

PENYUSUNAN HARGA POKOK PENJUALAN SEBAGAI PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK

Linda Santioso¹, Abel Abdallah Agusyah² & Marcello³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: lindas@fe.untar.ac.id

²Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: abelagusyah95@gmail.com

³ Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: marcello12345@yuhuu.com

ABSTRACT

Determination of the calculation of the cost of goods sold plays an important role for the survival of MSMEs, given the ever-increasing level of business competition, because all costs incurred by producers when there is an exchange of goods or services are an illustration of the Cost of Goods Sold. MSME owners experience difficulties in determining product selling prices, especially when submitting tenders to prospective customers. The owner is worried that he will make a mistake in determining the selling price so that he will suffer a loss. The method used is through training and implementation of simple cost cost calculations in accordance with the literature and analysis of the company's transaction results. The result of the PKM where the owner provides a selling price or tender price based on the calculation of the cost of goods sold, the company begins to control from the beginning of the process, starting from ordering raw materials, dispensing raw materials for the production process to produce finished goods. Calculations through cost accounting, material usage, labor and costs in the production process so that decisions can be made to provide profitable selling prices for the company. Training activities, coaching and implementation of the preparation of the calculation of the cost of goods sold in this PKM are felt to be very helpful and provide benefits in determining the selling price, setting margins, determining income and controlling the company's operations. The decision-making system is carried out using a method based on the calculation of the selling price of the product. so that the owner can measure and reliably monitor and control the company's activities based on precise and certain calculations and calculations.

Keywords: *Cost of Goods Sold, Selling Price Determination, UMKM*

ABSTRAK

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

1. PENDAHULUAN

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:

- (a) Mulyadi, 2014 Harga Pokok Penjualan dimana jumlah beban atau pengorbanan yang dikeluarkan oleh pabrikasi saat terjadi pertukaran barang dan jasa.
- (b) 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.
- (c) 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.
- (d) J.Sudarsono, 2009:172 kalkulasi pengorbanan dalam menghasilkan barang jadi merupakan harga pokok dari barang tersebut.
- (e) 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.
- (f) 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 industri, 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:

Penyusunan perhitungan harga pokok penjualan mempunyai Tujuan yaitu suatu alat yang dipakai untuk menentukan harga jual produk dan memastikan atas penjualan, perusahaan mendapatkan laba.

Beberapa pengertian Tujuan harga pokok penjualan menurut para ahli:

- (a) Wiratna, 2016:97, Dalam menentukan harga jual suatu produk, maka perusahaan harus mengetahui harga pokok penjualan dari produk yang bersangkutan.
- (b) Perhitungan harga pokok penjualan sangat berguna dan bermanfaat dalam penentuan harga jual di pasar dan mendapatkan pendapatan yang berasal dari penjualan produk.(Prof. Dr. H. J. Van Der Schroeff dalam J. Sudarsono, 2009:174).
- (c) Proses produksi berdasarkan proses sangat menentukan beban-beban yang harus dikorbankan, sesuai dengan proses, seperti bahan masuk, diolah dalam produksi utk menghasilkan barang jadi, pemakaian mesin dan jumlah tenaga kerja dipakai utk menghitung biaya produksi untuk dipakai sebagai penentuan harga jual yang memberikan keuntungan bagi perusahaan (Matz Curry dan Frank, dalam J. Sudarsono, 2009:174).
- (d) Laba yang diharapkan, ditetapkan dari harga pokok penjualan (Ais, 2013:123).

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.

Perusahaan sebenarnya sudah ada pembukuan untuk pencatatan transaksi-transaksi perusahaan tetapi dalam penentuan harga pokok penjualan, pihak manajemen mengalami kesulitan. Selama ini penentuan harga pokok penjualan didasarkan dari perhitungan estimasi pemakaian bahan, penggunaan tenaga kerja, belum memperhitungkan biaya overhead. 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 pelatihan dalam penyusunan Harga Pokok Penjualan sebagai Penentuan Harga Jual Produk. Menurut saya, dengan adanya pedoman baku dalam penentuan harga pokok penjualan maka akan ada kepastian penentuan harga jual, berapa margin yang diharapkan, melakukan efisiensi, dan secara langsung nantinya akan meningkatkan daya saing dan peluang

untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Berdasarkan masalah diatas maka, saya selaku dosen FEB Universitas Tarumanagara mengambil kesimpulan bahwa UMKM diatas memerlukan adanya kegiatan pelatihan dan pembinaan dalam penyusunan perhitungan Harga Pokok Penjualan Sebagai Penentuan Harga Jual Produk.

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.

2. 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 kamu harus menggunakan rumus di bawah ini: **Harga Pokok Penjualan (HPP) = Harga Pokok Produksi + Persediaan Awal Barang Jadi – 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 KJG/25, Ruko Daan Mogot Baru, Jakarta Barat 11840 DKI Jakarta.

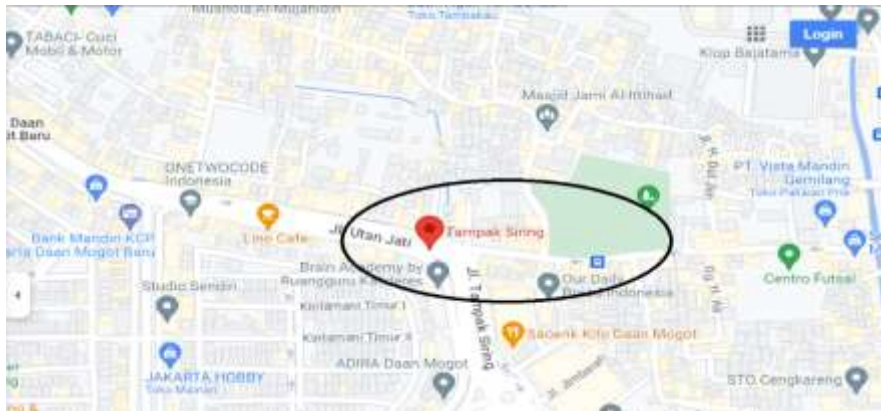
Kegiatan PKM diikuti oleh 2 staff dari PT Sumber Artomoro Sentosa dan pemilik Ibu Irawati di lokasi Jl. Tampak Siring Blok KJG/25, Ruko Daan Mogot Baru, Jakarta 11840 (Luring) dan via zoom, telp maupun wa. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat, merupakan salah satu sarana bagi dosen untuk membantu pemilik 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:

Gambar 1.

Foto Pelaksanaan PKM



Gambar 2.
Lokasi Kegiatan PKM



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

PT Sumber Artomoro Sentosa (PT SAS), sebelum dilakukan pelatihan dan pembinaan perhitungan harga pokok penjualan dalam menetapkan harga jual, hanya berdasarkan estimasi pemakaian material dan estimasi tenaga kerja yang dibutuhkan untuk setiap proyek yang dikerjakan. Melihat perkembangan dari perusahaan, pemilik PT SAS merasakan perkembangan yang sangat lambat bahkan sedikit sekali hasilnya padahal PT SAS sudah berdiri akhir tahun 2021. Padahal beberapa proyek dan tender seringkali dimenangkan oleh perusahaan, tetapi kenapa tidak bertumbuh dengan signifikan.

Untuk mengatasi masalah diatas, maka saya selaku dosen pengajar akuntansi manajemen dari Universitas Tarumanagara membantu melakukan perhitungan harga pokok penjualan dimana secara sederhana dipraktekkan 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	XX	
+/+ Freight in	XX	
Cost of materials purchased		XX
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	XX	
Total FOH	XX	

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

Staff perusahaan melakukan pemilahan material berdasarkan persediaan atau stock yang ada diperusahaan, pemilahan atas biaya baik biaya tenaga kerja maupun biaya yang dikeluarkan proses produksi, distribusi dan administrasi berdasarkan pedoman diatas.

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. Saat dibandingkan dengan teknik perhitungan sebelum dilakukan pelatihan dan pembinaan melalui kegiatan PKM maka didapatkan hasil sebagai berikut :

- (a) Perusahaan selama ini dalam menetapkan harga jual berdasarkan perhitungan secara global, sehingga perusahaan dalam menetapkan margin seringkali tidak tercapai bahkan terkadang mengalami kerugian;
- (b) 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;
- (c) 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;
- (d) 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; dan
 - (d) Memberi kemungkinan pada manajemen agar mendasarkan kebijakan operasinya pada keterangan yang di berikan oleh bagian biaya”;
- (e) 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;

- (f) Dengan menerapkan perhitungan harga pokok penjualan, pemilik perusahaan dapat mengontrol semua aktivitas atau kegiatan operasional perusahaan;
- (g) 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; dan
- (h) 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.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan, pembinaan dan implementasi penyusunan perhitungan harga pokok penjualan dalam PKM ini, oleh pemilik UMKM PT Sumber Artomoro Sentosa yaitu Ibu Irawati 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. Tidak kalah pentingnya, dengan melibatkan mahasiswa ikut terjun langsung dalam kegiatan PKM ini, maka mahasiswa dapat mempraktekkan ilmu yang didapatkan selama ini secara literatur, diterapkan ke aktivitas bisnis secara langsung dengan membantu UMKM.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Kegiatan PKM sudah selesai dilaksanakan, saya mengucapkan banyak terimakasih kepada Direktur Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara selaku pihak yang mendukung dana dan pimpinan Universitas Tarumanagara yang menugaskan saya untuk membantu pemilik UMKM PT Sumber Artomoro Sentosa. Ibu Ira Subrata, mengucapkan terimakasih kepada Universitas Tarumanagara dengan mengirimkan dosen dalam membantu menyelesaikan masalah dalam Penyusunan Harga Pokok Penjualan. Saya selaku dosen Universitas Tarumanagara mengucapkan terima kasih kepada pemilik dari PT Sumber Artomoro Sentosa yang telah memberi kepercayaan untuk memberikan penyuluhan mengenai Penyusunan Harga Pokok Penjualan sebagai Penentuan Harga Jual Produk.

REFERENSI

- 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.