



## Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada Umkm Mie Ayam Bakso Nusantara

Arif Rakhman<sup>1</sup>, Kholida Atiyatul Maula<sup>2</sup>, Marischa Aulia Dewi<sup>3</sup>, Anggi Amanda Natalia<sup>4</sup>, Rani<sup>5</sup>, Cinta Azzahara Ulla Syahidah<sup>6</sup>, Adi Aris Wahyudi<sup>7</sup>, Za'imuddin<sup>8</sup>, Magdalena Uliarta<sup>9</sup>

Universitas Singaperbangsa Karawang

Received: 08 Agustus 2024

Revised: 17 Agustus 2024

Accepted: 22 Agustus 2024

### Abstract

*This research aims to analyze the calculation of the cost of goods sold (HPP) for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) "Nusantara Chicken Bakso Noodles". The research method used is a case study by collecting data through direct observation and interviews with business owners. Data analysis was carried out with a focus on the cost components involved in the production and sales process. The research results show that the calculation of COGS for the UMKM "Noodle Chicken Bakso Nusantara" involves various cost elements, including raw materials, labor, operational costs, and others. Apart from that, business owners also consider external factors such as market price fluctuations and customer demand in setting product selling prices. This research contributes to providing deeper insight regarding the COGS calculation strategy implemented by MSMEs in the culinary sector. It is hoped that the results can become a reference for similar MSMEs to improve operational efficiency and business sustainability in a competitive market.*

**Keywords:** *UMKM, Indonesian Meatball Chicken Noodles, Price Calculation*

(\*) Corresponding Author:

**How to Cite:** Rakhman, A., Maula, K., Dewi, M., Natalia, A., Rani, R., Syahidah, C., Wahyudi, A., Za'imuddin, Z., & Uliarta, M. (2024). Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada Umkm Mie Ayam Bakso Nusantara. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(15), 145-160. <https://doi.org/10.5281/zenodo.13768735>

## PENDAHULUAN

Setiap perusahaan bisnis selalu memperhitungkan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada setiap tahapan bisnisnya. Perusahaan menghitung harga pokok pada setiap penjualan, sebagai bagian dari margin keuntungan yang diperoleh perusahaan. Perhitungan harga pokok penjualan yang cermat menjamin produk tersebut sesuai dengan target pasar dan disukai konsumen.. Ini mungkin tampak sederhana, tetapi menentukan harga pokok penjualan adalah aspek penting yang dapat merugikan perusahaan jika tidak dilakukan dengan benar.

Metrik manajemen yang dikenal sebagai harga pokok penjualan (COGS) memperhitungkan biaya langsung yang dikeluarkan selama durasi yang diperlukan untuk memproduksi barang yang dijual.. Sederhananya, Biaya tenaga kerja, bahan baku, dan overhead yang timbul dalam memproduksi barang yang dijual ke konsumen dimasukkan dalam COGS. Informasi COGS biasanya dilaporkan pada laporan laba rugi sebagai komponen terpenting dalam biaya operasional. Perhitungan SES bertujuan untuk selama proses produksi mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan. Pedagang menetapkan harga jual produk, menghitung keuntungan dan kerugian penjualan produk, dan mengevaluasi kecukupan realisasi biaya produksi yang diterapkan. Dengan demikian, perhitungan HPP menjadi

instrumen penting dalam pengelolaan bisnis dan strategi penentuan harga. Fenomena yang diamati adalah bahwa UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara sering mengalami kesulitan dalam menghitung HPP karena berbagai faktor, seperti kurangnya pengetahuan tentang bahan baku, biaya produksi yang tersembunyi, dan kurangnya akses terhadap informasi yang tepat tentang strategi perhitungan HPP yang efektif.

Selain itu, kehati-hatian dan ketelitian sangat penting dalam menghitung harga pokok penjualan. Sebab, berkaitan langsung dengan harga barang yang dijual ditentukan di pasaran. Harga pokok penjualan (COGS) menjadi dasar penentuan suatu produk harga jualnya. Jika harga terlalu rendah, pedagang hendak mengalami kerugian. Di sisi lain, penetapan harga yang berlebihan dapat menyulitkan produk untuk sampai ke target pasar, yang pada akhirnya dapat menyebabkan kegagalan pemasaran. Oleh karena itu, perhitungan COGS harus dilakukan secara detail dan hati-hati untuk memastikan hasilnya sesuai dengan ekspektasi dan strategi bisnis. Hal ini sangat penting untuk mencapai keseimbangan antara keuntungan yang diinginkan dan daya saing produk di pasar.

Dalam hal ini pedagang bakso menggunakan harga pokok penjualan (COGS) sebagai tolak ukur untuk menentukan berapa keuntungan yang ingin diraih. Setelah mengolah produk bakso, penjual membutuhkan uang untuk membayar gaji karyawan yang terlibat dalam proses produksi dan untuk menyelesaikan berbagai permasalahan kebutuhan lainnya. Oleh karena itu, perhitungan HPP menjadi krusial karena HPP memberikan informasi kepada penjual mengenai seberapa besar laba yang dapat dihasilkan, dan laba ini kemudian dapat digunakan untuk menutup biaya operasional. Dengan mengetahui HPP, penjual bakso dapat membuat keputusan yang lebih informasional dan strategis terkait dengan penetapan harga jual produk. Ini membantu dalam mencapai keseimbangan yang optimal antara memperoleh laba yang diinginkan dan memenuhi kebutuhan operasional yang diperlukan untuk menjalankan bisnis dengan efisien.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Keunggulan Kompetitif**

Sederhananya, semua perusahaan yang bersaing dalam lingkungan industri berusaha untuk mendapatkan keunggulan dibandingkan pesaingnya. Biasanya, perusahaan menerapkan strategi kompetitif ini dalam praktiknya melalui berbagai aktivitas fungsional perusahaan. Dadangseonyoto menjelaskan, Keunggulan kompetitif yang diperoleh suatu perusahaan harus dipertahankan agar menjadi keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

### **Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

Undang-Undang “Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM)” No. 20 Tahun 2008 menyatakan: 1. Usaha Kecil - Usaha efisien yang dimiliki oleh perorangan dan/atau badan usaha tersendiri yang memenuhi standar usaha kecil yang ditetapkan undang-undang. 2. Usaha kecil adalah anak perusahaan yang menjalankan dan mengelola kegiatan yang berdiri sendiri atau merupakan suatu badan usaha yang tidak dimiliki, dikendalikan, atau merupakan bagian dari orang perseorangan atau badan usaha baik yang eksplisit maupun implisit. Perusahaan mikro atau makro yang secara tidak langsung memenuhi kriteria tersebut. Sesuai

dengan ketentuan undang-undang kami menjalankan kegiatan ini. 3. Usaha Menengah adalah suatu usaha ekonomi industri yang dikelola oleh orang perseorangan atau suatu organisasi ekonomi yang bukan merupakan anak perusahaan atau organisasi bawahan dari suatu perusahaan yang dimiliki atau dikendalikannya, atau dimiliki atau dikendalikan secara langsung atau tidak langsung dengan tanggung jawab terbatas. perusahaan. . perusahaan. Pendapatan penjualan bersih atau tahunan tunduk pada undang-undang ini. Sesuai dengan pengertian di atas, yang dimaksud dengan kewirausahaan pada usaha mikro, kecil, dan menengah adalah jenis kewirausahaan ekonomi menguntungkan yang dilakukan oleh badan usaha swasta atau perseorangan yang memenuhi persyaratan kewirausahaan mikro, kecil, dan menengah.

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini mencoba memperjelas variabel-variabel yang diperhitungkan dalam penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bakso, serta untuk memahami bagaimana UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara mengelola bisnisnya agar dapat mempertahankan eksistensinya di tengah persaingan dengan warung bakso sejenis di wilayah tersebut. Berdasarkan postpositivisme, penelitian ini menggunakan metodologi deskriptif kualitatif yang dikenal dengan metode postpositivistik. Pendekatan ini disebut metode interpretatif karena menitikberatkan pada penafsiran data penelitian yang dikumpulkan di lapangan, dan disebut metode artistik karena penelitiannya kurang berpola dan lebih artistik. Dengan pendekatan ini, penelitian akan memberikan pemahaman menyeluruh mengenai variabel-variabel yang mempengaruhi desain HPP UMKM. Bakso dan strategi pengelolaan yang diterapkan oleh UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara.

Metode penelitian ini memberikan fleksibilitas dalam pemahaman keseluruhan konteks bisnis dan dapat memberikan wawasan yang mendalam mengenai pengelolaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor warung bakso. Pendekatan yang diambil adalah pendekatan kualitatif, di mana peneliti mengandalkan data dari responden, informan, dan key informan. Data ini dapat berupa informasi lisan atau tertulis, serta perilaku yang dapat diamati secara langsung dan teliti, membentuk suatu gambaran yang utuh mengenai keadaan yang diteliti. Penelitian kualitatif menekankan kualitas data yang diperoleh.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini banyak menggunakan wawancara berkesinambungan dan observasi langsung. Penelitian ini bertujuan untuk menyajikan informasi aktual mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Bakso, khususnya pada UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara. Melalui interaksi dengan responden, penelitian ini akan menghasilkan interpretasi mengenai berbagai biaya yang dikeluarkan dalam konteks usaha bakso. Penelitian ini bersifat kualitatif dan menghasilkan analisis deskriptif berupa kata-kata tertulis terhadap apa yang diamati. Hasil analisisnya berbentuk deskriptif, memberikan pemahaman mendalam mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Bakso dan strategi pengelolaannya di UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara.

### **Jenis Data Penelitian**

Dalam penelitian ini, terdapat dua jenis data yang digunakan, yaitu data primer dan data sekunder.

#### 1. Data Primer

Informasi yang dikumpulkan langsung dari sumber aslinya disebut data primer. Dalam konteks penelitian ini, data primer dapat dikumpulkan melalui wawancara dengan staf, klien, atau pemilik UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara. Wawancara ini dapat mengungkapkan informasi yang spesifik mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan, strategi pengelolaan, dan faktor-faktor lain yang terlibat dalam menjalankan usaha.

#### 2. Data Sekunder

Informasi yang dikumpulkan oleh pihak lain untuk keperluan selain penelitian ini disebut data sekunder. Dalam penelitian ini, data sekunder mungkin mencakup studi literatur, laporan keuangan UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara (jika tersedia), atau informasi lain yang telah dipublikasikan sebelumnya. Data sekunder dapat memberikan konteks yang lebih luas dan mendukung pemahaman mengenai isu-isu yang relevan dengan penelitian.

#### **Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara JL. Teluk Jambe Timur, Karawang, Jawa Barat. Waktu dalam Penelitian ini dilakukan pada semester 5 Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Singaperbangsa Karawang tahun. Dimulai pada bulan November Tahun 2023.

#### **Subyek dan Obyek Penelitian**

Subjek penelitian dalam penelitian ini telah dipilih secara cermat untuk mewakili penekanan penelitian. Subyek penelitian berperan sebagai informan, menawarkan berbagai informasi relevan yang diperlukan untuk penelitian. Terdapat beberapa jenis informan penelitian, antara lain: (1) Informan Kunci Merupakan individu atau pihak yang memiliki pengetahuan mendalam dan informasi pokok yang diperlukan dalam penelitian. Mereka memiliki wawasan yang khusus terkait dengan perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM Bakso dan strategi pengelolaan bisnis. Pemilik atau pengelola UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara dapat menjadi informan kunci karena mereka memiliki pemahaman yang mendalam tentang operasional bisnis. (2) Informan Utama Individu atau pihak yang terlibat secara langsung dalam interaksi sosial yang menjadi objek penelitian. Dalam konteks ini, karyawan, pelanggan, atau pihak terkait lain yang terlibat dalam aktivitas UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara dapat menjadi informan utama. Mereka memberikan perspektif langsung terkait perhitungan Harga Pokok Penjualan dan pengelolaan bisnis. (3) Informan Tambahan Individu atau pihak yang, meskipun tidak terlibat secara langsung dalam interaksi sosial yang diteliti, tetap dapat memberikan informasi yang berharga. Mereka mungkin termasuk pihak yang memiliki pandangan atau pengalaman terkait dengan UMKM Bakso secara umum, seperti ahli bisnis, pihak keuangan, atau pihak terkait lainnya.

Subjek penelitian ini adalah pemilik UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara. Sementara obyek dalam penelitian ini didasari oleh Perhitungan Harga Pokok Penjualan Mie Ayam Bakso Nusantara.

#### **Metode Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data memainkan peran penting dalam penelitian karena data yang diperoleh merupakan dasar untuk analisis dan penarikan

kesimpulan. Terdapat berbagai teknik pengumpulan data yang dapat digunakan, dan empat teknik umum yang sering digunakan adalah observasi, wawancara, dokumentasi, dan gabungan/triangulasi.

1. Observasi

Pengamatan langsung terhadap kondisi lapangan, perilaku, atau aktivitas merupakan cara pengumpulan data dilakukan. Observasi sering digunakan untuk mendapatkan pemahaman tentang situasi yang sebenarnya dan perilaku tanpa keterlibatan langsung.

2. Wawancara

Komunikasi langsung antara responden dan peneliti. Wawancara terstruktur, semi-terstruktur, dan tidak terstruktur dapat dilakukan. Dengan menggunakan metode ini, peneliti dapat memperoleh data yang komprehensif dari sudut pandang responden.

3. Dokumentasi

Pengumpulan data dari dokumen atau bahan tertulis yang relevan dengan penelitian. Ini bisa mencakup laporan, catatan, dokumen resmi, atau materi lain yang memiliki nilai informasi terkait dengan topik penelitian.

4. Gabungan/Triangulasi

Menggabungkan beberapa metode atau sumber data untuk memastikan keandalan dan validitas hasil penelitian. Triangulasi dapat melibatkan penggunaan beberapa teknik pengumpulan data atau membandingkan hasil penelitian dengan sumber data yang berbeda.

Pemilihan teknik pengumpulan data harus didasarkan pada pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, dan karakteristik populasi atau subjek penelitian. Menggunakan kombinasi teknik pengumpulan data dapat memperkuat validitas dan keandalan hasil penelitian.

### **Teknik Analisis Data**

Tujuan analisis data adalah untuk mengorganisasikan data dan menghasilkan kesimpulan tergantung pada pertanyaan atau subjek penelitian. Agar data kualitatif yang sering tersebar dan campur aduk menjadi lebih mudah dipahami, prosedur analitis ini memerlukan beberapa langkah. Tujuannya adalah untuk mengidentifikasi pola-pola atau hubungan yang muncul dari data tersebut.

Menganalisis data kualitatif melibatkan tinjauan metodis terhadap data untuk menemukan komponen-komponennya, hubungan antar penelitian, dan relevansinya dengan konteks penelitian yang lebih luas. Menurut Spadley (1980) dan Miles & Huberman (1992), Dalam analisis data kualitatif, tugas diselesaikan secara berulang dan interaktif hingga peneliti yakin bahwa ia memiliki pemahaman lengkap tentang data yang tersedia. Tahapan dalam analisis data kualitatif melibatkan:

1. *Data Reduction* (Data Reduksi).

Proses penyederhanaan data untuk mengidentifikasi pokok-pokok utama, menemukan pola, dan mengidentifikasi tema-tema utama dalam dataset.

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Menampilkan data secara visual agar mudah dipahami. Ini dapat melibatkan pembuatan tabel, grafik, atau representasi visual lainnya untuk merangkum temuan-temuan penting.

### 3. *Conclusion Drawing/Verification* (Penarikan Kesimpulan/Verifikasi)

Menarik kesimpulan atau verifikasi temuan berdasarkan analisis data. Penelitian kualitatif sering kali melibatkan proses iteratif di mana peneliti terus memeriksa dan memastikan hasil analisis.

Analisis data kualitatif memberikan kedalaman interpretasi terhadap fenomena yang diteliti dan memungkinkan peneliti untuk memahami konteks dan makna yang melekat dalam data.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Bakso**

Biaya produksi dalam konteks akuntansi biaya meliputi biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan baku, dan biaya overhead pabrik tetap dan variabel. Model lain, yang tidak memasukkan seluruh biaya produksi sebagai bagian dari biaya produk, berkembang karena konsep biaya ini tidak selalu sejalan dengan kebutuhan manajemen.

Metode total biaya digunakan untuk menghitung harga pokok penjualan (CSO). Proses penghitungan biaya produksi melalui pemasukan seluruh aspek biaya dikenal dengan istilah total costing. Biaya yang terkait dengan bahan mentah, tenaga kerja langsung, overhead produksi variabel dan tetap adalah beberapa di antaranya. Semua biaya produksi dipertimbangkan saat menggunakan strategi ini. sepenuhnya mencerminkan biaya yang terkait dengan proses produksi produk.

Bahan baku dalam pembuatan semangkok bakso memang memiliki cita rasa yang bervariasi antara satu penjual dan penjual lainnya. Masing-masing penjual bakso biasanya memiliki bumbu atau racikan yang unik untuk memberikan cita rasa yang istimewa, dengan harapan dapat menarik minat pembeli. Secara terperinci, bahan baku utama dalam pembuatan bakso adalah daging sapi. Selain itu, terdapat bahan-bahan lain yang biasanya digunakan, antara lain:

## 1. Biaya Bahan Baku Pembuatan UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara

NO.	BAHAN	PRODUKSI	HARGA
1.	Daging Sapi	8 kg	Rp960.000
2.	Tepung	4 kg	Rp40.000
3.	Telur	5 butir	Rp7.500
4.	Garam	2 bungkus	Rp2.000
5.	Royko	10 bungkus	Rp10.000
6.	Penyedap rasa (Sasa)	3 bungkus	Rp6.000
7.	Gula	250 gr	Rp4.000
8.	Bawang goreng	2 kg	Rp30.000
9.	Mie putih	12	Rp24.000
10.	Mie kuning	12 bungkus	Rp84.000
11.	Daun seledri	5 ons	Rp30.000
12.	Cabai	2.5 kg	Rp50.000
13.	Kecap	1 botol	Rp24.000
14.	Saos	1 botol	Rp15.000
15.	Tetelan dan urat sapi	2 kg	Rp160.000
<b>Total</b>			<b>Rp 1.446.500</b>

## 2. Biaya Peralatan

Berikut ini adalah beberapa peralatan yang berhubungan dengan produksi “UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara”

Keterangan	Banyak	Harga (Rp)	Total (Rp)	Masa Pakai	Penyusutan	
					Perbulan (Rp)	Perhari (Rp)
Gerobak Bakso	1	500.000	500.000	5	8.333	277
Kompore	1	350.000	350.000	3	3.500	116
Gas	2	40.000	80.000	4	1.067	35
Panci Air Bakso	1	225.000	225.000	2	1.500	50
Panci Masak	1	175.000	175.000	2	11.667	388
Baskom	2	75.000	150.000	1	5.000	166
Pisau	2	20.000	40.000	1	1.333	44
Talenan	1	25.000	25.000	1	833	27
Wajan	2	85.000	170.000	2	5.667	188

Sendok Bakso	55	1.000	55.000	3	5.000	166
Garpu Bakso	55	1.500	82.500	3	8.250	275
Mangkok	75	6.500	487.500	3	48.750	1.625
Saringan	2	17.000	34.000	1	1.133	37
Meja	7	120.000	840.000	4	11.200	373
Kursi	14	70.000	980.000	4	13.066	435
Lap	3	2.500	7.500	1	250	8
Tissue	7	5.000	35.000	1	1.166	38
Tempat sendok	7	2.500	17.500	2	1.166	38
Plastic	3	12.000	36.000	1	1.200	40
Gelas	50	2.500	125.000	2	8.333	249
<b>Total</b>		<b>1.735.500</b>	<b>4.415.000</b>	<b>77</b>	<b>138.414</b>	<b>4.575</b>

### 3. Biaya Overhead

No.	Keterangan	Per tahun (Rp)	Per bulan (Rp)	Per hari (Rp)
1.	Biaya Sewa Kios	Rp15.000.000	Rp1.250.00	Rp 41.666
2.	Biaya Listrik, dan air	Rp9.600.000	Rp550.000	Rp 18.333
	<b>Total</b>	<b>Rp24.600.00</b>	<b>Rp1.800.000</b>	<b>Rp 59.999</b>

### 4. Biaya Tenaga Kerja

Dengan Metode Full Costing Harga Pokok Produksi Biaya bahan-bahan 1.446.500

Biaya Overhead :

-	Biaya sewa kios	41.666
-	Biaya listrik, dan air	18.333
-	Penyusutan	<u>4.575</u> + _____
	<b>Total</b>	<b>1.511.074</b>

No.	Keterangan	Per bulan (Rp)	Per hari (Rp)
1.	Gaji Pegawai	Rp1.500.000	Rp50.000
	<b>Total</b>	<b>Rp1.500.000</b>	<b>Rp50.000</b>

### 5. Biaya HPP Persatuan

Untuk rata-rata jumlah bakso yang dihasilkan dengan bahan-bahan tersebut adalah sebanyak 125 mangko per hari.

$$\begin{aligned} \text{HPP persatuan} &= \text{HPP total} : \text{jumlah bakso dalam satuan mangkok} \\ &= 1.511.074 : 125 \\ &= \text{Rp } 12.088 \end{aligned}$$

Jadi HPP persatuannya adalah sebesar Rp 12.088

### 6. Harga Pokok Produksi Mie Ayam Bakso Nusantara yang Sebenarnya

Mencermati perhitungan diatas dapatlah dihitung dengan HPP UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara total adalah:

Biaya bahan baku = Rp 1.446.500  
Biaya tenaga kerja langsung = Rp 50.000  
Biaya overhead pabrik = Rp 59.999 +  
Total HPP Sesungguhnya = Rp 1.556.499

Harga pokok produksi per mangkok/porsi dapat dihitung yaitu  $\frac{556.499}{125}$

= 12.451 atau dibulatkan Rp 12.500

Melalui harga jual per mangkok Rp 18.000 Dengan artinya laba yang diperoleh per porsinya adalah: Rp 18.000 - Rp12.500 = Rp 5.500

#### **Perhitungan Harga Jual Bakso**

Harga dapat diartikan sebagai sejumlah uang yang diperlukan dalam memperoleh suatu kombinasi produk dan jasa tertentu (Swastha & Irawan, 1986:241). Price, according to Laksana (2008:105), is the sum of money requested in exchange for a certain assortment of goods and services. Oleh karena itu, harga biasanya mewakili berbagai jenis barang dan/atau jasa dan pada akhirnya mencerminkan biaya barang dan jasa tersebut. Di sisi lain, harga jual dapat diartikan sebagai nilai moneter, yang mencakup semua biaya yang diperlukan atau diwajibkan oleh penjual untuk menyerahkan barang dan tidak menjadi bagian dari pajak pertambahan nilai. Ada beberapa strategi yang bisa diterapkan perusahaan dalam menetapkan harga jual. Sejumlah strategi penetapan harga ini meliputi:

1. Harga Penetrasi. Strategi di mana perusahaan menetapkan harga produk atau layanan pada tingkat yang rendah untuk memasuki pasar dengan cepat dan memperoleh pangsa pasar yang signifikan.
2. Harga Skimming. Perusahaan menetapkan harga tinggi untuk produk atau layanan baru pada awal peluncurannya, dengan tujuan memaksimalkan keuntungan dari segmen konsumen yang bersedia membayar lebih tinggi.
3. Harga Kompetitif. Penetapan harga berdasarkan harga pesaing di pasar. Perusahaan menetapkan harga yang sebanding atau sedikit lebih rendah daripada pesaing untuk menjaga daya saing.
4. Harga Dinamis. Penyesuaian harga secara fleksibel berdasarkan faktor-faktor seperti permintaan pasar, musim, dan strategi pemasaran tertentu.
5. Harga Promosi. Strategi di mana perusahaan menetapkan harga di bawah harga normal untuk jangka waktu tertentu guna meningkatkan penjualan atau memperkenalkan produk baru.
6. Harga Paket (Bundling). Menggabungkan banyak barang atau jasa dengan harga diskon dalam satu paket dibandingkan membelinya secara terpisah.
7. Harga Psikologi. Menetapkan harga yang memiliki dampak psikologis pada persepsi nilai konsumen, seperti menetapkan harga pada angka yang berakhir dengan "99" untuk memberikan kesan harga yang lebih rendah.

Setiap strategi penetapan harga memiliki kelebihan dan kelemahan tertentu, dan pilihan strategi biasanya bergantung pada tujuan perusahaan, karakteristik produk atau layanan, serta kondisi pasar yang ada. Menurut Marras (1999:181), metode penetapan harga disebut juga Cost Plus Price. Ini adalah cara paling

sederhana bagi penjual atau produsen untuk menentukan harga jual suatu produk dengan menambahkan biaya per unit ke keuntungan yang dibutuhkan per unit. Dengan kata lain rumus metode ini adalah:  $\text{Cost Plus Pricing Method} = \text{Biaya total} + \text{Laba} = \text{Harga Jual}$ . Metode ini memperhitungkan berbagai jenis biaya yang mungkin ada dan bahwa biaya-biaya tersebut dipengaruhi dengan cara yang berbeda oleh perubahan keluaran (output) atau hasil nyata. Selain itu, ada juga varian dari metode ini yang disebut  $\text{Mark Up Pricing Method}$ . Pedagang yang membeli barang dan menerapkan markup (selisih antara harga jual dan harga beli) untuk menghitung harga jual sering kali menggunakan strategi ini. Dengan kata lain, rumusnya menjadi:  $\text{Harga Beli} + \text{Mark Up} = \text{Harga Jual}$ . Kedua metode ini memberikan fleksibilitas kepada penjual untuk menyesuaikan harga jualnya dengan mempertimbangkan biaya dan laba yang diinginkan.

#### **Perhitungan Harga Jual Per satuan**

Laba yang diinginkan sebesar Rp 5.912  
Harga jual = HPP per satuan + laba yang diharapkan  
= Rp 12.088 + Rp 5.912  
= Rp 18.000

Jadi harga semangkok UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara adalah sebesar Rp 18.000

#### **Perhitungan Biaya Overhead Pabrik**

Biaya tenaga kerja dan material tidak langsung termasuk dalam biaya overhead pabrik. Dalam konsep ini, biaya tak langsung adalah biaya yang tidak bisa secara langsung dihubungkan dengan produksi satu unit produk tertentu, sehingga perlu diatribusikan atau dialokasikan ke produk-produk tersebut. Pemisahan antara biaya langsung dan tak langsung dapat berbeda tergantung pada konteksnya. Pemisahan ini mencerminkan penentuan apakah suatu biaya dapat langsung diatribusikan ke suatu produk atau jika perlu dialokasikan ke berbagai produk. Metode pengumpulan biaya juga mempengaruhi pemisahan biaya.

Pemisahan biaya langsung dan tak langsung sangat penting dalam akuntansi biaya untuk mengukur biaya pokok produk secara akurat. Biaya langsung diperoleh langsung dari proses produksi suatu barang atau jasa, sementara biaya tak langsung harus diakumulasikan dan didistribusikan ke produk-produk tersebut melalui metode alokasi yang tepat.

Biaya overhead pabrik mengacu pada biaya produksi yang tidak bisa diidentifikasi secara langsung dengan produk sebenarnya, tidak termasuk biaya utama dan biaya konversi. Mulyadi (2005:194) menyatakan bahwa biaya overhead industri terbagi dalam beberapa subkategori atau klasifikasi. Beberapa kelompok tersebut adalah:

1. Biaya produksi meliputi biaya-biaya yang terikat dengan keseluruhan proses produksi, seperti biaya penyetalan dan penyesuaian mesin, biaya penyusutan mesin, dan biaya pemeliharaan pabrik.
2. Biaya tidak langsung dengan bahan baku, terutama biaya yang berkaitan dengan penggunaan bahan baku, tetapi tidak bisa diatribusikan secara serta merta ke produk (misalnya biaya penyimpanan bahan baku atau biaya pengolahan bahan baku)

3. Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang bukan berhubungan langsung dengan produk, misalnya biaya upah pekerja produksi yang tak ikut serta langsung dalam produksi produk sebenarnya.
4. Biaya tidak langsung lainnya yakni pengeluaran yang bukan termasuk bagian dari dalam pos-pos di atas, misalnya biaya pabrik, premi asuransi fasilitas produksi, dan pajak bumi dan bangunan atas biaya produksi, namun tetap digolongkan sebagai biaya produksi tidak langsung. Pemisahan dan klasifikasi biaya overhead pabrik ini bertujuan untuk mengelola dan mengontrol biaya produksi secara efisien, serta memastikan bahwa biaya tersebut dapat dialokasikan dengan tepat terhadap produk-produk yang dihasilkan.

### Menghitung Biaya Overhead Pabrik

Untuk BOP yang dianggarkan adalah sebesar 2.000.000

Taksiran untuk pembebanan = 1.500.000

Untuk taksiran jumlah produk yang dihasilkan sebesar 125 mangkok x 7 biji bakso = 875 butir bakso

$$1. \text{ Tarif BOP} = \frac{\text{BOP Anggaran}}{\text{Taksiran Untuk Pembebanan}} = \frac{2.000.000}{1.500.000} = 1,33$$

$$2. \text{ Tarif BOP per satuan Produk} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{taksiran jumlah satuan produk yang diinginkan}} = \frac{1.800.000}{875} = 2.057$$

$$3. \text{ Biaya Bahan Baku Tarif BOP} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksiran Biaya bahan baku yang dipakai}} \times 100\% = \frac{1.800.000}{1.446.500} \times 100\% = 1,24\%$$

### 4. Biaya Tenaga Kerja

$$\begin{aligned} \text{Taksiran biaya jam kerja} &= \text{Total jam kerja} \times \text{Tarif per hari} \\ &= 6 \times 50.000 = 300.000 \end{aligned}$$

$$5. \text{ Tarif BOP per satuan} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksiran biaya jam kerja}} \times 100\% = \frac{1.800.000}{300.000} \times 100\% = 6\%$$

$$6. \text{ Jam Kerja Langsung Tarif BOP per satuan} = \frac{\text{taksiran BOP}}{\text{taksiran biaya tenaga kerja langsung}} = \frac{1.800.000}{6} = 300.000$$

### Studi Kasus Penelitian dan Jurnal Penjualan Bakso

Sebagai ilustrasi dalam bulan Januari 2023 UMKM Bakso UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara menerima pesanan Bakso dari pelanggan sebanyak 100 porsi bakso untuk sebuah acara, biaya produksi dibebankan berdasarkan pesanan yang diterima. Metode yang digunakan perusahaan untuk membuktikan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan sebagai total biaya. Harga yang dikenakan untuk pesanan Anda adalah Rp 15.000 per mangkok. Lalu dalam hari berikutnya dengan pelanggan yang sama, ingin menambah pesanan bakso sebanyak 50 porsi. Jadi total Pesanan dari Pelanggan tersebut adalah 150 porsi. Maka ayat jurnal tersebut sebagai berikut:

Perhitungan untuk pengeluaran bahan baku dan bahan penolong dalam memproduksi pesanan Bakso, yaitu sebagai berikut:

Daging sapi	8,5 kg X Rp 120.000	Rp1.020.000
Tepung	5 kg X 10.000	Rp 50.000
Telur	10 kg X 17.500	<u>Rp 175.000 +</u>
<b>Jumlah bahan baku untuk pesanan yaitu</b>		<b>Rp1.245.000</b>
Biaya Overhead Pabrik yang digunakan untuk pesanan		
Sewa Kios		Rp 41.666
Biaya Listrik dan Air		Rp 18.333
Semua Penyedap rasa		Rp 31.000
Penyusutan		<u>Rp 4.575 +</u>
<b>Jumlah biaya overhead pabrik yang dipakai yaitu</b>		<b>Rp 95.574</b>
Biaya Tenaga Kerja yang digunakan untuk pesanan		
Upah Tenaga Kerja Langsung	(6 jam X Rp 50.000)	Rp 300.000
Gaji Admin dan Karyawan		<u>Rp 500.000 +</u>
<b>Jumlah biaya tenaga kerja yang dipakai yaitu</b>		<b>Rp 800.000</b>

Selanjutnya memasukan data tersebut ke dalam ayat jurnal penyesuaian, ayat jurnalnya adalah sebagai berikut:

Ayat Jurnal Penyesuaian			
Tanggal	Keterangan	Debit	Kredit
Januari 2021	BDP-BBB	Rp 1.245.000	
	Persediaan Bahan Baku		Rp 1.245.000
Januari 2021	BOP Sesungguhnya	Rp 95.574	
	Persediaan BOP		Rp 95.574

a. Pencatatan biaya tenaga kerja yang terutang oleh pelanggan

<b>Jurnal</b>	
Gaji dan upah	Rp 800.000
Utang Gaji dan upah	Rp 800.000

<b>Pencatatan Biaya Tenaga Kerja</b>	
Upah langsung pesanan 6 jam X Rp 50.000/Per Hari	<u>Rp 300.000</u>
Jumlah upah	Rp 300.000
Gaji Admin dan Karyawan	<u>Rp 500.000</u>
Jumlah gaji	<u>Rp 500.000</u>
Jumlah Biaya Tenaga Kerja	<b>Rp 800.000</b>

b. Pencatatan distribusi biaya tenaga kerja

<b>Jurnal</b>	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 300.000
Biaya Admin dan Karyawan	Rp 500.000
Gaji dan Upah	Rp 800.000

c. Pencatatan pembayaran biaya gaji dan upah

<b>Jurnal</b>	
Utang Gaji dan Upah	Rp 800.000
Kas	Rp 800.000

<b>Pencatatan BOP</b>	
BOP dibebankan kepada produk atas dasar tarif sebesar 50% dari Biaya Tenaga Kerja	
BOP yang dibebankan kepada tiap pesanan dihitung sebagai berikut:	
Pesanan 50% X Rp300.000	Rp 150.000

<b>JURNAL</b>	
BDP-BOP	Rp. 150.000
BOP yang <u>diberikan</u>	Rp. 150.000

<b>Pencatatan Harga Pokok Produk (HPP) Dalam Proses</b>	
Biaya Bahan Baku	Rp 1.245.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp 800.000
Biaya Overhead Pabrik (BOP)	Rp 150.000 +
Jumlah harga pokok pesanan	Rp 2.195.000
Jurnal untuk mencatat harga pokok produk jadi:	
<b>Jurnal</b>	
Persediaan Produk jadi	Rp 2.195.000
BDP-BBB	Rp 1.245.000
BDP-BTK	Rp 800.000
BDP-BOP	Rp 150.000

<b>Pencatatan Harga Pokok Produk yang dijual</b>	
<b>Jurnal</b>	
Harga pokok penjualan	Rp 1.970.000
Produk Jadi	Rp 1.970.000

<b>Pencatatan Pendapatan Penjualan Produk</b>	
Pesanan pelanggan sejumlah 150 porsi dengan harga Rp 15.000/porsi $150 \times \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 2.250.000$ Maka ayat jurnal nya sebagai berikut:	
<b>Jurnal</b>	
Piutang dagang	Rp 2.250.000
Hasil Penjualan	Rp 2.250.000

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Dalam akuntansi biaya, bagian dari biaya produk yang dikeluarkan yakni biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (termasuk biaya tetap dan variabel). Metode total biaya digunakan dalam menghitung harga pokok penjualan (COGS), meskipun konsep biaya tidak selalu memenuhi kebutuhan manajemen. Harga pokok dihitung dengan menggunakan pendekatan biaya keseluruhan, yang menggabungkan semua biaya yang terkait dengan produksi sebagai satu komponen biaya. Ini terdiri dari biaya tenaga kerja yang berhubungan langsung dengan pekerjaan, biaya overhead, bahan baku, dan biaya overhead produksi variabel dan permanen. Melalui pendekatan ini, semua pengeluaran biaya produksi, termasuk biaya tetap, dialokasikan ke produk.

Harga menurut Laksana (2008:105) adalah sejumlah uang yang diminta sebagai imbalan atas sekumpulan barang dan jasa tertentu. Oleh karena itu, harga harus dikaitkan dengan jenis barang dan/atau jasa yang berbeda. Dengan mengaitkan harga pada berbagai produk dan jasa, metode biaya penuh dapat memberikan gambaran komprehensif tentang biaya produksi dengan pembuatan suatu produk yang terkait atau memberikan suatu layanan. Dapat direferensikan bahwa, biaya bahan baku tidak langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung termasuk biaya overhead industri. Biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung disebut biaya overhead pabrik. Penelitian ini dengan estimasi HPP menggunakan cara full costing, didapati pada UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara bahwa HPP persatuan baksonya atau per mangkoknya sebesar Rp. 12.500. Dengan penjualan sebesar RP 15.000 per mangkoknya, UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara masih mendapatkan keuntungan sebesar Rp 5.500. Sedangkan untuk biaya Tarif BOP per satuan produk adalah Rp 2.057 dengan biaya sebesar Rp 50.000 per hari untuk biaya tenaga kerja dan waktu kerja langsung sebesar 300.000.

### **Saran**

Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) memiliki tujuan khusus, khusus untuk mengetahui berapa besaran dana yang dikeluarkan untuk pembuatan dan pemasaran bakso. Penghitungan HPP oleh seorang pedagang dilakukan dengan beberapa tujuan utama. Pertama, agar pedagang dapat menentukan harga jual produknya dengan memperhitungkan seluruh biaya produksi. Kedua, untuk menghitung laba atau rugi yang dihasilkan dari penjualan produk tersebut. Ketiga, untuk mendapatkan gambaran realistis terkait biaya produksi yang diterapkan.

Setiap perusahaan atau pedagang memasukkan harga pokok penjualan sebagai bagian dari strategi bisnisnya. Hal ini penting untuk mengetahui berapa jumlah keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut, yang selanjutnya bisa digunakan untuk menutup biaya operasional. Oleh karena itu, perhitungan HPP menjadi suatu aspek kritis dalam manajemen keuangan dan strategi bisnis.

Sebagai saran untuk UMKM Mie Ayam Bakso Nusantara, dapat ditingkatkan pemasaran produknya dengan menyediakan opsi pemesanan online melalui berbagai marketplace yang tersedia. Langkah ini dapat membantu UMKM meningkatkan profitabilitasnya dengan menjangkau lebih banyak pelanggan dan memperluas pangsa pasar.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Liana, Z. W. (2020). MAKALAH PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) PADA "BAKSO PAK DOLOG". Retrieved from [www.academia.edu](http://www.academia.edu):  
[https://www.academia.edu/44447143/MAKALAH\\_PERHITUNGAN\\_HARGA\\_POKOK\\_PENJUALAN\\_HPP\\_PADA\\_BAKSO\\_PAK\\_DOLOG](https://www.academia.edu/44447143/MAKALAH_PERHITUNGAN_HARGA_POKOK_PENJUALAN_HPP_PADA_BAKSO_PAK_DOLOG)
- Skripsi, I. P. (2019, mei). Wawancara sebagai Metode Pengumpulan Data Penelitian. Retrieved from [ideproposalskripsi.blogspot.com](http://ideproposalskripsi.blogspot.com):  
<https://ideproposalskripsi.blogspot.com/2019/05/wawancara-metode-pengumpulan-datapenelitian.html>
- Jihad, N. M., & Burhanudin. (2022). Analisis Usaha Mikro Mie Ayam Bakso Mas Jukung Sebagai Prospek Bisnis di Bekasi Jawa Barat. *Jurnal Usaha*, 43-51.

- Kusuma, A. D., Prakasa, M. A., B. P., & Harmonis. (2021). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UKM). *Jurnal UMJ*, 1-6.
- M. M., & BZ, F. S. (2016). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode Full Costing pada UMKM Kota Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 59-70.