

## Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM

Liza Novietta<sup>1</sup>, Ruswan Nurmadi<sup>1\*</sup>, Kersna Minan<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Harapan Medan, Medan, Indonesia

<sup>2</sup>Fakultas Ekonomi Bisnis, Program Studi Akuntansi, Universitas Harapan Medan, Medan, Indonesia

Email: <sup>1</sup>[lizanovietta@gmail.com](mailto:lizanovietta@gmail.com); <sup>1\*</sup>[ruswannurmadi@yahoo.com](mailto:ruswannurmadi@yahoo.com), <sup>2</sup>[kersnaminan@gmail.com](mailto:kersnaminan@gmail.com)

(\*: corresponding author)

**Abstrak**—Para pelaku UMKM sering kali hanya fokus bagaimana agar usahanya memperoleh laba dan dapat bertahan, bukan kepada bagaimana agar laba dapat optimal dan usaha dapat berkembang. Salah satu cara memperoleh laba optimum adalah dengan menetapkan harga jual yang optimum pula, dengan cara melakukan perhitungan dan penetapan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes), di mana Universitas Harapan Medan termasuk salah satu Institusi Perguruan Tinggi yang bergabung di dalamnya, memandang hal ini sebagai kebutuhan para pelaku UMKM. Diharapkan, ke depannya pelaku UMKM dapat menyusun laporan keuangan sederhana, termasuk di dalamnya harga pokok produksi dan harga pokok penjualan, agar harga jual produk dapat optimal dan laba yang diperoleh maksimal.

**Kata Kunci:** UMKM, Laporan Keuangan, Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, Harga Jual, Laba

**Abstract**— MSME actors often only focus on how to make their business profitable and survive, not on how to optimize profits and business can develop. One way to obtain optimum profit is to set the optimum selling price as well, by calculating and determining the cost of production and cost of goods sold. Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes), in which Universitas Harapan Medan is one of the higher education institutions that joins it, sees this as a necessity for MSME actors. Hopefully, that in the future MSME actors can compile simple financial reports, including the cost of production and the cost of goods sold, so that the selling price of the product can be optimal and the profit obtained is maximized.

**Keywords:** MSMEs, Financial Report, Cost of Production, Cost of Goods Sold, Selling Price, Profit

### 1. PENDAHULUAN

Meningkat atau menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya keterlibatan UMKM. Sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 4, UMKM merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. UMKM memiliki peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi negara ([www.bkpm.go.id](http://www.bkpm.go.id), 2022).

Dalam Siaran Pers Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia tanggal 5 Mei 2021, disebutkan bahwa UMKM Menjadi Pilar Penting Dalam Perekonomian Indonesia. Target rasio kewirausahaan nasional dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) adalah mencapai 3,9% dan pertumbuhan wirausaha baru sebesar 4% pada tahun 2024. Dalam acara *Leader, Executive, & Entrepreneur Program Industry & Business Institute of Management (IBIMA)* secara virtual, Rabu 5 Mei 2021, Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartarto menyampaikan kembali arahan Presiden Joko Widodo bahwa tahun 2021 akan menjadi tahun yang penuh peluang, tahun pemulihan ekonomi nasional dan global. UMKM merupakan pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Namun, tingginya jumlah UMKM di Indonesia juga tidak terlepas dari tantangan yang ada. Dengan keterlibatan para ahli dan profesional bisnis, diyakini bahwa semuanya memiliki semangat yang sama dalam membantu dan mengembangkan UMKM pada masa pandemi dan era digital ini. ([www.ekon.go.id](http://www.ekon.go.id), 2021).

Hal ini memperlihatkan, terutama pada masa-masa sulit karena krisis ekonomi yang disebabkan banyak hal, seperti pandemi covid-19 yang sedang melanda dunia, masyarakat Indonesia memilih menjadi pelaku UMKM sebagai pilihan untuk usaha. Akan tetapi, hal ini tidak diimbangi dengan kesadaran pelaku UMKM tentang pentingnya pembukuan laporan keuangan agar dapat menjalankan usahanya dengan optimal. Pada kenyataannya masih banyak pelaku UMKM yang belum menyadari pentingnya pencatatan keuangan dan pembukuan yang rapi. Padahal, dengan adanya pembukuan pelaku usaha bisa mengetahui sehat atau tidaknya usaha mereka. Bahkan, di

era digital saat ini sebagian besar pelaku UMKM masih "buta" akuntansi. Akibatnya, wajar jika banyak di antara mereka tidak memiliki pembukuan pada bisnisnya yang berpotensi makin membesar (www.tribunbatam.id, 2018).

Salah satu hal penting yang harus diperhatikan pelaku UMKM dalam mempersiapkan penyusunan laporan keuangan untuk usahanya adalah perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Dengan menyusun harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang tepat, pelaku UMKM akan dapat mengetahui beban atau biaya produksi dari produk yang akan dihasilkan. Hal ini akan membuat pelaku UMKM dapat memprediksi harga produk optimal untuk memperoleh laba optimal pula.

## 2. KERANGKA TEORI

### 2.1 Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia

Sebagai salah satu pilar perekonomian Indonesia, UMKM memiliki peran yang signifikan yaitu sebagai berikut (www.bkpm.go.id, 2022) :

1. UMKM memiliki kontribusi besar terhadap PDB yaitu 61,97% dari total PDB nasional atau setara dengan Rp8.500 triliun pada tahun 2020.
2. UMKM menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar yaitu 97% dari daya serap dunia usaha pada tahun 2020. Jumlah UMKM yang banyak berbanding lurus dengan banyaknya lapangan pekerjaan di Indonesia sehingga UMKM memiliki andil besar dalam penyerapan tenaga kerja.
3. UMKM menyerap kredit terbesar pada tahun 2018 sebesar kurang lebih Rp1 triliun.

UMKM setelah krisis ekonomi terus meningkat dari tahun ke tahun. Ini juga membuktikan bahwa UMKM mampu bertahan di tengah krisis ekonomi. UMKM juga terbukti menyerap tenaga kerja yang lebih besar dalam perekonomian nasional. Dengan banyaknya pekerja yang terserap, sektor UMKM mampu meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan demikian UMKM dianggap memiliki peran strategis dalam mengurangi pengangguran dan kemiskinan (Sarfiah et al., 2019).

Ada beberapa alasan yang mengemukakan pentingnya UMKM bagi perekonomian nasional (Tambunan, 2021) :

1. Jumlah UMKM yang sangat banyak dan tersebar di perkotaan maupun pedesaan bahkan hingga di pelosok terpencil.
2. UMKM tergolong sangat padat karya, mempunyai potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar dan peningkatan pendapatan.
3. UMKM banyak terdapat dalam sektor pertanian yang secara tidak langsung mendukung pembangunan.
4. UMKM membantu dalam menampung banyak pekerja yang memiliki tingkat pendidikan yang rendah.
5. Dalam kondisi krisis ekonomi, UMKM mampu untuk bertahan, seperti yang terjadi pada tahun 1997/1998.
6. Menjadi titik awal mobilitas investasi di pedesaan sekaligus wadah bagi peningkatan kemampuan wiraswasta.
7. Menjadi alat untuk mengalihkan pengeluaran konsumsi warga pedesaan menjadi tabungan.
8. UMKM mampu menyediakan barang-barang kebutuhan relatif murah.
9. Melalui beragam jenis investasi dan penanaman modal, UMKM mampu dan cepat beradaptasi dalam kemajuan zaman.
10. Memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi.

Pada masa sekarang, terutama pada saat pandemi covid-19 yang sedang melanda dunia, termasuk Indonesia, berusaha pada area Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, menjadi salah satu pilihan yang banyak diambil oleh masyarakat. Penyebabnya sederhana, karena jenis usaha UMKM dianggap lebih mudah dijalankan, tidak memerlukan modal yang terlalu besar, dan berisiko gagal lebih rendah dibanding menjalankan usaha atau industri yang skalanya lebih besar. Yang sering luput dari pemikiran para pelaku UMKM adalah, karena dianggap berisiko lebih kecil, sering kali pelaku UMKM tidak mempersiapkan pelaporan keuangan yang baik dan lengkap, sehingga suatu saat apabila usahanya ingin ditingkatkan dan membutuhkan modal lebih besar, pelaku UMKM kesulitan untuk memperoleh pendanaan dari lembaga perbankan misalnya, karena salah untuk memperoleh modal usaha dari perbankan adalah UKM harus memiliki syarat-syarat tertentu, di mana salah satunya adalah memiliki pelaporan keuangan sesuai standar akuntansi yang berlaku di Indonesia. Dengan menggunakan laporan keuangan untuk melihat kondisi keuangan suatu usaha, setiap keputusan yang diambil oleh pelaku usaha didasarkan pada kondisi keuangan nyata (Novietta & Nurmadi, 2020). Hal ini akan memudahkan pelaku UMKM untuk dapat melihat jumlah pendapatan, jumlah pengeluaran, arus keluar dan masuknya kas, sehingga akan memaksimalkan laba yang nantinya akan diperoleh.

## 2.2. Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi atau disebut harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan (Mulyadi, 2009). Untuk mengetahui laba atau rugi secara periodik suatu perusahaan atau usaha, dapat dihitung dengan mengurangi pendapatan perusahaan atau usaha, yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Untuk memperoleh informasi ini, diperlukan informasi dari harga pokok produksi. (Mulyadi, 2009) menyatakan, manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah:

### a. Menentukan Harga Jual Produk

Untuk perusahaan yang memproduksi dalam jumlah besar, memproses produknya untuk memenuhi persediaan di gudang dengan demikian biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Penentuan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan, disamping data biaya lain serta data non biaya.

### b. Memantau Realisasi biaya Produksi

Informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

### c. Menghitung Laba Rugi Periodik

Untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan/usaha dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba bruto/kotor.

### d. Menentukan Harga Pokok Persediaan Produk Jadi dan Produk dalam Proses yang Disajikan Dalam Neraca.

Pemilik usaha harus mampu menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laporan rugi laba, yang menyajikan harga pokok persediaan produk jadi dan harga pokok yang pada, tanggal neraca masih dalam proses, berdasarkan catatan biaya produksi yang masih melekat pada produk jadi yang belum laku dijual pada tanggal neraca serta dapat diketahui biaya produksinya. Biaya yang melekat pada produk jadi pada tanggal neraca disajikan dalam harga pokok persediaan produk jadi. Biaya produksi yang melekat pada produk yang pada tanggal neraca masih dalam proses pengerjaan disajikan dalam neraca sebagai harga pokok persediaan produk dalam proses.

Unsur-unsur harga pokok produksi utama (Mulyadi, 2009) :

#### a. Biaya Bahan Baku

Biaya ini meliputi harga pokok dari semua bahan yang secara praktis dapat diidentifikasi sebagai bagian dari produk selesai.

#### b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Meliputi gaji dan upah dari seluruh tenaga kerja yang secara praktis dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan menjadi produk selesai.

#### c. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya ini meliputi semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Oleh karena itu, biaya *overhead* pabrik meliputi juga biaya bahan penolong, gaji dan upah tenaga kerja tidak langsung dan biaya produksi tak langsung lainnya.

Metode Penentuan Biaya Produksi (Mulyadi, 2009) :

#### a. *Full Costing*

*Full Costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam cost produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang merupakan biaya variabel maupun biaya tetap. Biaya produksi melalui metode ini :

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Biaya bahan baku                      | xx |
| Biaya tenaga kerja langsung           | xx |
| Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel | xx |

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Biaya <i>overhead</i> pabrik tetap | xx |
| Biaya produksi                     | xx |

Biaya dari produk yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari unsur biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, dan biaya *overhead* pabrik tetap) ditambah dengan biaya non-produksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

#### b. *Variable Costing*

*Variable costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Biaya produksi melalui metode ini :

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| Biaya bahan baku                      | xx |
| Biaya tenaga kerja langsung           | xx |
| Biaya <i>overhead</i> pabrik variabel | xx |
| Biaya produksi                        | xx |

### 2.3. Harga Pokok Penjualan

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan sejumlah pengeluaran dan juga beban yang dikeluarkan secara langsung ataupun tidak langsung dengan tujuan untuk menghasilkan produk ataupun jasa (Mulyadi, 2009). Suatu usaha harus dapat menentukan Harga Pokok Penjualan untuk semua produk atau barang yang dijual agar dapat memperhitungkan keuntungan yang akan diperoleh. HPP sendiri dapat diatur sedemikian rupa sesuai dengan target pasar yang dituju oleh produsen atau penjual. Walaupun HPP dapat dikatakan merupakan hal yang cukup sederhana, tetapi apabila ada kesalahan dalam penentuannya, suatu usaha dapat mengalami kerugian. Setiap biaya yang dimasukkan ke dalam harga pokok penjualan atau HPP merupakan biaya yang berhubungan secara langsung dengan produk tertentu yang ditawarkan oleh usaha tersebut.

Unsur-Unsur Harga Pokok Penjualan (Mulyadi, 2009) terdiri dari Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya *Overhead* Pabrik (biaya tidak langsung).

### 2.4. Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan pada UMKM

UMKM, seperti jenis usaha lainnya, sebenarnya tidak terlepas dari kewajiban untuk membuat perhitungan-perhitungan, agar pemilik usaha dapat mencapai tujuan usahanya tersebut. Dalam hal ini, perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan diperlukan agar pelaku UMKM dapat menghitung biaya produksi dari produk yang dihasilkan, agar dapat menetapkan harga produk yang sesuai, untuk memperoleh hasil optimal. Implementasi harga pokok produksi dan harga pokok penjualan mengacu pada tindakan untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dalam suatu keputusan. Tindakan ini berusaha untuk mengubah keputusan-keputusan tersebut menjadi pola-pola operasional serta berusaha mencapai perubahan-perubahan besar atau kecil sebagaimana yang telah diputuskan sebelumnya.

### 2.5. Kerangka Berpikir



Gambar 1. Kerangka Berpikir

### 3. METODE PENELITIAN

Peneliti memilih *literature review* sebagai metode penelitian dalam artikel ini. Hal ini dikarenakan pada tujuan penelitian yang ingin menganalisis gambaran besar pentingnya perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Penelitian dengan *literature review* tepat dilakukan untuk melihat gambaran umum atas permasalahan, menawarkan tinjauan umum tentang berbagai jenis tinjauan, serta beberapa panduan tentang bagaimana melakukan dan mengevaluasi makalah melalui tinjauan pustaka (Snyder, 2019). Pengamatan dilakukan oleh Tim Peneliti terhadap pelaku UMKM. Pada penelitian ini, pengamatan dilakukan pada pelaku UMKM yang termasuk dalam Program Pendampingan Produk Unggulan Desa yang dilakukan oleh Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) yang melakukan kegiatan bersama Institusi Pendidikan lainnya, yaitu Universitas Harapan Medan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, Universitas Medan Area dan Universitas Prima Indonesia. Pelaku UMKM yang dimaksud berlokasi di Dusun Kwala Kerapuh, Desa Sei Musam, Kecamatan Batang Serangan, Kabupaten Langkat, dengan jenis usaha Produk Gula Merah Limbah Kelapa Sawit.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Studi Literatur Pentingnya Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Pada pengamatan yang dilakukan Tim Peneliti pada para pelaku UMKM yang dimaksud berlokasi di Dusun Kwala Kerapuh, Desa Sei Musam, Kecamatan Batang Serangan, Kabupaten Langkat, dengan jenis usaha Produk Gula Merah Limbah Kelapa Sawit, diperoleh informasi, bahwa pelaku UMKM belum melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan dengan tepat. Para pelaku UMKM dalam menghitung komponen biaya, hanya menghitung komponen biaya angkut kayu, biaya tenaga kerja (dihitung per pohon yang dipotong). Harga penjualan dibagi dua, dalam bentuk cair maupun padat. Penentuan harga hanya berdasarkan permintaan pasar. Hal ini jelas tidak menggambarkan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan yang tepat. Walaupun umumnya pelaku UMKM mengetahui secara garis besar apa yang dimaksud dengan biaya produksi, namun mereka belum memahami unsur-unsur perhitungan biaya produksi sehingga dapat menyebabkan harga pokok produksi yang ditetapkan tidak sesuai dengan yang seharusnya. Kekeliruan dalam menetapkan harga pokok produksi ini akan menyebabkan harga yang ditetapkan akan menjadi rendah, atau akan terlalu tinggi, sehingga mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk dan akan mempengaruhi perolehan laba yang tidak optimal.

Terdapat banyak referensi yang menyatakan pentingnya menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, terutama untuk pelaku UMKM.

(Satriani & Kusuma, 2020) pada hasil penelitiannya menyatakan, setelah dihitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada diperoleh hasil untuk meningkatkan harga jual sebaiknya dilakukan penekanan pada biaya operasional, hal ini dilakukan agar harga jualnya tidak terlalu tinggi dan bisa menjual lebih banyak lagi produk donat madu pelaku UMKM yang menjadi objek penelitian. Analisis Perhitungan untuk Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan suatu usaha meliputi (Satriani & Kusuma, 2020) :

1. Biaya Pabrikasi :

|                              |             |
|------------------------------|-------------|
| Biaya Bahan Baku             | XX          |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung  | XX          |
| Biaya <i>Overhead</i> pabrik | <u>XX</u> + |
| Total Biaya Pabrikasi        | XX          |
2. Harga Pokok Produksi :

|                                      |             |
|--------------------------------------|-------------|
| Total Biaya Pabrikasi                | XX          |
| Persediaan Barang Dalam Proses Awal  | <u>XX</u> + |
|                                      | XX          |
| Persediaan Barang Dalam Proses Akhir | <u>XX</u> - |
| Harga Pokok Produksi                 | XX          |

|                              |             |
|------------------------------|-------------|
| 3. Harga Pokok Penjualan :   |             |
| Harga Pokok Produksi         | XX          |
| Persediaan Produk Jadi Awal  | <u>XX</u> + |
|                              | XX          |
| Persediaan Produk Jadi Akhir | <u>XX</u> - |
| Harga Pokok Penjualan        | XX          |
| 4. Laporan Laba Rugi :       |             |
| Total Penjualan              | XX          |
| Harga Pokok Penjualan        | <u>XX</u> - |
| Laba Kotor                   | XX          |
| Biaya-Biaya Operasi          | <u>XX</u> - |
| Laba Operasi                 | XX          |
| Pajak                        | <u>XX</u> - |
| Laba Bersih                  | <u>XX</u>   |

Penelitian (Solekhah et al., 2019) menyatakan, setelah dilakukan analisis harga pokok produksi dan harga pokok penjualan jagung di Kecamatan Sekampung Udik Kabupaten Lampung Timur, ternyata terdapat perbedaan harga jual dan peningkatan laba dari produk yang dijual dengan melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan.

Penelitian (Rahmawati & Surya, 2014) pada Usaha Las Palandan di Desa Palandan Kecamatan Baebunta Kabupaten Luwu Utara menyatakan, para pelaku UMKM yang belum melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, tidak dapat memprediksi pencapaian laba yang telah ditargetkan sebelumnya. Untuk pelaku UMKM yang diteliti, diberikan saran sebaiknya usaha Las Palandan selalu menetapkan harga jual produk rosban dengan menggunakan pendekatan Metode *Full Costing* agar mendapatkan gambaran dalam menentukan harga jual produknya tersebut guna memperoleh laba yang telah ditargetkan sebelumnya.

Penelitian Tohari et al. (2021) pada produksi Kaos di Azka Konveksi – Nganjuk menemukan bahwa pemilik belum memasukkan beberapa biaya yang masuk dalam kategori *overhead* ke biaya produksi, pemilik dalam menentukan Harga Pokok Produksi belum menunjukkan Harga Pokok Produksi yang wajar dan belum sesuai dengan prinsip manajemen yang lazim digunakan, penyusunan Harga Pokok Produksi yang seharusnya dilakukan adalah dengan menggunakan metode *Full Costing*.

Penelitian Afif & Rismawati (2019) pada PT. Yongjin Javasuka Garment Sukabumi memperoleh hasil bahwa dalam menghitung harga pokok produksi untuk dapat menetapkan harga jual produk pada perusahaan tersebut masih terdapat kelemahan yaitu adanya perbedaan *cost making* sebelum produksi dan setelah produksi yang berpengaruh terhadap penentuan harga penjualan dan hal tersebut tentunya mengurangi nilai laba yang telah ditentukan sebelumnya.

Mangintiu et al. (2020) pada produksi Roti Tawar Dolphin Donuts Bakery Manado, menyatakan hasil penelitian menemukan bahwa perhitungan untuk menentukan harga jual produk dengan menggunakan metode *variable costing* dapat mengidentifikasi secara signifikan biaya-biaya produksi per produk.

#### 4.2. Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM

Dari analisis terhadap literatur di atas, diketahui bahwa untuk jenis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, sangat diperlukan pembukuan tentang Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan. Dalam akuntansi, proses penentuan harga pokok atau perhitungan biaya untuk melaksanakan suatu kegiatan disebut pembiayaan. Proses itu sendiri harus dilakukan secara sistematis yang meliputi tahap-tahap pengumpulan biaya, penggolongan ke dalam berbagai kategori, dan kemudian pengalokasiannya kepada objek-objek biaya. Tahap penggolongan biaya perlu mendapatkan perhatian khusus (Bontor Sihite, 2012). Hal lainnya adalah harga pokok produksi, yang pada dasarnya menunjukkan harga pokok produk (barang atau jasa) yang diproduksi dalam suatu periode akuntansi tertentu. Hal ini berarti bahwa harga pokok produksi merupakan bagian dari harga pokok. Harga pokok lainnya adalah harga pokok penjualan yang menyatakan harga pokok dari produk yang terjual dalam suatu periode akuntansi (Bontor Sihite, 2012). Pentingnya dilakukan analisis harga pokok produksi dan harga pokok penjualan ini untuk para pelaku UMKM adalah agar dapat menentukan harga jual paling optimal untuk produk dari UMKM yang bersangkutan.

Pada penelitian ini, dari pengamatan terhadap pelaku UMKM yang termasuk dalam Program Pendampingan Produk Unggulan Desa yang dilakukan oleh Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) bersama Institusi Pendidikan lainnya, yaitu Universitas Harapan Medan, Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia, Universitas Medan Area dan Universitas Prima Indonesia. yang berlokasi di Dusun Kwala Kerapuh, Desa Sei Musam, Kecamatan Batang Serangan, Kabupaten Langkat, dengan jenis usaha Produk Gula Merah Limbah Kelapa Sawit, ditemukan bahwa belum ada pelaku UMKM yang melakukan perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan untuk optimalisasi harga jual produk UMKM. Dari wawancara diketahui, hal ini terjadi dikarenakan para pelaku UMKM belum paham atau merasa belum perlu mengetahui tentang pentingnya hal ini dan masih fokus kepada bagaimana hasil usaha dapat menghasilkan laba, berapapun jumlahnya, bukan bagaimana agar laba yang dihasilkan dapat optimal.

Sekalipun penetapan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan mungkin dianggap cukup sulit oleh pelaku UMKM, namun pelaku UMKM harus tetap melakukannya. Dalam hal ini, pelaku UMKM harus mengetahui besarnya pengorbanan yang dilakukan pada saat penjualan hasil produksinya. Hal ini dilakukan sebagai dasar penetapan harga penawaran di pasar, maupun untuk menetapkan target pendapatan yang diperoleh dari penjualan. Dengan demikian, pelaku UMKM dapat mengetahui apakah penjualan hasil produknya akan menghasilkan laba atau tidak. Tujuan perhitungan harga pokok penjualan adalah untuk menetapkan laba penjualan, yaitu laba untuk setiap transaksi penjualan yang diperoleh dari selisih positif atau yang menguntungkan antara harga jual dan harga pokok penjualan. Selain itu, dengan menghitung harga pokok penjualan, pelaku UMKM dapat mempertanggungjawabkan secara ekonomi tentang transaksi penjualan yang dilakukan. Dapat dikatakan, penetapan harga pokok penjualan penting untuk kebijakan harga.

## 5. SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Dari pembahasan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Para pelaku UMKM yang diamati pada penelitian belum paham atau merasa belum perlu mengetahui tentang pentingnya penetapan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan untuk optimalisasi harga jual produk UMKM dan masih fokus kepada bagaimana hasil usaha dapat menghasilkan laba, berapapun jumlahnya, bukan bagaimana agar laba yang dihasilkan dapat optimal.
2. Penetapan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan untuk optimalisasi harga jual produk UMKM belum dapat dilakukan, selain karena tingkat pengetahuan tentang bagaimana pelaksanaannya belum diperoleh, juga belum disusunnya data yang dibutuhkan pelaku UMKM untuk membuat perhitungan yang dibutuhkan.

### 5.2 Saran

Saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Harus dilakukan sosialisasi dan pelatihan tentang pemahaman dan tata cara penetapan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan untuk optimalisasi harga jual produk UMKM kepada para pelaku UMKM di lokasi penelitian. Hal ini dapat difasilitasi oleh organisasi seperti Forum Akademisi dan Praktisi Desa (FAPDes) bersama Institusi Pendidikan lainnya yang bekerjasama.
2. Harus dilakukan pendampingan setelah sosialisasi dan pelatihan tentang pemahaman dan tata cara penetapan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan untuk optimalisasi harga jual produk UMKM kepada para pelaku UMKM di lokasi penelitian. Hal ini dilakukan agar pelaku UMKM dapat mengetahui perbedaan sebelum dan sesudah dilakukannya optimalisasi harga jual produk agar dapat memperoleh laba optimal dalam jangka waktu panjang sehingga dapat bertahan dan bersaing dan berkembang dengan jenis usaha dan industri sejenis.

## 6. DAFTAR PUSTAKA

- Afif, M. N., & Rismawati, R. (2019). ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL PRODUK GARMENT. *JURNAL AKUNIDA*, 5(1).  
<https://doi.org/10.30997/jakd.v5i1.1825>
- Bontor Sihite, L. (2012). ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PERUSAHAAN GARAM BERYODIUM (Studi Kasus pada UD. Empat Mutiara). *Diponegoro Journal of Accounting*,

1(2).

- Mangintiu, A. C., Ilat, V., & Runtu, T. (2020). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Roti Tawar Dalam Penetapan Harga Jual Dengan Menggunakan Metode Variabel Costing (Studi Kasus Pada Dolphin Donuts Bakery Manado). *Jural Emba*, 8(4).
- Mulyadi. (2009). Akuntansi Biaya. In *Akuntansi Biaya Edisi 5*.
- Novietta, L., & Nurmadi, R. (2020). Identifikasi Tingkat Pengetahuan Pengusaha Kecil Terhadap Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Di Lingkungan Kecamatan Medan Labuhan. *Methosika: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Methodist*, 3(2). <https://doi.org/10.46880/jsika.v3i2.47>
- Rahmawati, & Surya, F. (2014). Analisis Perhitungan Biaya Pesanan Dalam Menetapkan Harga Jual Pada Usaha Las Palandan Di Desa Palandan Kecamatan Baebunta Kabupaten Luwu Utara. *Manajemen*, 01(02).
- Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). Umkm Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa Msmes the Pillar for Economy. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2).
- Satriani, D., & Kusuma, vina V. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA*, 4(2).
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Solekhah, F., Zakaria, W. A., & Marlina, L. (2019). ANALISIS HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN JAGUNG DI KECAMATAN SEKAMPUNG UDIK KABUPATEN LAMPUNG TIMUR. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 6(4). <https://doi.org/10.23960/jiia.v6i4.422-429>
- Tambunan, T. (2021). Micro, small and medium enterprises in times of crisis: Evidence from Indonesia. *Journal of the International Council for Small Business*, 2(4). <https://doi.org/10.1080/26437015.2021.1934754>
- Tohari, M. T., Fauji, D. A. S., & Purnomo, H. (2021). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Kaos Pada Azka Konveksi – Nganjuk. *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi*, 6 (1).
- Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia> , diakses tanggal 30 Juni 2022
- [www.tribunbatam.id](http://www.tribunbatam.id). <https://batam.tribunnews.com/2018/08/30/masih-banyak-pelaku-umkm-belum-melek-akuntansi-ini-pemicunya> , diakses tanggal 4 Juli 2022
- [www.bkpm.go.id](http://www.bkpm.go.id). <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia#:~:text=Pentingnya%20Peran%20UMKM%20Terhadap%20Perekonomian%20Indonesia&text=UMKM%20memiliki%20kontribusi%20besar%20terhadap,dunia%20usaha%20pada%20tahun%202020> , diakses tanggal 11 Juli 2022.
- [www.ekon.go.id](http://www.ekon.go.id) <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>, diakses tanggal 13 Juli 2022