

## PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK BERDASARKAN HARGA POKOK PENJUALAN

\* Linda Santioso

\*\* Abel Abdallah Agusyah

\*\*\* Marcello

*Editor: Arlends Chris*

Dunia usaha mulai mengalami pemulihan setelah diterjang badai Covid-19 yang melumpuhkan segala aspek kegiatan bisnis. Dengan mulai pulihnya aktivitas ekonomi, maka tingkat persaingan usaha mulai berjalan secara kompetitif. Segala upaya untuk meningkatkan penjualan dilakukan oleh para pengusaha. PT Sumber Artomoro Sentosa sebagai salah satu UMKM yang baru berdiri akhir tahun 2021 tidak terluput untuk bersaing supaya dapat bertahan, berkembang bahkan berupaya untuk bertumbuh secara signifikan menghadapi tingkat persaingan yang sangat ketat. Untuk dapat bersaing, salah satunya adalah penentuan harga jual yang kompetitif, tidak terlalu mahal yang dapat dijauhi oleh para pelanggan dan tidak terlalu murah yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Dalam penentuan harga jual maka perusahaan harus menyusun, menghitung dan mengkalkulasi harga pokok penjualan secara tepat dan benar sehingga pengambilan keputusan yang diambil oleh manajemen dapat dilakukan dengan tepat dan akurat. Berikut pengertian menurut beberapa ahli yaitu, gambaran jumlah pengorbanan yang harus dijadikan pengorbanan oleh produsen pada waktu pertukaran barang dan jasa (Mulyadi, 2014), Bagian penting dalam laporan keuangan adalah laporan laba rugi (*income statement*) yang memuat laporan tentang penjualan yang telah dilakukan dan dibandingkan dengan biaya pembuatan barang jadi tersebut atau diistilahkan harga pokok penjualan (*Cost of goods sold*), Lestari dan Permana (2018:28), Harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual. Pada sebuah perusahaan dagang, harga pokok penjualan dicari dengan persediaan barang dagang pada awal periode ditambah pembelian bersih selama periode dikurangi persediaan barang dagang pada akhir periode, Soemarso (2009:234), Hasil perhitungan dari pengorbanan pengorbanan nilai tersebut akan menghasilkan angka yang disebut harga pokok suatu barang, J.Sudarsono (2009:172), ketika barang dagangan dijual, nilai dari transaksi penjualan ini akan dilaporkan sebagai pendapatan penjualan dan harga pokok dari barang yang dijual akan diakui sebagai beban yang dinamakan harga pokok

penjualan, Hery (2016:21), harga pokok penjualan adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan barang yang dijual atau harga perolehan dari barang yang dijual, Wiratna (2016:97). Dari pengertian diatas, dapat kita Tarik kesimpulan bahwa perusahaan atau manajemen dalam menentukan harga jual produknya memang harus menghitung, menyusun dan mengkalkulasi seberapa besar pengorbanan atau biaya yang harus dikeluarkan sehingga manajemen secara terukur dapat secara pasti menetapkan harga jual, jumlah margin yang akan diambil dan peningkatan efisiensi kegiatan usaha. Memang tidak mudah dalam menghitung harga pokok penjualan, tetapi manajemen tetap harus menentukan dan menentukannya.

PT Sumber Artomoro Sentosa adalah perusahaan industri yang baru berdiri pada akhir tahun 2021, 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. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Untar mengadakan pertemuan dengan manajemen PT Sumber Artomoro Sentosa dan melakukan survey lapangan di kantor mitra. Perusahaan telah memiliki pembukuan untuk transaksi-transaksi aktivitas Perusahaan. Tetapi dalam penentuan harga pokok penjualan, pihak manajemen mengalami kesulitan untuk menentukan harga jual pada saat kontrak kerja dengan pelanggan. Manajemen memiliki kekhawatiran melakukan kesalahan dalam penentuan harga jual, sehingga dapat 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.





Pada akhir bulan Maret 2023 Tim PKM Untar dan pemilik UMKM yaitu Ibu Irawati menentukan waktu dan keperluan atau kebutuhan dalam melakukan penghitungan harga pokok penjualan. Pada hari Jumat, tanggal 14 April 2023 Tim PKM Untar mengadakan pertemuan kembali dengan manajemen sekaligus pemilik dan staff (Rini dan Fitri) di kantor PT Sumber Artomoro Sentosa Jl. Tampak Siring Blok KJG/25, Ruko Daan Mogot Baru. Pertemuan ini merupakan realisasi penyuluhan, pelatihan penyusunan, dan penghitungan harga pokok penjualan. Penyusunan dimulai dari 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. Maka dimulainya penyusunan HPP sebagai berikut:

PT Sumber Artomoro Sentosa

COGM and COGS Statement

For Maret 2023

Direct materials beginning		XX
Purchase	XX	
-/- Purchase return and allowances	(XX)	
Purchase discount	<u>(XX)</u>	
Net purchase	XX	

+/+ Freight in	<u>XX</u>	
Cost of materials purchased		<u>XX</u>
Direct materials available for used		XX
-/- Direct materials, ending		<u>(XX)</u>
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		<u>(XX)</u>
Cost of Goods Manufactured		XX
+/+ Finished goods, beginning		<u>XX</u>
Finished goods available for sale		XX
-/- Finished goods, ending		<u>(XX)</u>
Cost of Goods Sold		XX

Berdasarkan perhitungan diatas, manajemen mulai menetapkan 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 aktivitas pendapatan dan biaya-biaya perusahaan, sehingga pengambilan keputusan dalam penerimaan harga jual, penerimaan proyek-proyek dapat dijalankan dengan lebih baik. Melalui kegiatan PKM, Universitas Tarumanagara ikut membina, memberikan solusi terhadap dunia usaha (UMKM) sehingga dapat bersaing dan bertumbuh dengan baik.

\* Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara

\*\* | \*\*\* Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara 125190299 | 115220043