



## Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM di Cikarang studi Kasus Mie Ayam Bakso Sragen Mas Pri

Muhamad Syahwildan<sup>1</sup>, Tutiek Indriani<sup>2</sup>, Abel Nabila<sup>3</sup>, Wini Nur Optaviani<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup> Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

Email: [muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id](mailto:muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id)<sup>1</sup>, [indrianit126@gmail.com](mailto:indrianit126@gmail.com)<sup>2</sup>, [abelnabila0603@gmail.com](mailto:abelnabila0603@gmail.com)<sup>3</sup>, [wnuroptaviani@gmail.com](mailto:wnuroptaviani@gmail.com)<sup>4</sup>

Alamat: Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, Cibatu, Cikarang Sel., Kabupaten Bekasi, Jawa Barat 17530

Korespondensi penulis: [muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id](mailto:muhamad.syahwildan@pelitabangsa.ac.id)

**Abstract.** This study highlights the importance of accurately calculating the Cost of Goods Sold (COGS) as a foundation for strategic decision-making in the operations of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), specifically focusing on the business "Mie Ayam Bakso Mas Pri" located in Cikarang. The issue addressed is the challenge faced by MSMEs in accurately calculating COGS, which stems from a lack of knowledge, hidden or overlooked costs, and limited access to appropriate calculation methods. The primary objective of this research is to identify the cost components that influence COGS and to explore the implementation of calculation methods in a meatball processing business. This study employs a qualitative approach with a descriptive method. Data was collected through direct observation, interviews with the business owner and other relevant informants, and document analysis. The sources of data include primary data obtained directly from the MSME "Mie Ayam Bakso Mas Pri" and secondary data from various relevant literature. The research was conducted in the South Cikarang area, Bekasi Regency. The results from the methods used are expected to provide deeper insights into COGS management strategies in culinary sector MSMEs and their impact on operational efficiency and pricing decisions.

**Keywords:** Cost of Goods Sold (COGS), Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), Operational Strategy

**Abstrak.** Penelitian ini menyoroti pentingnya proses perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis untuk operasional UMKM, khususnya pada usaha Mie Ayam Bakso Mas Pri yang berlokasi di Cikarang. Masalah yang diangkat adalah tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam melakukan perhitungan HPP secara akurat, yang disebabkan oleh kurangnya pengetahuan, munculnya biaya yang tidak terlihat, serta terbatasnya akses terhadap metode yang tepat untuk menghitung. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menemukan komponen biaya yang berpengaruh pada HPP dan cara penerapan metode perhitungan dalam bisnis pengolahan bakso. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi langsung, wawancara dengan pemilik usaha dan informan lain yang terkait, serta pengumpulan dokumen. Sumber data terdiri dari data primer yang diperoleh langsung dari UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri dan data sekunder dari berbagai literatur yang relevan. Penelitian ini dilakukan di daerah Cikarang Selatan, Kabupaten Bekasi. Diharapkan hasil dari metode yang dipakai dapat memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai strategi pengelolaan HPP di UMKM dalam sektor kuliner serta pengaruhnya terhadap efisiensi operasional dan penetapan harga jual.

**Kata kunci:** Harga Pokok Penjualan, UMKM, Strategi Operasional.

### 1. LATAR BELAKANG

Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan salah satu komponen krusial dalam pengelolaan bisnis, terutama dalam menetapkan harga jual agar perusahaan tetap bisa meraih keuntungan yang baik. HPP mencerminkan jumlah keseluruhan pengeluaran langsung yang diperlukan untuk menghasilkan produk atau layanan yang ditawarkan. Dalam praktiknya, sangat penting untuk menghitung HPP dengan benar guna menghindari kerugian akibat harga jual yang tidak sesuai. Jika harga jual terlalu rendah akibat HPP yang tidak tepat, bisnis

berpotensi mengalami kerugian. Sebaliknya, harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan daya saing di pasar (Mulyadi, 2015).

Namun, banyak usaha kecil, menengah, dan mikro, terutama yang dijalankan secara tradisional, masih kekurangan sistem akuntansi atau pencatatan biaya yang baik. Ini juga relevan bagi UMKM seperti Mie Ayam Bakso Mas Pri di Cikarang, di mana penghitungan HPP sering kali dilakukan secara sembarangan atau tanpa metode yang jelas. Ketidapahaman mengenai unsur biaya, seperti material, tenaga kerja langsung, dan pengeluaran tak langsung lainnya, menjadi penyebab utama ketidakakuratan dalam penghitungan HPP (Kasmir, 2014). Akibatnya, banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam menjaga kestabilan arus kas dan profitabilitas usaha mereka.

Di samping masalah pencatatan, sebagian besar pelaku UMKM tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam akuntansi atau manajemen keuangan. Hal ini berpengaruh pada rendahnya pengetahuan mereka mengenai literasi keuangan, termasuk dalam hal perhitungan biaya produksi dan pengelolaan usaha yang efisien. Menurut informasi yang diperoleh dari Kementerian Koperasi dan UKM, lebih dari 60 persen usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia belum menerapkan sistem akuntansi yang sederhana dalam operasional mereka (Kemenkop UKM, 2023). Padahal, pencatatan biaya yang baik dan perhitungan HPP yang tepat merupakan dasar penting untuk pengambilan keputusan bisnis yang efektif dan berkelanjutan.

Ketidakmampuan dalam menghitung HPP juga memengaruhi strategi penetapan harga, yang sangat krusial untuk bersaing di pasar. Ketika pelaku UMKM menentukan harga tanpa melakukan perhitungan HPP secara menyeluruh, mereka berisiko menetapkan harga yang tidak kompetitif atau bahkan tidak dapat menutupi biaya produksi. Situasi ini tidak hanya mengancam kelangsungan usaha, tetapi juga memperlambat pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang lebih praktis dan sederhana yang dapat langsung diterapkan oleh UMKM tanpa harus bergantung pada ahli akuntansi.

Berdasarkan masalah yang ada, diperlukan penelitian untuk merancang model perhitungan HPP yang praktis, sederhana, dan mudah diterapkan. Model ini diharapkan dapat membantu UMKM seperti Mie Ayam Bakso Mas Pri dalam mengelola keuangan usaha mereka dengan lebih efektif. Dengan perhitungan HPP yang tepat, para pelaku UMKM bisa menetapkan harga jual yang layak, mempertahankan keuntungan, serta memperkuat posisi produk mereka dalam persaingan pasar lokal. Pengembangan metode perhitungan HPP yang mudah dipahami akan menjadi solusi strategis bagi UMKM yang menghadapi tantangan dalam manajemen keuangan dasar (Sugiyono, 2018).

## **2. KAJIAN TEORITIS**

Dalam memahami masalah yang diangkat tentang cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan pengaruhnya terhadap penetapan harga jual serta keberlangsungan bisnis, diperlukan teori dasar yang dapat memperkuat analisis. Tinjauan teori ini disusun sebagai dasar konseptual untuk menerangkan variabel-variabel yang terlibat dalam penelitian dan memberikan kerangka pemikiran yang sistematis. Beberapa konsep penting yang perlu dibahas meliputi definisi dan cara menghitung HPP, strategi penetapan harga jual yang tepat untuk pelaku UMKM, dan ide keberlanjutan usaha yang menjadi sasaran jangka panjang dari setiap kegiatan bisnis, termasuk pada skala usaha mikro dan kecil. Dengan mempelajari teori-teori ini, diharapkan akan tercapai pemahaman yang lebih mendalam tentang pentingnya pengelolaan biaya produksi yang tepat guna mendukung keberlangsungan dan perkembangan UMKM seperti Mie Ayam Bakso Mas Pri.

### **A. Biaya Pokok Produksi (BPP)**

Biaya Pokok Produksi (BPP) mencakup semua biaya yang diperlukan perusahaan dalam memproduksi barang atau menyediakan jasa. Berdasarkan pendapat Mulyadi (2015), elemen Biaya Produksi Berbasis Penuh (BPP) mencakup biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik. Khususnya untuk usaha yang tergolong mikro, kecil, dan menengah, seperti Mie Ayam Bakso Mas Pri, perhitungan BPP harus disusun dengan cara yang lebih sederhana namun tetap akurat. Metode yang umum digunakan dalam penentuan ini adalah cara full costing, yang menghitung keseluruhan biaya produksi, termasuk yang bersifat variabel serta tetap. Dengan pemahaman yang baik tentang BPP, pengusaha dapat mengevaluasi efisiensi biaya dan menemukan kesempatan untuk berhemat selama proses produksi (Satriani & Kusuma, 2020).

### **B. Penetapan Harga Jual**

Menetapkan harga penjualan adalah aspek yang sangat krusial dalam strategi bisnis. Harga yang ditentukan harus mampu menutup semua biaya produksi sekaligus memberikan keuntungan yang baik. Salah satu cara untuk menetapkan harga adalah melalui cost-based pricing, di mana harga dihitung berdasarkan total biaya produksi ditambah margin keuntungan yang diharapkan. Dalam konteks ini, keakuratan perhitungan BPP berpengaruh besar terhadap ketepatan harga jual. Jika BPP dihitung tidak akurat, harga jual bisa jadi terlalu rendah yang dapat merusak bisnis atau terlalu tinggi sehingga tidak bersaing di pasar, (Taroreh et al., 2021).

### **C. Keberlanjutan UMKM**

Keberlanjutan UMKM berkaitan dengan kemampuan bisnis untuk bertahan dan berkembang dalam jangka panjang. Salah satu tantangan utama dalam mempertahankan

keberlanjutan UMKM adalah pengelolaan keuangan yang belum optimal, termasuk pencatatan biaya dan penentuan harga. Dengan menghitung BPP secara tepat, UMKM bisa mengatur pengeluaran dengan lebih efisien, menentukan tarif yang sesuai, dan mempertahankan margin keuntungan. Hal ini akan memperkuat posisi bisnis di pasar, meningkatkan daya saing, dan mendukung keberlanjutan usaha. Dalam jangka panjang, penerapan pengelolaan keuangan yang baik akan membangun fondasi yang kuat untuk pertumbuhan UMKM, (Supriadi, 2020).

### **3. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini mengadopsi metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan postpositivistik, yang bertujuan untuk menciptakan suatu model yang dapat digunakan dalam perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. (UMKM) Mie Ayam Bakso Mas Pri. Metode ini dipilih agar dapat memberikan solusi praktis bagi pelaku UMKM dalam menghitung HPP dengan cara yang mudah namun tetap akurat.

#### **A. Jenis Data yang Digunakan dalam Penelitian**

Dalam studi ini, terdapat dua kategori data yang digunakan, yaitu data awal dan data tambahan.

##### **1) Data Primer**

Data yang didapatkan langsung dari asalnya disebut data primer. Dalam penelitian ini, data primer bisa didapatkan melalui sesi wawancara. dengan karyawan, pelanggan, atau pemilik usaha Mie Ayam Bakso Mas Pri. Melalui wawancara tersebut, informasi mendetail mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan, cara pengelolaan, serta faktor-faktor lain yang mempengaruhi operasional bisnis dapat terungkap, (Undari Sulung, 2021).

##### **2) Data Sekunder**

Data yang dihimpun oleh orang lain untuk keperluan yang berbeda dari penelitian ini dinamakan data sekunder. Dalam kajian ini, data sekunder mungkin mencakup tinjauan literatur, laporan keuangan dari UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri (jika ada), atau informasi lain yang pernah diterbitkan sebelumnya. Data sekunder tersebut dapat memberikan konteks yang lebih luas dan membantu dalam memperdalam pemahaman tentang isu yang berhubungan dengan penelitian (Sari & Zefri, 2019).

#### **B. Tempat dan Subyek Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri, yang berada di Jl. Raya Cikarang - Cibarusah, Sukaresmi, Cikarang Selatan, Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Aktivitas penelitian direncanakan berlangsung pada bulan April 2025, di semester 4 Program Studi

Sarjana Manajemen di Universitas Pelita Bangsa Cikarang. Subyek dalam penelitian ini terdiri dari:

- 1) informan kunci: Pemilik atau pengelola UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri yang memiliki pengetahuan mendalam tentang operasional bisnis serta cara menghitung Harga Pokok Penjualan.
- 2) Informan Utama: Karyawan, pelanggan, dan individu lain yang terlibat langsung dalam aktivitas UMKM.
- 3) Informan Tambahan: Pihak luar, seperti ahli dalam bidang bisnis atau keuangan yang bisa memberikan sudut pandang tentang UMKM.

Obyek penelitian ini berfokus pada analisis perhitungan Harga Pokok Penjualan Mie Ayam Bakso Mas Pri.

### **C. Metode Pengumpulan Data**

Metode yang diterapkan untuk mengais data dalam penelitian ini meliputi:

- 1) Observasi: Melakukan pengamatan secara langsung terhadap situasi dan aktivitas di lapangan untuk memahami keadaan tanpa terlibat langsung.
- 2) Wawancara: Berkomunikasi secara langsung dengan narasumber melalui wawancara yang dapat bersifat terstruktur, semi-terstruktur, atau bebas untuk mendapatkan data yang menyeluruh.
- 3) Dokumentasi: Mengumpulkan informasi dari dokumen atau materi tertulis yang berhubungan, seperti laporan atau catatan.
- 4) Gabungan/Triangulasi: Mengkombinasikan beberapa metode atau sumber data untuk memastikan bahwa hasil penelitian dapat dipercaya dan valid.

### **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data bertujuan untuk mengatur informasi dan menyimpulkan berdasarkan pertanyaan penelitian, (Ardiansyah et al., 2023). Proses analisis data kualitatif meliputi:

- 1) Data Reduction: Merampingkan data untuk mengidentifikasi pola dan tema yang utama.
- 2) Data Display: Menyajikan data dalam bentuk visual, seperti tabel atau grafik.
- 3) *Conclusion Drawing/Verification*: Mengambil kesimpulan atau memverifikasi hasil berdasarkan data yang diperoleh.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Biaya produksi dalam akuntansi biaya mencakup pengeluaran untuk tenaga kerja yang terlibat secara langsung, biaya bahan baku, serta biaya overhead pabrik yang dapat bersifat tetap maupun bervariasi. Terdapat pendekatan lain yang tidak melihat semua biaya produksi sebagai komponen biaya produk, dan ini mengarah pada pengembangan konsep biaya yang kadang tidak sejalan dengan kebutuhan manajemen.

Metode total biaya diterapkan untuk menghitung harga pokok penjualan (HPP). Proses penghitungan produksi yang mempertimbangkan semua elemen biaya dikenal dengan sebutan total costing. Beberapa contohnya termasuk biaya yang berkaitan dengan bahan mentah, pekerja langsung, dan biaya produksi, baik yang berubah-ubah maupun yang tetap, (Firdaus et al., 2021). Semua biaya produksi dihitung ketika menerapkan pendekatan ini, sehingga dapat menunjukkan total pengeluaran yang terkait dengan kegiatan pembuatan barang.

Bahan yang digunakan untuk membuat semangkok bakso memang memiliki rasa yang berbeda antara satu penjual dan penjual lainnya. Setiap penjual bakso biasanya memiliki campuran bumbu atau resep yang khas untuk memberikan rasa yang unik, dengan harapan dapat menarik perhatian pembeli. Umumnya, Bahan pokok untuk membuat bakso adalah daging sapi. Di samping itu, terdapat beberapa bahan tambahan yang biasanya dipakai., antara lain: seterusnya.

**Tabel 1. Biaya Bahan Baku**

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 bungkus	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>Rp1.446.500</b>

**Tabel 2. Biaya peraralatan**

Keterangan	Banyak	Harga (Rp)	Total (Rp)	Masa Pakai	Perbulan (Rp)	Perhari (Rp)
Gerobak Bakso	1	Rp500.000,00	Rp500.000,00	5	Rp8.333,00	Rp277,00
Kompore	1	Rp350.000,00	Rp350.000,00	3	Rp3.500,00	Rp116,00
Gas	2	Rp40.000,00	Rp80.000,00	4	Rp1.067,00	Rp35,00
Panci Air Bakso	1	Rp225.000,00	Rp225.000,00	2	Rp1.500,00	Rp50,00
Panci Masak	1	Rp175.000,00	Rp175.000,00	2	Rp11.667,00	Rp388,00
Baskom	2	Rp75.000,00	Rp150.000,00	1	Rp5.000,00	Rp166,00
Pisau	2	Rp20.000,00	Rp40.000,00	1	Rp1.333,00	Rp44,00
Talenan	1	Rp25.000,00	Rp25.000,00	1	Rp833,00	Rp27,00
Wajan	2	Rp85.000,00	Rp170.000,00	2	Rp5.667,00	Rp188,00
Sendok Bakso	55	Rp1.000,00	Rp55.000,00	3	Rp5.000,00	Rp166,00
Garpu Bakso	55	Rp1.500,00	Rp82.500,00	3	Rp8.250,00	Rp275,00
Mangkok	75	Rp6.500,00	Rp487.500,00	3	Rp48.750,00	Rp1.625,00
Saringan	2	Rp17.000,00	Rp34.000,00	1	Rp1.133,00	Rp37,00
Meja	7	Rp120.000,00	Rp840.000,00	4	Rp11.200,00	Rp373,00
Kursi	14	Rp70.000,00	Rp980.000,00	4	Rp13.066,00	Rp435,00
Lap	3	Rp2.500,00	Rp7.500,00	1	Rp250,00	Rp8,00
Tissue	7	Rp5.000,00	Rp35.000,00	1	Rp1.166,00	Rp38,00
Tempat sendok	7	Rp2.500,00	Rp17.500,00	2	Rp1.166,00	Rp38,00
Plastic	3	Rp12.000,00	Rp36.000,00	1	Rp1.200,00	Rp40,00
Gelas	50	Rp2.500,00	Rp125.000,00	2	Rp8.333,00	Rp249,00
<b>Total</b>		<b>Rp1.735.500,00</b>	<b>Rp4.415.000,00</b>	<b>77</b>	<b>Rp138.414,00</b>	<b>Rp4.575,00</b>

**Tabel 3. Biaya Overhead**

NO	Keterangan	Pertahun (Rp)	Perbulan (Rp)	Perhari (Rp)
1	Biaya Sewa Kios	Rp15.000.000,00	Rp1.250.000,00	Rp41.666,00
2	Biaya Listrik dan Air	Rp9.600.000,00	Rp550.000,00	Rp18.333,00
<b>Total</b>		<b>Rp24.600.000,00</b>	<b>Rp1.800.000,00</b>	<b>Rp59.999,00</b>

**Tabel 4. Biaya Tenaga Kerja**

Biaya Overhead		Biaya Tenaga Kerja		
Biaya Sewa Kos	Rp41.666,00	Keterangan	Per Bulan	Per Hari
Biaya Listrik dan Air	Rp18.333,00	Gaji Pegawai	1.500.000	50.000
Penyusutan	Rp4.575,00			
<b>Total</b>	<b>Rp64.574,00</b>	<b>Total</b>	<b>1.500.000</b>	<b>50.000</b>

**Tabel 5. Biaya HPP Persatuan**

Biaya HPP	
Rp1.511.074,00	125
<b>Total</b>	<b>Rp12.088,59</b>

**Tabel 6. Harga Pokok Produksi**

<b>HPP Ayam Bakso Mas Pri adalah</b>		<b>Harga permangkok</b>	
Biaya bahan baku	Rp1.446.500	Rp556.499,00	125
Biaya tenaga kerja langsung	Rp50.000		
Biaya overhead pabrik	Rp59.999	<b>Total</b>	<b>Rp4.451,99</b>
<b>Total HPP</b>	<b>Rp1.556.499</b>		

Harga bisa dipahami sebagai jumlah dana yang dibutuhkan untuk memperoleh variasi spesifik dari barang dan jasa. Biaya adalah jumlah uang yang dikenakan sebagai balas jasa untuk barang dan layanan tertentu. Oleh karena itu, harga sering kali menunjukkan berbagai jenis produk dan/atau layanan serta mencerminkan biaya yang terkait dengan barang dan jasa tersebut. Di sisi lain, harga jual dapat diartikan sebagai nilai uang yang mencakup semua biaya yang diperlukan atau ditentukan oleh penjual untuk menyediakan barang, tanpa memperhitungkan pajak pertambahan nilai. Terdapat beberapa cara yang dapat diambil oleh perusahaan dalam menentukan harga jual. Beberapa strategi penetapan harga tersebut antara lain:

- a) Harga Penetrasi. Ini adalah cara yang digunakan perusahaan untuk menentukan harga barang atau layanan pada tingkat rendah untuk dengan cepat memasuki pasar dan meraih pangsa pasar yang signifikan, (Semaun & Darwis, 2020).
- b) Harga Skimming. Pada saat awal peluncuran produk atau layanan baru, perusahaan menetapkan harga yang tinggi dengan tujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari konsumen yang bersedia membayar lebih, (Amalia, 2024).
- c) Harga Kompetitif. Penetapan harga berdasarkan harga pesaing di pasar. Perusahaan menyesuaikan harga untuk sebanding atau sedikit lebih rendah dari pesaing untuk mempertahankan daya saing, (Ibrahim et al., 2025).
- d) Harga Dinamis. Penyesuaian harga dilakukan dengan fleksibilitas berdasarkan variabel seperti permintaan pasar, musim, dan strategi pemasaran tertentu, (Permadi et al., 2023).
- e) Harga Promosi. Ini adalah strategi di mana perusahaan menetapkan harga di bawah harga biasa untuk periode tertentu untuk meningkatkan penjualan atau memperkenalkan produk baru, (Muangsal, 2020).
- f) Harga Paket (Bundling). Menggabungkan beberapa barang atau layanan dengan diskon dalam satu paket dibandingkan membeli secara terpisah (Wijaya & Kinder, 2020).
- g) Harga Psikologi. Menetapkan harga yang menciptakan efek psikologis pada persepsi nilai konsumen, biasanya dengan menggunakan angka yang diakhiri dengan "99" agar terlihat lebih rendah (Tjiptodjojo, 2021).

Setiap strategi penetapan harga mempunyai kelebihan dan kekurangan yang bervariasi, dan pemilihan strategi seringkali bergantung pada tujuan perusahaan, karakteristik produk atau layanan, serta situasi pasar pada saat itu. Proses penentuan harga ini juga disebut sebagai Harga Berdasarkan Biaya. Metode ini menjadi cara paling sederhana bagi penjual untuk menentukan harga jual suatu produk dengan menambahkan biaya per unit. ditambah margin keuntungan yang diinginkan. Dengan kata lain, rumus untuk metode ini adalah: Metode Penetapan Harga  $\text{Cost Plus} = \text{Total Biaya} + \text{Laba} = \text{Harga Jual}$ . Metode ini mempertimbangkan berbagai jenis biaya yang mungkin ada dan bagaimana biaya tersebut dipengaruhi secara berbeda oleh perubahan hasil (output) atau hasil yang nyata. Selain itu, terdapat varian dari metode ini yang dikenal sebagai Metode Harga Mark Up, (Hikmat, 2020). Pedagang yang membeli barang dan mengenakan markup Selisih antara harga penjualan dan harga pembelian sering diterapkan dalam menentukan harga jual. Dengan demikian, rumus yang digunakan adalah:  $\text{Harga Pembelian} + \text{Mark Up} = \text{Harga Penjualan}$ . Kedua metode ini memberikan keleluasaan bagi penjual untuk menyesuaikan harga jual dengan mempertimbangkan biaya dan keuntungan yang diinginkan.

#### **A. Perhitungan harga jual satuan**

Laba yang diharapkan adalah Rp 5. 912, harga jual = HPP per unit + laba yang diinginkan

$$= \text{Rp } 12. 088 + \text{Rp } 5. 912$$

$$= \text{Rp } 18. 000$$

Oleh karena itu, harga untuk satu porsi Mie Ayam Bakso Mas Pri dari UMKM adalah Rp 18. 000.

#### **B. Perhitungan biaya overhead pabrik**

Pengeluaran untuk tenaga kerja dan bahan yang tidak langsung dimasukkan dalam kategori biaya operasional pabrik. overhead pabrik, (Fajarini & Nursanti, 2021). Dalam konteks ini, biaya tidak langsung merujuk pada pengeluaran yang tidak bisa dihubungkan secara langsung dengan pembuatan satu unit produk tertentu, sehingga harus dialokasikan atau dibagikan kepada produk-produk itu. Proses pemisahan antara biaya langsung dan tidak langsung bisa bervariasi tergantung keadaan yang ada. Proses pengelompokan ini menunjukkan apakah suatu biaya dapat diidentifikasi dengan jelas untuk satu produk atau harus dibagi untuk beberapa produk lainnya. Metode pengumpulan biaya juga mempengaruhi cara pemisahan biaya ini.

Pemisahan antara biaya langsung dan biaya tidak langsung memiliki fungsi yang signifikan dalam perhitungan biaya produk di bidang akuntansi biaya agar dapat dilakukan secara akurat. Biaya langsung muncul secara langsung sebagai hasil dari proses pembuatan barang atau penyediaan jasa, sedangkan biaya tidak langsung perlu dikumpulkan dan dialokasikan kepada

produk dengan menggunakan metode distribusi yang tepat. Biaya overhead pabrik mencakup biaya yang berkaitan dengan proses produksi yang tidak dapat langsung dihubungkan dengan produk tertentu, kecuali untuk biaya bahan baku dan biaya konversi. Dalam dunia industri, biaya overhead dibagi menjadi beberapa kategori atau klasifikasi. Beberapa kelompok tersebut adalah :

- a) Pengeluaran untuk produksi mencakup semua biaya yang terkait dengan keseluruhan proses pembuatan, termasuk biaya pengaturan mesin, penyusutan alat, dan biaya perawatan pabrik.
- b) Biaya yang tidak langsung terkait dengan bahan baku adalah biaya yang berhubungan dengan bahan tersebut namun tidak dapat langsung dihubungkan dengan produk tertentu, seperti biaya penyimpanan atau pengolahan bahan baku.
- c) Biaya tenaga kerja tidak langsung mencakup biaya yang berhubungan dengan pekerja yang tidak terlibat langsung dalam proses pembuatan, seperti gaji karyawan yang tidak terlibat secara langsung dalam produksi.
- d) Biaya tidak langsung lainnya mencakup semua pengeluaran di luar kategori yang telah disebutkan sebelumnya, seperti biaya pabrik, premi asuransi untuk fasilitas produksi, dan pajak properti yang berkaitan dengan biaya produksi. Meskipun masih termasuk biaya produksi tidak langsung, pembagian dan klasifikasi biaya overhead pabrik ini bertujuan untuk mengelola dan mengontrol biaya produksi secara lebih efektif, sambil memastikan bahwa pengeluaran terreferensikan dengan baik pada produk yang dihasilkan.

### C. Mengitung biaya overhead pabrik

Untuk BOP yang sudah direncanakan adalah total 2.000.000. Perkiraan biaya yang akan dikeluarkan adalah 1.500.000, total estimasi produk yang dihasilkan adalah 125 mangkok dikalikan dengan 7 butir bakso, yang setara dengan 875 butir bakso.

**Tabel 7. Tarif BOP**

<b>Tarif BOP</b>	
BOP Anggaran	Rp2.000.000,00
Taksiran Untuk Pembenanan	Rp1.500.000,00
<b>Total</b>	<b>1,33</b>

**Tabel 8. Tarif BOP persatuan Produk**

<b>Tarif BOP Persatuan Produk</b>	
Taksiran BOP	Rp1.800.000,00
Taksiran Satuan Produk	Rp875,00
<b>Total</b>	<b>Rp2.057,14</b>

**Tabel 9. Biaya Bahan Baku Tarif BOP**

<b>Biaya Bahan Baku Tarif BOP</b>	
Taksiran BOP	Rp1.800.000,00
Taksiran Biaya Bahan Baku Terpakai	Rp1.446.500,00
<b>X 100%</b>	<b>1,24%</b>

**Tabel 10. Biaya Tenaga Kerja**

<b>Biaya Tenaga Kerja</b>	
total jam kerja	6
tarif perhari	Rp50.000,00
<b>Total jam kerja</b>	<b>Rp300.000,00</b>

**Tabel 11. Tarif BOP Persatuan**

<b>Tarif BOP Persatuan</b>	
Taksiran BOP	Rp1.800.000,00
Taksiran Biaya Jam Kerja	Rp300.000,00
<b>X 100%</b>	<b>6%</b>

**Tabel 12. Jam kerja langsung tarif BOP persatuan**

<b>Jam Kerja Langsung Tarif BOP Persatuan</b>	
Taksiran BOP	Rp1.800.000,00
taksiran biaya tenaga kerja langsung	6
<b>Total</b>	<b>Rp300.000,00</b>

#### **D. Studi Kasus Penelitian dan Jurnal Penjualan Bakso**

Pada Januari 2023, usaha kecil Mie Ayam Bakso Mas Pri menerima permintaan untuk 100 porsi bakso untuk suatu acara, dengan harga Rp15.000 per porsi. Keesokan harinya, pelanggan meningkatkan pesannya menjadi 50 porsi lagi, sehingga jumlah keseluruhan menjadi 150 porsi. Biaya produksi diatur berdasarkan banyaknya pesanan, dan perusahaan mengadopsi metode tertentu untuk memastikan bahwa belanja tidak melampaui total biaya produksi. Detail jurnal mencakup perhitungan bahan utama dan tambahan yang dibutuhkan untuk memenuhi pesanan ini.

Item	Description	Amount (Rp)
Daging sapi	8,5 kg X Rp 120.000	Rp 1.020.000
Tepung	5 kg X 10.000	Rp 50.000
Telur	10 kg X Rp 17.500	Rp 175.000 +
<b>Jumlah bahan baku untuk pesanan yaitu</b>		Rp 1.245.000
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		Rp 4.575 +
<b>Jumlah biaya overhead pabrik yang dipakai yaitu</b>		Rp 95.574
Biaya Tenaga Kerja yang digunakan untuk pesanan		
Upah Tenaga Kerja Langsung	(6 jam X Rp 50.000)	Rp 300.000
<b>Gaji Admin dan Karyawan</b>		Rp 500.000 +
Jumlah biaya tenaga kerja yang dipakai yaitu		Rp 800.000

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

Jurnal	
Gaji dan upah	Rp 800.000
Utang Gaji dan upah	Rp 800.000

### 1) Pencatatan Biaya Terutang Oleh Pelanggan.

Jurnal	
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>

## 2) 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

## 3) 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)	<u>Rp 150.000</u> +
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

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

Pencatatan Pendapatan Penjualan Produk	
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:	
<u>Jurnal</u>	
Piutang dagang	Rp 2.250.000
Hasil Penjualan	Rp 2.250.000

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Dalam akuntansi biaya, komponen yang termasuk dalam pengeluaran produk terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik yang mencakup biaya tetap dan variabel. Untuk menghitung harga pokok penjualan (COGS), metode total biaya diterapkan, walaupun pendekatan ini kadang-kadang tidak sepenuhnya memenuhi kebutuhan manajer. Penentuan harga pokok dilakukan dengan cara mengakumulasi semua biaya, yang mengelompokkan semua pengeluaran yang berkaitan dengan produksi ke dalam satu kategori biaya. Ini mencakup biaya tenaga kerja yang langsung terkait dengan proses, bahan baku, biaya overhead pabrik, serta biaya overhead baik yang tetap maupun yang variabel. Dengan cara ini, semua pengeluaran yang berkaitan dengan produksi, termasuk biaya tetap, dikumpulkan untuk produk.

Harga adalah sejumlah uang yang diminta sebagai imbalan untuk sekumpulan produk dan layanan tertentu, (Pratiwi Sitorus, 2022). Oleh karena itu, harga sebaiknya dikaitkan dengan berbagai jenis produk dan layanan yang ada. Dengan menghubungkan harga dengan berbagai barang dan layanan Metode full costing memberikan gambaran komprehensif mengenai biaya yang timbul dari pembuatan barang atau penyediaan layanan. Hal ini penting untuk dicatat bahwa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja yang tidak langsung termasuk dalam kelompok biaya overhead pabrik. Biaya yang dikeluarkan selama proses produksi di luar bahan baku dan tenaga kerja langsung disebut sebagai biaya overhead pabrik. Dalam analisis ini, estimasi harga pokok produksi (HPP) menggunakan metode full costing pada UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri menunjukkan bahwa HPP per bakso atau mangkok adalah Rp 12.500. Dengan harga jual Rp 15.000 per mangkok, UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri masih mampu memperoleh

keuntungan sebesar Rp 5. 500. Di samping itu, biaya tarif BOP per produk mencapai Rp 2. 057, dengan total biaya harian sebesar Rp 50. 000 untuk gaji tenaga kerja serta waktu kerja langsung sebesar Rp 300. 000.

## **B. Saran**

Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) mempunyai tujuan tertentu, yaitu untuk mengetahui seberapa besar jumlah uang yang dikeluarkan dalam proses pembuatan dan pemasaran bakso. Seorang penjual melakukan analisis HPP dengan beberapa tujuan utama. Pertama, agar penjual dapat menentukan harga jual produk mereka dengan memperhitungkan semua biaya yang terkait dengan produksi. Kedua, untuk menghitung keuntungan atau kerugian yang didapat dari penjualan produk tersebut. Ketiga, untuk memperoleh pemahaman yang jelas tentang biaya produksi yang diterapkan.

Setiap perusahaan atau pedagang mengintegrasikan harga pokok penjualan ke dalam rencana bisnis mereka. Hal ini penting untuk mengetahui seberapa banyak keuntungan yang dihasilkan dari usaha tersebut, yang kemudian dapat digunakan untuk menutupi biaya operasional. Oleh karena itu, penghitungan HPP menjadi elemen yang sangat penting dalam pengelolaan keuangan dan strategi bisnis.

Sebagai rekomendasi bagi UMKM Mie Ayam Bakso Mas Pri, mereka bisa meningkatkan pemasaran produk dengan menyediakan opsi pemesanan online melalui berbagai platform marketplace yang tersedia. Tindakan ini dapat membantu UMKM dalam meningkatkan profitabilitas dengan menjangkau lebih banyak konsumen dan memperluas pangsa pasar.Saran.

## **6. UCAPAN TERIMA KASIH**

Puji syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala anugerah dan nikmat-Nya, yang menjadikan mungkin. jurnal berjudul "Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada UMKM di Cikarang (Studi Kasus Mie Ayam Bakso Sragen Mas Pri)" ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis saya ingin menyampaikan rasa syukur yang mendalam kepada semua orang yang telah memberikan dukungan, pertolongan, dan arahan selama proses pembuatan jurnal ini,khususnya kepada:

- a. Bapak/Ibu dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk, feedback, dan rekomendasi yang sangat bermanfaat selama proses penulisan jurnal ini.
- b. Pemilik usaha Mie Ayam Bakso Sragen Mas Pri yang telah bersedia menjadi objek studi dan menyediakan data serta informasi yang diperlukan.

- c. Keluarga, sahabat, dan rekan-rekan yang selalu memberikan semangat serta dukungan moral selama proses penulisan jurnal ini.

Penulis menyadari bahwa masih ada banyak kekurangan dalam jurnal ini. Oleh karena itu, penulis siap menerima segala bentuk kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di waktu mendatang. Sebagai penutup, diharapkan jurnal ini dapat memberikan sumbangsih yang bermanfaat dan menjadi referensi yang signifikan bagi pembaca serta semua pihak yang terlibat dalam pengembangan UMKM, khususnya mengenai penghitungan biaya pokok penjualan dalam penelitian.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Amalia, R. (2024). Meningkatkan minat beli konsumen melalui strategi *skimming pricing* dan peningkatan *store image* pada produk iPhone. *DFAME Digital Financial Accounting Management Economics Journal*, 2(1), 21–27. <https://doi.org/10.61434/dfame.v2i1.145>
- Ardiansyah, Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian ilmiah pendidikan pada pendekatan kualitatif dan kuantitatif. *Jurnal IHSAN: Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.61104/ihsan.v1i2.57>
- Fajarini, K., & Nursanti, W. (2021). Pengaruh biaya overhead pabrik dan biaya pemasaran terhadap penjualan (Studi kasus pada PT Kedawung Setia Industrial Tbk tahun 2001–2016). *Jurnal Akuntansi*, 15(2), 110–125.
- Firdaus, R. P. A., Husaini, A., & Endang, M. G. W. (2011). Penentuan tarif biaya overhead pabrik (BOP) standar dalam perhitungan harga pokok produksi. *Jurnal Universitas Brawijaya*, 7, 1–10.
- Hikmat, W. R. (2020). Penerapan metode *mark-up pricing* untuk menentukan harga jual kaos polos pada UKM. *Jurnal Mahasiswa Industri Galuh*, 1, 62–68.
- Ibrahim, A. M., Ali, H., Eprianto, I., Martinio, J., Renwarin, J., Hendayana, Y., & Rianto, M. R. (2025). Determinasi keputusan pembelian melalui harga kompetitif: Promosi, kualitas layanan dan kualitas produk pada PT OGZ. *Research and Publishing*, 6(3), 1895–1912.
- Muangsal. (2019). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 5(2), 25–39. <https://doi.org/10.38204/atrabis.v5i2.247>
- Permadi, B., Aprilia, N., Sari, N. P., & Kesuma, S. A. (2023). Analisis dampak penggunaan *dynamic pricing* di pasar global terhadap Shopee. *Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran (JRPP)*, 6(4), 2991–2995. <http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp/article/view/22440>
- Pratiwi Sitorus, A. (2022). Mekanisme penetapan harga (*price*) dan kebijakan penentuan keuntungan (*profit*) ditinjau dari perspektif ekonomi Islam. *Attanmiyah: Jurnal*

Ekonomi dan Bisnis Islam, 1(1), 44–59. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>

- Sari, M. S., & Zefri, M. (2019). Pengaruh akuntabilitas, pengetahuan, dan pengalaman pegawai negeri sipil beserta kelompok masyarakat (Pokmas) terhadap kualitas pengelola dana kelurahan di lingkungan Kecamatan Langkapura. *Jurnal Ekonomi*, 21(3), 311–320.
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi)*, 4(2), 438–448. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Semaun, S., & Darwis. (2020). Pengaruh strategi penetapan harga terhadap minat beli konsumen (Analisis etika bisnis Islam). *J-HES: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(1), 1–12.
- Supriadi, Y. N. (2020). Analisis keberlanjutan usaha UMKM di Provinsi Banten. *JMB: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 7(1), 24–34. <https://doi.org/10.31000/jmb.v7i1.1566>
- Taroreh, B. F., Pangemanan, S. S., & Suwetja, I. G. (2021). Analisis penentuan harga jual menggunakan metode cost plus pricing dengan pendekatan full costing pada CV. Verel Tri Putra Mandiri. *Jurnal EMBA*, 9(3), 607–618.
- Tjiptodjojo, K. I. (2021). Harga psikologi dan perilaku konsumen dalam purchase decision making. *Jurnal Manajemen*, 11(2), 141–149.
- Undari Sulung, M. M. (2021). Memahami sumber data penelitian: Primer, sekunder, dan tersier. *Jurnal Edu Research: Indonesian Institute for Corporate Learning and Studies (IICLS)*, 2(2), 28–33.
- Wijaya, A., & Kinder, L. (2020). Pengaruh price bundling dan product bundling terhadap niat membeli yang dimoderasi oleh barang komplementaritas. *Jurnal Manajemen*, 17(1), 28–38. <https://doi.org/10.25170/jm.v17i1.866>