliki nilai yang menunjukkan nilai produk yang belum selesai diproduksi dari periode sebelumnya dan masih tersimpan di gudang persediaan produk setengah jadi. Sedangkan dalam perusahaan dagang, biaya persediaan awal merupakan nilai persediaan produk yang masih tersisa sebelum proses pembelian produk kembali.

2. Biaya Produksi / Biaya Pembelian Produk

Dalam biaya produksi, pada umumnya terdiri dari biaya pemakaian bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead. Biaya bahan baku di dapat dari biaya persediaan awal bahan baku dijumlahkan dengan biaya yang dibebankan untuk pemakaian tenaga kerja secara langsung. Sedangkan biaya overhead adalah seluruh biaya produksi yang selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung seperti biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya listrik, dan lain-lain. Adapun pada perusahaan dagang, biaya pembelian produk merupakan seluruh biaya yang digunakan untuk memperoleh produk atau barang dagangan. Dimana biaya pembelian tersebut merupakan penjumlahan biaya pembelian ditambah dengan biaya angkut pembelian dan dikurangi dengan retur pembelian jika ada barang yang cacat.

3. Biaya Persediaan Akhir

Biaya persediaan akhir adalah biaya yang dihitung dari sisa bahan produksi dan biaya ini dapat muncul karena terdapat produk yang sudah selesai diproduksi tetapi masih tersimpan di gudang penyimpanan produk jadi. Sedangkan pada perusahaan dagang, biaya persediaan akhir merupakan nilai persediaan produk yang masih belum terjual sampai dengan akhir periode.

Secara teknis, perhitungan HPP diperoleh dengan cara persediaan produk awal ditambah dengan biaya produksi atau biaya pembelian kemudian dikurangi dengan persediaan produk akhir. HPP ini menjadi dasar dalam penentuan harga jual suatu produk atau jasa.

Adapun harga jual yang cermat dan sistematis dihitung dengan cara menjumlahkan biaya produksi atau Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan *markup*. *Markup* dihitung dengan cara menjumlahkan biaya tidak langsung dengan laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan merupakan hasil perkalian tarif laba yang diharapkan dengan total aset yang digunakan untuk kegiatan usaha. Tarif laba yang diharapkan dapat ditentukan dengan berbagai cara atau metode. Metode tersebut menunjukkan pula seberapa cermat pemilik usaha menentukan besaran laba yang diharapkan. Laba yang diharapkan ini kebanyakan langsung ditentukan dengan pertimbangan besaran laba yang banyak digunakan di pasaran. Padahal laba yang diharapkan dapat dihitung dengan lebih cermat menggunakan analisis profitabilitas. Banyak indikator profitabilitas yang bisa digunakan, salah satu indikator yang biasa digunakan yaitu *Return on Investment* (ROI). ROI dihitung dengan membagi laba dengan total aset.

Perhitungan harga jual yang cermat akan memaksimalkan perolehan laba sesuai yang diharapkan. Meskipun penentuan laba yang diharapkan bisa ditentukan dengan analisis profitabilitas yang cermat, tapi pelaku usaha UP2K PKK Desa Karangtawang masih menggunakan cara yang tradisional dimana penentuan laba yang diharapkan hanya berdasarkan harga kompetitor di pasaran. Padahal para pelaku usaha dapat menggunakan perhitungan yang lebih sistematis dengan data keuangan yang mereka miliki, sehingga memungkinkan mereka dapat menentukan harga jual yang lebih rendah atau lebih tinggi daripada harga yang ditetapkan kompetitor. Harga yang lebih rendah memberikan peluang pada pelaku usaha tetap memperoleh laba dengan peningkatan omset. Sedangkan harga yang lebih tinggi memungkinkan pelaku usaha tetap mendapatkan laba yang diharapkan sesuai target tetapi tetap memperhatikan harga pasar agar tetap bisa bersaing dengan harga yang ditawarkan kompetitor. Oleh karena itu, pelaku usaha UP2K PKK Desa Karangtawang perlu untuk diberikan pengetahuan dan wawasan terkait cara menghitung harga jual dengan cermat memperhatikan Harga Pokok Penjualan (HPP). Hal ini bermanfaat agar pelaku usaha dapat melakukan pengambilan keputusan yang tepat dengan cara yang cermat, sehingga dapat memaksimalkan keuntungan usaha.

Hasil pengabdian yang dilakukan, diharapkan dapat memberikan dampak yang positif bagi pelaku usaha dan masyarakat. Kegiatan ini dapat memberikan pengetahuan bagi wirausaha dalam mengelola usaha menjadi lebih terencana, terarah dan terkendali dalam menghasilkan produk dan dapat menerapkan pembukuan yang baik dalam menjalankan usaha. Dengan demikian, dapat menggunakan informasi keuangan dengan cermat untuk pengambilan keputusan. Selain itu, pengelolaan usaha yang ditunjang dengan pengelolaan keuangan yang baik juga akan memberikan banyak manfaat bagi wirausaha



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan



Gambar2. Kegiatan Pelatihan



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan

SIMPULAN

Hasil pengabdian yang dilakukan penulis, diharapkan dapat memberikan dampak yang positif bagi pemilik Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga (UP2K) PKK Desa Karangtawang. Kegiatan ini dapat memberikan pengetahuan bagi pelaku usaha dalam mengelola usaha menjadi lebih terencana, terarah dan terkendali, mampu menerapkan konsep akuntansi manajemen secara sederhana dalam pengambilan keputusan. Sehingga kegiatan ini dapat melatih pelaku usaha dalam menerapkan metode *full costing* dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) sebagai dasar menentukan harga jual produk atau jasa.

SARAN

Dengan adanya kegiatan pengabdian ini pengabdian berharap kedepannya Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga dapat berjalan dengan baik dengan adanya inovasi-inovasi dalam pengembangan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ucapkan terima kasih kepada Universitas Kuningan, Pemerintah Daerah Kuningan, Kepala Desa beserta perangkat Desa Karangtawangan Kecamatan Kuningan Kabupaten Kuningan dan pemilik usaha pada UP2K PKK Desa Karangtawang Kecamatan Kuningan Kabupaten Kuningan atas segala dukungan yang telah diberikan sehingga terselenggaranya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Harjadi, D., Paramdana, G. K., Komarudin, M. N., & Manalu, V. G. (2021). Pemberdayaan dalam Pengelolaan Digital Marketing untuk Mewujudkan Desa Wisata Budaya di Kecamatan Cigugur Kabupaten Kuningan. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(01), 42–53. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v4i01.4200>
- Kalinic, I., & Brouthers, K. D. (2022). Entrepreneurial orientation, export channel selection, and export performance of SMEs. *International Business Review*, 31(1), 101901. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101901>
- Krisdiawan, R. A., & Yulyanto, Y. (2020). Pelatihan Pemanfaatan Internet Dibidang E-Commerce Dalam Meningkatkan Jangkauan Pemasaran Produk Umkm Desa Pamulihan Kecamatan Subang. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(02), 130. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v3i02.2341>
- LPPM. 2021. *Panduan Pengabdian Kepada Masyarakat*. Universitas Kuningan.
- Mulyadi. 2019. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 5. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Supriyono. 2011. *Akuntansi Biaya Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Buku 1 Edisi 2. Yogyakarta : BPFE.