

STRATEGI PENENTUAN HARGA JUAL BERDASARKAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PADA PT. SURYA MEGA MUSTIKA

Edalmen¹, Larissa Oktaviona Angela² & Jennifer Faustine³

¹Fakultas Ekonomin dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: edalmen@fe.untar.ac.id

²Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: larissa.125230258@stu.untar.ac.id

³Program Studi Sarjana Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: jennifer.125230250@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

Determining the right selling price is a major challenge for PT Surya Mega Mustika. Inaccuracy in calculating Cost of Goods Sold (COGS) can impact the company's competitiveness and profits. Therefore, this community service activity aims to provide a strategic solution for calculating COGS more accurately. In determining the cost of goods sold (COGS), there are two main approaches commonly used: the full costing method and the variable costing method. These two methods differ in how they calculate production cost elements. This activity uses a quantitative and qualitative approach. The quantitative approach is carried out by collecting production cost data, while the qualitative approach is carried out through interviews with management to identify problems in determining selling prices. In addition, the full costing method and the variable costing method are applied to obtain more accurate COGS calculation results. This activity includes cost structure analysis, applying COGS calculations with the right method, and developing recommendations for more efficient cost management. It is hoped that through the implementation of this approach, PT Surya Mega Mustika can improve operational efficiency, determine more competitive selling prices, and increase profitability. This service is also expected to assist the company in optimally managing resources and maintaining its competitive edge amidst increasingly fierce competition in the printing industry.

Keywords: cost price, selling price, variable costing, full costing.

ABSTRAK

Menetapkan harga jual yang tepat menjadi tantangan utama bagi PT Surya Mega Mustika. Ketidaktepatan dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) dapat berdampak pada penurunan daya saing dan laba yang diperoleh perusahaan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan solusi strategis dalam perhitungan HPP yang lebih akurat. Dalam menentukan harga pokok penjualan (HPP), terdapat dua pendekatan utama yang umum digunakan, yaitu metode full costing dan variable costing. Kedua metode ini memiliki perbedaan dalam cara memperhitungkan elemen-elemen biaya produksi. Kegiatan ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Pendekatan kuantitatif dilakukan dengan mengumpulkan data biaya produksi, sementara pendekatan kualitatif dilakukan melalui wawancara dengan pihak manajemen guna mengidentifikasi permasalahan dalam penetapan harga jual. Selain itu, metode full costing dan variable costing diterapkan untuk memperoleh hasil perhitungan HPP yang lebih akurat. Kegiatan ini mencakup analisis struktur biaya, penerapan perhitungan HPP dengan metode yang tepat, serta penyusunan rekomendasi pengelolaan biaya yang lebih efisien. Diharapkan, melalui penerapan pendekatan ini, PT Surya Mega Mustika dapat meningkatkan efisiensi operasional, menentukan harga jual yang lebih kompetitif, serta meningkatkan profitabilitas. Pengabdian ini juga diharapkan mampu membantu perusahaan dalam mengelola sumber daya secara optimal dan mempertahankan keunggulan di tengah persaingan industri percetakan yang semakin ketat.

Kata Kunci; harga pokok, harga jual, variable costing, full costing.

1. PENDAHULUAN

PT Surya Mega Mustika adalah perusahaan percetakan yang menyediakan layanan cetak *offset* dan *digital printing* dengan dukungan mesin berteknologi tinggi. Sebagai perusahaan percetakan yang berbasis di Tangerang, PT Surya Mega Mustika menghadapi tantangan dalam menetapkan harga jual yang kompetitif karena belum menerapkan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) secara akurat. Salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap penetapan harga jual adalah biaya pokok produksi. Penetapan harga jual yang tidak didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang tepat dapat mengakibatkan kerugian atau penurunan daya saing di pasar. Dengan

memahami dan menghitung HPP secara tepat, perusahaan dapat menetapkan harga jual yang mencakup biaya produksi serta *margin* keuntungan yang optimal. PT Surya Mega Mustika unggul dalam pemanfaatan mesin cetak berteknologi tinggi serta keberagaman layanan cetak yang disediakan menjadi nilai tambah dalam menghadapi persaingan pasar. Namun demikian, dinamika harga bahan baku dan peningkatan biaya tenaga kerja turut menjadi tantangan dalam penetapan harga jual yang sesuai dan tetap menguntungkan bagi perusahaan. Secara umum, tujuan utama dari setiap perusahaan adalah memperoleh keuntungan sebesar-besarnya agar dapat mendorong pertumbuhan dan perkembangan perusahaan secara lebih cepat (Indahwati et al, 2021).

Permasalahan utama di PT Surya Mega Mustika adalah penetapan harga jual yang masih mengacu pada harga pasar atau intuisi manajemen tanpa mempertimbangkan struktur biaya yang sebenarnya. Hal ini berisiko karena tidak memperhitungkan variabel internal seperti fluktuasi biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan bisa terlalu rendah atau terlalu tinggi, yang masing-masing dapat menyebabkan kerugian atau penurunan daya saing.

Untuk mengatasi masalah ini, perusahaan perlu mengimplementasikan perhitungan harga pokok produksi (HPP) yang lebih terstruktur dan komprehensif. Metode yang direkomendasikan adalah *full costing*, yang menghitung seluruh elemen biaya, baik tetap maupun variabel. Setelah HPP dihitung secara akurat, perusahaan dapat menetapkan harga jual dengan menambahkan *margin* keuntungan yang realistis berdasarkan analisis pasar dan daya beli konsumen. Selain itu, sistem pencatatan biaya harus ditingkatkan dengan menggunakan perangkat lunak akuntansi biaya yang memadai agar data dapat diperoleh secara cepat dan akurat. Perusahaan juga sebaiknya melakukan simulasi harga jual dengan berbagai skenario, seperti perubahan harga bahan baku atau biaya *overhead*, agar dapat mempersiapkan langkah antisipatif. Terakhir, peningkatan kompetensi tim produksi dan keuangan dalam memahami dan menerapkan konsep HPP dan strategi penetapan harga akan menjadi faktor penting untuk mendukung keberhasilan implementasi strategi ini. Dengan pendekatan ini, perusahaan diharapkan dapat menetapkan harga jual yang kompetitif dan mendukung kelangsungan usaha jangka panjang.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk membantu PT Surya Mega Mustika dalam menghitung harga pokok secara sistematis dan akurat, sehingga perusahaan dapat menetapkan harga jual yang tepat, mempertahankan profitabilitas, dan meningkatkan daya saing di industri percetakan. Selain itu, kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran manajemen akan pentingnya pencatatan dan analisis biaya sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis yang strategis. Dengan menerapkan metode yang tepat dalam perhitungan harga pokok penjualan, perusahaan diharapkan dapat mengoptimalkan pengeluaran dan meningkatkan efisiensi produksi.

Dalam menentukan harga pokok penjualan (HPP), terdapat dua pendekatan utama yang umum digunakan, yaitu metode *Full Costing* dan *Variable Costing*. Kedua metode ini memiliki perbedaan dalam cara memperhitungkan elemen-elemen biaya produksi.

Metode *full costing*

Menurut Mulyadi (2012:17), metode *Full Costing* adalah pendekatan yang membebankan seluruh biaya produksi ke dalam harga pokok. Dalam metode ini biaya yang diperhitungkan mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, baik yang bersifat tetap maupun variabel. Salah satu kelemahan dari metode ini adalah kurangnya fleksibilitas dalam penetapan harga jual terhadap perubahan kondisi pasar. Hal ini disebabkan karena biaya tetap, seperti sewa pabrik dan gaji karyawan tetap, tetap diperhitungkan dalam harga pokok produk,

meskipun jumlah produksi berubah. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan cenderung lebih tinggi dan kurang responsif terhadap fluktuasi permintaan pasar.

Metode *variable costing*

Metode *Variable Costing* menurut Mulyadi (2012:18), hanya memperhitungkan biaya-biaya yang mencakup variabel, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya tetap tidak dimasukkan dalam perhitungan harga pokok, melainkan dianggap sebagai biaya periode. Metode ini memungkinkan penetapan harga jual yang lebih fleksibel dan responsif terhadap perubahan permintaan dan biaya, karena hanya mempertimbangkan biaya yang berubah seiring jumlah produksi.

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh PT Surya Mega Mustika dalam menetapkan harga jual produk, khususnya dalam hal akurasi perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP). Dalam iklim bisnis yang semakin kompetitif, penetapan harga jual yang tepat menjadi faktor krusial bagi keberlangsungan dan profitabilitas perusahaan. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian dilakukan dengan pendekatan gabungan, yaitu metode kuantitatif dan kualitatif, guna memperoleh hasil yang menyeluruh dan dapat diterapkan secara praktis. Diharapkan, hasil dari studi ini mampu memberikan rekomendasi yang konkret dalam membantu perusahaan menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dan berkelanjutan. Pendekatan kuantitatif dilakukan dengan mengumpulkan data biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, *overhead*, serta rincian biaya tetap dan variabel, untuk menghitung HPP secara akurat dan mencerminkan kondisi nyata perusahaan. Sementara itu, pendekatan kualitatif dilakukan melalui presentasi dan diskusi dengan manajemen dan staf untuk memahami praktik penetapan harga pokok, kendala yang dihadapi, serta strategi pengelolaan biaya yang diterapkan, guna memperoleh informasi terkait pengambilan keputusan harga jual. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis sebagai berikut:

1) Identifikasi Permasalahan Mitra

Dilakukan pengumpulan data dan penelaahan masalah yang dihadapi PT Surya Mega Mustika, yang mengungkapkan bahwa sistem penentuan harga jual belum memadai karena penghitungan biaya produksi belum dilakukan secara mendetail.

2) Diskusi Bersama Pihak Manajemen

Mengadakan diskusi dengan manajemen untuk mengkonfirmasi hasil analisis awal dan menyepakati perlunya pelatihan dan penyempurnaan sistem perhitungan biaya.

3) Persiapan Materi dan Perencanaan Teknis

Mempersiapkan materi pelatihan tentang metode perhitungan biaya yang lebih akurat, serta menyiapkan rencana teknis agar materi disampaikan dengan jelas.

4) Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan dan Penyuluhan

Kegiatan dimulai dengan sambutan dari manajemen, dilanjutkan dengan penyampaian materi tentang perhitungan harga pokok, simulasi harga jual, dan sesi interaktif yang didukung oleh mahasiswa sebagai fasilitator dan dokumentator.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dilaksanakan pada hari Rabu, 28 Mei 2025 pukul 14:15 hingga selesai melalui aplikasi Zoom. Jumlah divisi keuangan dan akuntansi dari PT Surya Mega Mustika yang mengikuti kegiatan PKM mencapai 2 peserta. Topik yang disampaikan meliputi harga pokok, penentuan harga jual, Metode *Variable Costing*, Metode *Full Costing*. Bagi divisi keuangan dan akuntansi dari PT Surya Mega Mustika kami melakukan dokumentasi yang diabadikan dengan foto-foto berikut:

Gambar 1

Foto-foto saat pemaparan materi dan diskusi



Materi yang diberikan kepada para staf keuangan dan akuntansi mencakup beberapa topik pokok seperti pengertian harga pokok, penentuan harga jual, Metode *Variable costing*, dan Metode *Full Costing*. Berikut definisi dari topik pokok dalam pelaksanaan PKM ini:

1) Harga Pokok

Harga pokok merupakan total biaya yang dikeluarkan perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam proses menghasilkan barang atau jasa hingga siap untuk dijual (Fatimah, et al. 2024). Komponen harga pokok meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Perhitungan harga pokok bertujuan untuk mengetahui secara akurat berapa besar pengeluaran perusahaan dalam proses produksi, yang menjadi dasar penting dalam penetapan harga jual dan pengukuran laba kotor.

2) Penentuan Harga Jual

Harga jual adalah nilai uang yang ditetapkan penjual untuk produk atau jasa yang ditawarkan kepada pembeli. Dalam menetapkan harga jual, perusahaan harus mempertimbangkan harga pokok, *margin* keuntungan, kondisi pasar, serta daya beli konsumen. Penetapan harga jual yang tepat sangat penting untuk menjaga daya saing dan mencapai target profitabilitas perusahaan.

3) Metode *Variable Costing*

Menurut Wulandari et al (2022) *variable Costing* merupakan metode perhitungan harga pokok yang hanya mempertimbangkan biaya-biaya produksi yang bersifat variabel sebagai komponen dalam penentuan harga pokok produksi. Biaya tetap tidak dimasukkan dalam perhitungan harga pokok, melainkan dibebankan langsung ke laporan laba rugi pada periode terjadinya. Metode ini digunakan untuk analisis internal, seperti penetapan harga jangka pendek dan pengambilan keputusan manajerial.

4) Metode *Full Costing*

Indahwati et al. (2021) menyatakan bahwa metode *full costing* mencakup seluruh komponen biaya produksi, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya *overhead* pabrik. Metode ini memberikan gambaran yang lebih komprehensif tentang total biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam proses produksi. *Full Costing* banyak digunakan untuk tujuan

pelaporan keuangan eksternal, perencanaan anggaran, dan penetapan harga jual jangka panjang yang lebih akurat.

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan PKM dengan judul "Strategi Penentuan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Harga Pokok pada PT Surya Mega Mustika" telah berjalan dengan baik dan mencapai tujuan utama, yaitu membantu staf divisi keuangan dan produksi dalam memahami pentingnya perhitungan harga pokok yang akurat sebagai dasar penetapan harga jual. Kegiatan ini melibatkan pelatihan perhitungan HPP dengan metode *Full Costing* dan *Variable Costing*, serta diskusi interaktif yang menunjukkan antusiasme peserta. Hasilnya, perusahaan diharapkan mampu menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dan berkelanjutan, sekaligus meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas. Sebagai tindak lanjut, disarankan agar perusahaan mengadakan pelatihan lanjutan seperti analisis *break-even point* dan pengendalian biaya produksi, serta mulai menerapkan sistem akuntansi biaya yang terstruktur dan evaluasi rutin terhadap strategi penetapan harga jual.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas Tarumanagara atas dukungannya dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dengan judul "Strategi Penentuan Harga Jual Berdasarkan Perhitungan Harga Pokok pada PT Surya Mega Mustika". Ucapan terima kasih secara khusus kami sampaikan kepada LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat) Universitas Tarumanagara yang telah memberikan kepercayaan serta pendanaan bagi terselenggaranya kegiatan ini. Kegiatan ini menjadi wadah yang sangat berarti bagi kami dalam mengasah kemampuan akademik sekaligus menumbuhkan semangat pengabdian kepada masyarakat.

Kami juga menyampaikan apresiasi kepada Direktur Utama PT Surya Mega Mustika, Bapak Wirasurya Tanjaya, atas kerjasama dan sambutan yang sangat baik selama proses PKM berlangsung. Terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh staf divisi keuangan dan produksi PT Surya Mega Mustika yang telah berpartisipasi aktif dan memberikan masukan berharga dalam kegiatan ini. Kami juga berterima kasih kepada seluruh tim mahasiswa/i akuntansi yang telah berkontribusi secara maksimal demi kelancaran dan keberhasilan PKM ini. Semoga kolaborasi ini dapat terus terjalin di masa mendatang demi kemajuan bersama.

REFERENSI

- Afif, M. N., & Rismawati. (2019). Analisis harga pokok produksi untuk menentukan harga jual produk garment. *Jurnal AKUNIDA*, 5(1), 10–13. <https://doi.org/10.30997/jakd.v5i1.1825>
- Efendi, A. R. (2018). Analisis strategi penetapan harga jual ditinjau dari harga pokok produksi pada perusahaan Aliff Catering. *PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis*, 3(3), 392–399. <https://doi.org/10.37715/jp.v3i3.728>
- Fatimah, Z., Lubis, A. L., & Supardi. (2024). Analisis perhitungan harga pokok produksi dalam penentuan harga jual makanan pada UMKM RM Nasi Kapau Pak Nin. *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Perbankan*, 5(1), 62–63. <https://doi.org/10.56486/remittance.vol5no1.448>
- Indahwati, D. N., & Sunrowiyati, S. (2021). Analisis perhitungan harga pokok produksi untuk menentukan harga jual pada UD. Putra Mandiri. *Wacana Equiliberium: Jurnal Pemikiran & Penelitian Ekonomi*, 9(2), 76–77. <http://dx.doi.org/10.31102/equilibrium.9.02.76-82>
- Lukman, H., & Darwis, A. S. (2024). Pengenalan perhitungan harga pokok produksi bagi siswa SMA Rici. *Jurnal Serina Abdimas*, 2(3), 1328–1334. <https://doi.org/10.24912/jsa.v2i3.32336>

- Santioso, L., Agusyah, A. A., & Marcello. (2023). Penyusunan harga pokok penjualan sebagai penentuan harga jual produk. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(3), 1198–1199.
- Soemarso, S. R. (1990). PERANAN HARGA POKOK DALAM PENENTUAN HARGA JUAL (Edisi ke-1). RINEKA CIPTA.
- Suhendah, R., Christiawati, I. N., Rangga, A., & Christie, T. (2021). Pelatihan akuntansi biaya untuk menghitung harga pokok baju tenun pada UMKM Go Nads. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 4(3), 643–649. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v4i3.13516>
- Szahro, Y., & Purwanto, T. (2021). Analisis penentuan harga pokok produksi dalam penetapan harga jual produk pada UKM Keripik Pedas Morang-Moreng di Sidoarjo. *Journal of Sustainability Business Research*, 2(2), 419–421. <https://doi.org/10.36456/jsbr.v2i2.4159>
- Wulandari, E., Prasetyo, M. S., & Purwanti, T. (2022). Pengabdian kepada masyarakat di usaha sepatu Mojo, pelatihan perhitungan harga pokok produksi (HPP) dalam menentukan harga jual. *Jurnal BUDIMAS*, 4(2), 1–2. Retrieved from <https://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/JAIM/article/view/5704>
- Yuniarwati, Hidayat, A., & Jennifer. (2024). Perhitungan harga pokok penjualan untuk perusahaan manufaktur. *Jurnal Serina Abdimas*, 2(4), 1613–1616.