



Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Kue Mochi dengan Metode *Full Costing*

Fajar Kurnianto^{1*}, Zaenal Wafa²

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

E-mail : fajarkurnianto04@gmail.com

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v5i4.2042>

Info Artikel:

Diterima :
2024-10-14

Diperbaiki :
2024-10-22

Disetujui :
2024-10-28

Kata Kunci: UMKM, Harga Pokok Penjualan, HPP, Full Costing

Abstrak: UMKM merupakan kelompok usaha dengan kontribusi yang besar sebagai penyedia lapangan pekerjaan, sarana pemberdayaan masyarakat, menciptakan pasar baru, dan berkontribusi terhadap produk domestik bruto. Hampir 99 persen dari unit usaha di Indonesia merupakan UMKM dan pada tahun 2024 khususnya di Daerah Istimewa Yogyakarta jumlahnya meningkat dibandingkan 2023. Namun, peningkatan kuantitas unit UMKM tidak dibarengi dengan peningkatan kualitas kinerja keuangan. Banyak pelaku UMKM menjual produk tanpa mengetahui harga pokok penjualan, padahal hal tersebut berpengaruh terhadap pembentukan harga jual produk. Oleh sebab itu, kegiatan ini memiliki maksud memberikan edukasi dan pelatihan terkait cara menentukan HPP yang tepat menggunakan metode *full costing*. Pelaku UMKM yang sebelumnya kurang memahami konsep akuntansi penentuan HPP diharapkan menjadi lebih memahami dan dapat menerapkan perhitungan HPP, sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dengan tetap mempertimbangkan daya beli masyarakat.

Abstract: MSMEs are a business group with a large contribution as a provider of employment, a means of community empowerment, creating new markets, and contributing to gross domestic product. Almost 99 percent of business units in Indonesia are MSMEs and in 2024, especially in the Special Region of Yogyakarta, the number will increase compared to 2023. However, the increase in the quantity of MSME units is not accompanied by an increase in the quality of financial

Keywords: MSMEs, Cost of Goods Sold, COGS, Full Costing

performance. Many MSME players sell products without knowing the cost of goods sold, even though this affects the formation of the selling price of the product. Therefore, this activity aims to provide education and training related to how to determine the right COGS using the full costing method. MSMEs who previously did not understand the accounting concept of determining COGS are expected to better understand and be able to apply the calculation of COGS, so that they can maximize profits while still considering the purchasing power of the community.

Pendahuluan

Eksistensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tidak dapat dihilangkan dari masyarakat. Bahkan melalui perspektif dunia, UMKM telah diakui mempunyai peran sangat krusial dalam pembangunan ekonomi suatu Negara, baik Negara maju ataupun Negara berkembang (Hanim dan Noorman, 2018). UMKM merupakan aktor penting dalam pembangunan ekonomi nasional. UMKM dalam perekonomian Indonesia memiliki andil sebagai penyedia lapangan pekerjaan, sarana pemberdayaan masyarakat, menciptakan pasar baru, dan berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Sofyan, 2017). UMKM juga telah terbukti dapat berdiri kokoh ketika krisis menerpa, seperti pada krisis moneter periode tahun 1997-1998 (Bank Indonesia, 2015).

Merujuk pada laman resmi Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY), saat ini jumlah UMKM di DIY mencapai 345.407 unit. Jumlah tersebut meningkat dibandingkan tahun 2023 yang berjumlah 345.586 unit. Peningkatan kuantitas UMKM seharusnya diikuti dengan peningkatan kualitas kinerja keuangannya. Namun, hanya segelintir UMKM yang mampu berkembang dalam aspek kinerja keuangannya. Hal itu disebabkan kurangnya kesadaran pelaku UMKM terhadap vitalnya pengelolaan keuangan (Farwitawati, 2018). Pelaku UMKM harusnya sadar jika pengelolaan keuangan adalah proses sistematis guna menghasilkan laporan keuangan yang esensial agar dapat digunakan untuk pengambilan keputusan terkait UMKM yang dijalankannya (Libraeni et. al., 2022).

Banyak pelaku UMKM menjual produk dengan hanya mengikuti harga pasar tanpa mempertimbangkan biaya mereka, sehingga keuntungan yang didapatkan tidak maksimal (Kosasih et. al., 2018). Menentukan harga penjualan berdasarkan pada Harga Pokok Penjualan (HPP). HPP merupakan sekumpulan biaya yang diperlukan dalam proses pengolahan *raw material* untuk ditransformasikan menjadi *finished goods*

(Wardoyo, 2016). Akurasi perhitungan biaya harus dilaksanakan secara saksama. Kurangnya pemahaman terhadap penetapan biaya ini memiliki dampak terhadap penentuan harga jual (Haryanto, 2018). Sehingga, pelaku UMKM perlu diberikan pelatihan dalam menghitung HPP sebagai dasar penentuan harga penjualan dengan tetap mempertimbangkan daya beli masyarakat (Marchaeni dan Wafa, 2023).

Target kegiatan pelatihan ini adalah Ibu Novita Rizki selaku pemilik usaha produksi kue mochi yang beralamat di Duwet 2, Banjarharjo, Kalibawang, Kulon Progo. Pelatihan terdahulu yang terkait dengan penentuan harga pokok penjualan pernah dilaksanakan pada beberapa sektor, seperti UMKM laundry (Marchaeni dan Wafa, 2023), UMKM pembibitan bawang merah (Pramana, et. al., 2023), UMKM toko kue (Libraeni, et. al., 2022), dan PKK Desa Karangtawang (Martika, Puspasari, dan Syarifudin, 2022). Melalui pelatihan ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat memaksimalkan keuntungan dengan tetap mempertimbangkan daya beli masyarakat.

Metode

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dilakukan menggunakan analisis deskriptif, dengan tujuan mengidentifikasi dan menjelaskan proses perhitungan HPP kepada para pelaku UMKM. Terdapat dua pendekatan yang dapat digunakan untuk menghitung HPP, yaitu metode *full costing* dan metode *variable costing*. (Marchaeni dan Wafa, 2023). Metode *full costing* adalah pendekatan untuk menentukan biaya produksi dengan memperhitungkan semua elemen biaya yang terlibat dalam proses produksi. Biaya tersebut mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik, baik yang bersifat tetap maupun variabel. (Melati, et.al., 2022). Metode *variable costing* menghitung biaya produksi dengan mempertimbangkan hanya biaya-biaya yang berubah seiring dengan volume produksi, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik variabel. (Melati, et.al., 2022).

Pelatihan ini menerapkan metode *full costing*. Kelebihan metode *full costing* adalah dapat memuat seluruh biaya dalam perhitungan HPP sehingga dianggap lebih komprehensif dan mampu menampilkan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam produksi (Heryanto dan Gunawan, 2021). Sedangkan kekurangannya adalah harga jual menggunakan metode *full costing* > menggunakan metode *variable costing*, karena konsumen dianggap mampu membayar berapapun untuk membeli produk yang

diinginkannya, sehingga metode *full costing* hanya sesuai digunakan dalam bidang produksi bahan pokok masyarakat pada umumnya (Susilowati, 2022).

Pelaksanaan pelatihan penentuan HPP pada usaha produksi kue mochi dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu:

1. Tahap Perencanaan

Merupakan sekumpulan tahap sebelum melakukan kegiatan pelatihan yang terdiri dari membuat janji temu dengan Ibu Novita Rizki selaku pemilik UMKM, persiapan perlengkapan yang dibutuhkan selama pelatihan, dan persiapan materi untuk pelatihan.

2. Tahap Pelaksanaan

Merupakan sekumpulan tahap yang terdiri dari membawa seluruh perlengkapan yang dibutuhkan selama pelatihan dan mendatangi rumah produksi kue mochi. Ketika di rumah produksi kue mochi melakukan sesi wawancara terkait produk dan pengetahuan pelaku UMKM tentang HPP, dokumentasi kegiatan produksi, dan memberikan pelatihan terkait cara menentukan HPP kepada pelaku UMKM.

3. Tahap Evaluasi

Merupakan tahap terakhir dengan melakukan evaluasi atas seluruh proses pelatihan dan membuat laporan atas pelatihan yang telah diberikan kepada pelaku UMKM. Selain itu menampung masukan dan kendala yang dialami pelaku UMKM selama proses pelatihan dengan harapan dapat menjadi tumpuan di pelatihan selanjutnya.



Gambar 1. Diagram Metode Pelaksanaan Pelatihan Harga Pokok Penjualan

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan ini dilaksanakan terkait dengan kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM, yaitu pelaku UMKM belum bisa menghitung harga pokok kue mochi yang diproduksi dan pelaku UMKM belum paham proses penentuan harga pokok penjualan sampai dengan menghitung harga jual sehingga dapat mengetahui laba kotor yang diharapkan.

Berdasarkan kendala yang telah diidentifikasi kemudian dilakukan pelatihan penentuan HPP sehingga pelaku UMKM mengetahui berapa persen laba kotor yang

diharapkan atas kue mochi yang akan dijual. Rencana pemberian materi pelatihan penentuan HPP kue mochi, ditampilkan pada tabel 1, sebagai berikut:

Tabel 1. Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan

Tahap	Waktu	Materi
1.	30 Menit	Wawancara terkait produk dan pengetahuan pelaku UMKM tentang HPP, dan menjelaskan pentingnya mengetahui HPP
2.	60 Menit	Turut serta membuat kue mochi yang biasa diproduksi
3.	30 Menit	Mempelajari cara menentukan harga pokok penjualan
4.	15 Menit	Sesi diskusi

Beberapa tahap dalam menghitung HPP kue mochi, antara lain:

1. Identifikasi Biaya

Data terkait seluruh biaya produksi kue mochi disampaikan oleh pelaku UMKM ketika wawancara. Rumah produksi milik pribadi sehingga tidak ada biaya sewa, menggunakan air sumur sehingga tidak ada biaya air bersih, dan diasumsikan bahwa dalam satu kali produksi menghasilkan 16 pcs kue mochi.

a. Biaya Bahan Baku (BBB)

Tabel 2. Tabel Biaya Bahan Baku

Nama Bahan	Konversi	Harga Beli	Harga / Satuan	Total
Tepung Ketan	250 gram	Rp 17.500,-/500 gram	Rp 35,-	Rp 8.750,-
Gula Pasir	40 gram	Rp 17.500,-/ Kg	Rp 17.5,-	Rp 700,-
Susu UHT	375 mL	Rp 13.500,-/ 750 mL	Rp 18,-	Rp 6.750,-
Garam	1 gram	Rp 7.900,- / 500 gram	Rp 15.8,-	Rp 15.8,-
Minyak Goreng	50 ml	Rp 19.300,-/ 1 liter	Rp 19.3,-	Rp 965,-
Margarin	20 gram	Rp 5.800,- / 200 gram	Rp 29,-	Rp 580,-
Coklat Filling	100 gram	Rp 22.000,- / 500 gram	Rp 44,-	Rp 4.400,-
Oreo	1 Pack	Rp 10.600,-	Rp 10.600,-	Rp 10.600,-
Butter Cream	10 gram	Rp 28.800,- / 1 Kg	Rp 28.8,-	Rp 288,-
Essense	5 mL	Rp 7.500,- / 25 mL	Rp 300,-	Rp 1.500,-

Sarung Tangan	2 pcs	Rp 5.000,- / 100 pcs	Rp 50,-	Rp 100,-
Mika 6A	16	Rp 11.600,- / 100 pcs	Rp 116,-	Rp 1.856,-
Grand Total				Rp 36.505,-

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Karena produksi dikerjakan sendiri tanpa menggunakan karyawan, maka ditentukan jasa sebesar Rp 20.000,- / produksi.

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

1) Kulkas

Daya Kulkas 80 Watt x 24 Jam = 1.92 kWh

Tarif Listrik per kWh daya 450 VA = Rp 415/kWh

Menghitung Biaya Listrik Kulkas per Hari = 1.92 kWh x Rp 415/kWh

Biaya Listrik Kulkas = Rp 797,- / hari

2) Gas

Menggunakan LPG 3 Kg dengan harga Rp 20.000,- / tabung yang dapat bertahan hingga satu bulan. Jika diasumsikan jumlah hari sebanyak 31 hari maka biaya gas sebesar Rp 645,- / hari.

2. Menghitung Harga Pokok Produksi (HPP)

Tabel 2. Tabel HPP per Produksi

Biaya Bahan Baku (BBB)	Rp 36.505,-
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	Rp 20.000,-
Biaya Overhead Pabrik (BOP)	Rp 1.442,-
HPP per Produksi	Rp 59.658,-

Berdasarkan perhitungan HPP yang telah dilaksanakan secara seksama, diketahui biaya yang dikeluarkan untuk satu kali produksi yang menghasilkan 16 kue mochi adalah Rp 57.947,-. Sedangkan kue mochi dijual dengan harga Rp 5.000,-/pcs. Maka laba kotor yang diperoleh adalah Rp 22.053,-/produksi.



Gambar 2. Hasil Produksi

Kesimpulan

Pengabdian masyarakat yang berfokus kepada pelaku UMKM dalam bentuk kunjungan untuk turut serta dalam proses produksi kue mochi dan memberikan pengetahuan yang terkait dengan proses menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP). Setelah mendapatkan pelatihan, pelaku UMKM semakin sadar terhadap pentingnya menghitung HPP sehingga dapat digunakan untuk pengambilan keputusan atas kegiatan produksi yang dijalankan.

Ucapan Terima Kasih

Pelaksana pelatihan mengucapkan terima kasih atas waktu dan tenaga yang telah diluangkan oleh Ibu Novita Rizki selaku pemilik dari UMKM produsen kue mochi guna kelancaran pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.

Referensi

- Bank Indonesia. (2015). Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Jakarta.
<https://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/Documents/Profil%20Bisnis%20UMKM.pdf>
- Fatwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Prosiding Sembadha,1, 225-229.
- Hanim. L & Noorman. M. (2018). UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & Bentuk-Bentuk Usaha. Semarang: Unissula Press.

- Haryanto, W. (2018). Analisis Pembebanan Biaya Overhead Terhadap Harga Jual Waroeng Ibu Noeng di Bekasi. *Jurnal Ilmu Pengetahuan dan Teknologi Komputer*, 4(1), 137–142. <https://ejournal.nusamandiri.ac.id/index.php/jitk/article/view/594>
- Khoirunnisaa Heryanto, H., & Gunawan, A. (2021). Analisis Perbandingan Metode Full Costing dan Variable Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi. *Prosiding The 12th Industrial Research Workshop and National Seminar*, 4–5. <https://jurnal.polban.ac.id/ojs-3.1.2/proceeding/article/view/2905/2253>
- Kosasih, E., Yuniawati, A., Suryaputra, V., & Limijaya, A. (2019). Model Perhitungan Harga Pokok Untuk Perusahaan Laundry. *Jurnal ASET (Akuntansi Riset)* 9 (2): 1. <https://doi.org/10.17509/jaset.v9i2.9219>
- Luh Gede Bevi Libraeni, Desmayani, N. M. M. R., Devi Valentino Waas, Ayu Gede Willdahlia, Gede Surya Mahendra, Ni Wayan Wardani, & Putu Gede Surya Cipta Nugraha. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3, 255-265. <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973>
- Dwi Martika, L., Rita Puspasari, O., & Syarifudin, S. (2022). Pelatihan Penerapan Metode Full Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Penetapan Harga Jual Produk. In *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 5(1), 110–105. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v5i01.5113>
- Melati, L. S. A., Saputra, G., Najiyah, F., & Asas, F. (2022). Perhitungan Harga Pokok Produksi berdasarkan Metode Full Costing untuk Penetapan Harga Jual Produk pada CV. Silvi MN Paradilla Parengan . *Owner : Riset Dan Jurnal Akuntansi*, 6(1), 632-647. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.611>
- Kadek, N., Marchaeni, F. D., & Wafa, Z. (2023). Pendampingan Pembuatan Nomor Induk Berusaha dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia (JPKMI)*, 3(1), 88–96. <https://doi.org/10.55606/jpkmi.v3i1.1284>
- Pramana, A. C., Rukmini, M. ., Riningsih, D. ., Wahyu Prihardina, O. ., & So, M. . (2023). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Kelompok Usaha Pembibitan Bawang Merah Nganjuk. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 4(2), 660-666. <https://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i2.905>
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam Perekonomian Indonesia. *Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah dan Hukum*, 11(1), 33-64.

- Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Studi Ekonomi Modern (STIE STEKOM). (2022). Penentuan Harga Pokok Poduksi Full Costing VS Variabel Costing. Retrieved October 11, 2024, from <https://stiestekom.ac.id/berita/penentuan-harga-pokok-poduksi-full-costing-vs-variabel-costing/2022-02-24>
- UMKM. (2024). Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Retrieved October 11, 2024, from https://bappeda.jogjaprovo.go.id/dataku/data_dasar/cetak/107-umkm
- Wardoyo, D. U. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Atas Produk (Studi Kasus pada PT Dasa Windu Agung). *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 1(2), 183-190. <https://doi:10.36226/jrmb.v1i2.23>