

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN UNTUK PERUSAHAAN MANUFAKTUR

Yuniarwati¹, Aldi Hidayat² & Jennifer³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: yuniarwati@fe.untar.ac.id

²Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: aldi.126232146@stu.untar.ac.id

³Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: jennifer.125220023@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

Cost of Goods Sold (COGS), also known as Cost of Good Sold (COGS), is the cost incurred directly by a company to produce or sell products or services made by the company. COGS is part of a company's financial reports which is used to calculate profit and loss from product sales. COGS does not include taxes, profits, or other costs that are not directly related to product production. Calculating COGS is very important for manufacturing companies. By knowing how much costs are incurred directly to sell products, companies can optimize profits and better manage product selling prices. HPP can also help companies make smarter and more accurate business decisions. PT Cemara Hijau Serasi as a PKM partner calculates the Cost of Goods Sold in determining the selling price and calculating profits, so that based on the Statement Letter from the leadership of PT Cemara Hijau Serasi, this Community Service activity is carried out. The goal of this PKM is to give manufacturers with a correct grasp of how to calculate Cost of Goods Sold. PKM activities are carried out on weekdays at the PT Cemara Hijau Serasi office, located in Ciledug, Pedurenan Village, Karang Tengah District, Tangerang City. In the training, the Cost of Goods Sold Calculation Module for Manufacturing Companies at PT Cemara Hijau Serasi was distributed as an output of this PKM. This course will be delivered through tutorials, talks, and questions & answers sessions, all of which will take place offline.

Keywords: PKM, Cost of Goods Sold, Manufacturing Company.

ABSTRAK

Harga Pokok Penjualan (HPP), juga dikenal sebagai Cost of Good Sold (COGS), adalah biaya langsung yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi atau menjual barang atau jasa yang dibuat oleh perusahaan. HPP merupakan bagian dari laporan keuangan perusahaan yang digunakan untuk menghitung laba-rugi dari penjualan produk. HPP tidak termasuk pajak, laba, atau biaya lainnya yang tidak langsung terkait dengan produksi produk. Menghitung HPP sangat penting bagi perusahaan manufaktur. Dengan mengetahui berapa besarnya biaya yang dikeluarkan secara langsung untuk menjual produk, perusahaan dapat mengoptimalkan keuntungan dan mengatur harga jual produk dengan lebih baik. HPP juga dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih cerdas dan akurat. PT Cemara Hijau Serasi sebagai mitra PKM ini menghitung Harga Pokok Penjualan dalam menentukan harga jual dan menghitung laba, sehingga berdasarkan Surat Pernyataan yang dikeluarkan oleh pimpinan PT Cemara Hijau Serasi, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan. Target yang diharapkan dari menggunakan PKM ini untuk memahami cara menghitung harga pokok penjualan untuk perusahaan manufaktur. Kegiatan PKM ini dilaksanakan pada hari kerja di kantor PT Cemara Hijau Serasi, berlokasi di Ciledug, Kelurahan Pedurenan, Kecamatan Karang Tengah, Kota Tangerang. Dalam pelatihan dibagikan Modul Penghitungan Harga Pokok Penjualan untuk Perusahaan Manufaktur di PT Cemara Hijau Serasi sebagai luaran PKM ini. Metode pelatihan ini dilakukan secara langsung melalui tutorial, diskusi, dan tanya jawab.

Kata kunci: PKM, Harga Pokok Penjualan, Perusahaan Manufaktur.

1. PENDAHULUAN

Harga pokok penjualan didefinisikan sebagai jumlah biaya yang dikeluarkan, baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk memproduksi barang atau jasa yang dijual ke pelanggan. Harga pokok barang merupakan jumlah yang dibebankan untuk memperoleh barang dagang sampai siap dijual. (Yuniarwati dkk, 2021). Harga Pokok Penjualan (COGS), juga dikenal sebagai Harga Pokok

Upah (COGS), adalah biaya langsung yang dikeluarkan oleh suatu bisnis untuk memproduksi atau menjual produk dan jasa yang diproduksi. HPP merupakan bagian dari laporan keuangan perusahaan yang digunakan untuk menghitung laba-rugi dari penjualan produk. HPP tidak termasuk pajak, laba, atau biaya lainnya yang tidak langsung terkait dengan produksi produk

PT Cemara Hijau Serasi adalah produsen bahan bangunan yang berbasis di Kota Tangerang. Perusahaan ini pertama kali didirikan pada tahun 1998. Bapak Hermawan sebagai pendiri perusahaan, memandang banyak orang menganggur karena kesulitan ekonomi akibat pergolakan politik tahun 1998. Atas niat baik untuk menampung beberapa pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja di perusahaan lain, beliau mendirikan PT Cemara Hijau Serasi. Perusahaan ini perusahaan di bidang industri bahan bangunan terutama talang air, dan konsumennya termasuk perkantoran, perumahan, pabrik, sekolah, rumah sakit, gedung pemerintahan, dan rumah pribadi. Produk premium yang dijual memiliki harga yang lebih tinggi daripada harga rata-rata barang alternatif.

PT Cemara Hijau Serasi sebagai sebuah perusahaan manufaktur, harus akurat dalam menghitung HPP. Perusahaan memproduksi produknya secara massal dan kadang-kadang secara pesanan. Karyadi dan Murah (2022) menulis bahwa sebelum industri membuat harga jual suatu produksi, industri diharuskan menentukan harga pokoknya. Sementara Widyastuti dan Mita (2018) mengatakan Dalam perhitungan HPP industri, ada beberapa komponen yang harus diperhatikan. Ini termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Studi Satriani dan Kusuma (2020) menemukan bahwa laba yang dihasilkan lebih besar jika penjualan lebih banyak, dan sebaliknya, lebih sedikit laba yang dihasilkan jika penjualan lebih sedikit.

Penelitian Gunawan dkk (2016) menyimpulkan perlu adanya sistem untuk menghitung HPP. Sistem mempermudah cara kerja sehingga pemanfaatan waktu dilakukan secara efisien. Selain itu, harga pokok produksi menjadi stabil, tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Kristrianto dan Marini (2023), kebijakan penetapan harga manajemen ideal memastikan pencapaian laba dan pemulihan semua biaya. Suryani dan Marleni (2023) menyimpulkan bahwa subjek penelitian mereka dapat menaikkan harga jual atau mempertahankan harga jual karena persaingan perusahaan yang kurang kompetitif. Mereka juga menyimpulkan bahwa, sebagai akibat dari pengakuan laba kotor yang lebih kecil, subjek penelitian tersebut dapat mempertahankan harga jual yang tetap. Berbagai studi di atas menunjukkan betapa pentingnya perhitungan harga pokok penjualan. Harga jual akan ditentukan oleh harga pokok penjualan, yang juga akan menentukan laba kotor.

2. METODE PELAKSANAAN

Tujuan penyuluhan ini adalah memberikan pengetahuan yang bisa mendukung staf perusahaan ketika menghitung harga pokok penjualan. PKM ini menghasilkan Modul Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Perusahaan Manufaktur. Persiapan, eksekusi, serta pembuatan laporan pertanggungjawaban PKM tersebut dilaksanakan mulai bulan Agustus sampai Desember 2024. Penyuluhan ini dilakukan selama jam kerja. Pelatihan diselenggarakan dengan memberikan penyuluhan perhitungan harga pokok penjualan bagi perusahaan manufaktur. Pembicara menjelaskan apa yang dimaksud dengan Harga Pokok Penjualan pada perusahaan manufaktur. Dilanjutkan dengan pelatihan bagaimana menghitung Harga Pokok Penjualan. Para peserta diberikan kesempatan untuk menghitung sendiri dari soal latihan yang disediakan. Setelah kegiatan

selesai, diadakan sesi tanya jawab dan evaluasi kegiatan.

PKM ini dilaksanakan oleh tiga orang pembicara, terdiri dari satu dosen dan dua mahasiswa. Lokasi perusahaan di Ciledug Indah, Kecamatan Karang Tengah, Kota Tangerang. Para staf mengikuti penyuluhan ini dengan baik. Angket didistribusikan pada awal dan akhir penyuluhan untuk mengevaluasi pelaksanaan PKM ini. Dari hasil survei yang disebarkan, dapat diketahui topik yang diminati peserta penyuluhan ini sehingga dapat direncanakan untuk topik pelatihan pada semester selanjutnya. Penyuluhan tersebut akan terus dilakukan setelah semester Ganjil 2024/2025 agar dapat mengatasi permasalahan pada PT Cemara Hijau. Dibutuhkan penyuluhan yang berkelanjutan serta variasi topik pelatihan yang mencakup ilmu pengetahuan, keterampilan, kepemimpinan, dan hal lainnya bagi staf PT Cemara Hijau Serasi. Maka, sinergi antara program studi atau fakultas di Universitas Tarumanagara, serta dalam rangka membantu perusahaan menyelesaikan masalah yang dihadapi, sangat penting untuk bekerja sama dengan masyarakat sekitar.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berhasil dilaksanakan dengan lancar tanpa hambatan. Staf perusahaan aktif berdiskusi pada sesi tanya jawab. Mereka antusias mengikuti penyuluhan ini. Peserta mengharapkan agar kegiatan seperti ini secara rutin dilaksanakan.

Gambar 1

Dokumentasi PKM



4. KESIMPULAN

Penyuluhan Perhitungan Harga Pokok perusahaan manufaktur untuk pegawai PT Cemara Hijau Serasi telah dilaksanakan dengan baik. Para pegawai mitra turut terlibat aktif dalam penyuluhan ini. Keberlanjutan PKM seperti ini sangat diharapkan oleh peserta. Para peserta merasakan dampak positif dari kegiatan ini. Kegiatan PKM seperti ini sangat bermanfaat bagi peserta. Berbagai topik yang terkait dengan akuntansi dan pajak bisa menjadi pokok pembahasan PKM berikutnya, karena kebutuhan peserta akan kegiatan ini sangat besar untuk meningkatkan pemahaman mereka.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Kami sangat berterima kasih kepada LPPM Untar, Dekan, FEB Untar, dan semua karyawan Universitas Tarumanagara yang telah mendukung kegiatan PKM ini. Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada manajemen dan semua karyawan PT Cemara Hijau Serasi.

REFERENSI

- Gunawan, K., Selamat, & Hasibuan, M. S. (2016). Analisis perhitungan HPP menentukan harga penjualan yang terbaik untuk UKM. *Jurnal Teknovasi*, 3(2), 2016.
- Karyadi, M., & Murah. (2022). Analisis perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing dan variabel costing (Studi kasus pada perusahaan tenun Gedogan Putri Rinjani, Kembang Kerang Aikmel, Lombok Timur tahun 2020). *Journal Ilmiah Rinjani (JIR)*, 10(1), 2022.
- Kristianto, S., Prasetyo, A., & Marini, Y. (2023). Analisis perhitungan harga pokok produksi pada perusahaan manufaktur usaha kecil (Studi kasus: Perusahaan Cherryka Bakery Yogyakarta). *Economics, Business and Management Science Journal*, 3(1), 2023.
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 4(2), 2020.
- Suryani, F., & Marleni. (2023). Analysis of the production cost calculation with a job order costing method at CV. Harapan Sukses Pekanbaru. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 4(1), 2023.
- Widyastuti, I., & Dewi, M. (2018). Akuntansi perhitungan harga pokok penjualan dengan metode pesanan untuk menentukan harga jual. *Jurnal Moneter*, 5(1), 2018.
- Yuniarwati, S., Santioso, L., Ekadjaya, A., & Bangun, N. (2021). *Pengantar akuntansi: Belajar mudah akuntansi*. Mitra Wacana Media.