

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN
HARGA POKOK PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL
DAN MENENGAH (UMKM)
(Studi Kasus pada Kedai Herbal Serayu36)**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
untuk Menyelesaikan Program Sarjana
pada Program Studi Akuntansi



Disusun oleh :

Nama : Oey Elvina Dwinta Wijayanto
NIM : 122200014
Program Studi : Akuntansi
Program : Sarjana

**FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS AKI
SEMARANG
2024**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul : Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus pada Kedai Herbal Serayu36).

Penulis : Oey Elvina Dwinta Wijayanto

NIM : 122200014

Program Studi : Akuntansi

Program : Sarjana

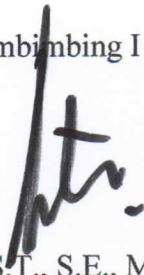
Pembimbing I : Anton, S.T., S.E., M.Si.

Pembimbing II : Erawati Kartika, S.E., M.SA.

Telah disetujui dan diterima oleh pembimbing
untuk diujikan

Semarang, 23 Agustus 2024

Pembimbing I



(Anton, S.T., S.E., M.Si.)
NIDN. 0623027505

Pembimbing II



(Erawati Kartika, S.E., M.SA.)
NIDN. 0604107501

Mengetahui

Ketua Program Studi Akuntansi



(Erawati Kartika, S.E., M.SA.)
NIDN. 0604107501

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Judul : Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) (Studi Kasus pada Kedai Herbal Serayu36).

Penulis : Oey Elvina Dwinta Wijayanto

NIM : 122200014

Program Studi : Akuntansi

Program : Sarjana

Telah diuji dan dinyatakan LULUS oleh
Tim Penguji Skripsi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas AKI

di: Semarang

pada: 4 September 2024

Nama

Tanda Tangan

1. Ketua : Anton, S.T., S.E., M.Si.
2. Sekretaris : Erawati Kartika, S.E., M.SA.
3. Penguji Tamu : K.Emi Trimiati, S.Pd., M.M.

1

2

3

Disahkan di Semarang, 10 Oktober 2024

Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis



(Dr. Suhaji, S.E., M.M., M.Ag.)
NIDN. 0608096806

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Penulis : Oey Elvina Dwinta Wijayanto

NIM : 122200014

Program Studi : Akuntansi

Program : Strata Satu (S1)

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun dengan judul:

**ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK
PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
(Studi Kasus pada Kedai Herbal Serayu36).**

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi orang lain. Apabila kemudian hari pernyataan Saya tidak benar, maka Saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjananya).

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bila mana diperlukan.

Semarang, 23 Agustus 2024
Pembuat Pernyataan,

Oey Elvina Dwinta Wijayanto

MOTTO

1. Memulai dengan penuh keyakinan,
Menjalankan dengan penuh keikhlasan,
Menyelesaikan dengan penuh kebahagiaan.
2. Jawaban dari sebuah keberhasilan adalah terus belajar dan tak kenal putus asa.
3. “sekali terjun dalam perjalanan jangan pernah mundur sebelum meraihnya, yakin usaha sampai. Karena sukses itu harus melewati banyak proses, bukan hanya menginginkan hasil akhir dan tahu beres tapi harus selalu keep on progress. Meskipun kenyatannya banyak hambatan dan sering dibuat stres percayalah tidak ada jalan lain untuk meraih sukses selain melewati yang namanya proses”.

PERSEMBAHAN

1. Tuhan YME yang telah memberikan rahmat-Nya kepada saya, sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Skripsi atau tugas akhir ini saya persembahkan untuk Ibu, Kakak dan Adik saya, terima kasih atas doa, semangat, motivasi, pengorbanan, nasihat serta kasih sayang yang tidak pernah henti sampai saat ini.
3. Saya persembahkan skripsi ini kepada teman-teman Nurul, Lala, Oswald, Ropiah yang telah menemani selama hampir empat tahun dan senantiasa memberikan motivasi untuk menjadi lebih baik.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi yang berjudul “**Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)**” Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas AKI.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan program strata satu pada program studi akuntansi di Fakultas Ekonomika dan Bisnis Program Studi Akuntansi Universitas AKI Semarang. Selama penyusunan skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini kepada:

1. Dr. Tri Purwani, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas AKI.
2. Dr. Suhaji, S.E., M.M., M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas AKI.
3. Erawati Kartika, S.E., M.SA., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas AKI dan selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan petunjuk, saran dan bimbingan kepada penulis sehingga Skripsi ini dapat terselesaikan.

4. Anton, S.T., S.E., M.Si., selaku Dosen Pembimbing I yang telah mengorbankan waktu tenaga, pikiran, untuk membimbing serta memberikan saran dalam menyelesaikan Skripsi ini.
5. Seluruh Dosen Universitas AKI yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat.
6. Keluarga besar yang telah memberikan doa serta memberikan dukungan dalam penyusunan Skripsi ini.
7. Teman-teman mahasiswa Akuntansi angkatan 2020

Penulis berharap semoga kebaikan anda semua mendapat balasan yang berlimpah dari Tuhan Yang Maha Esa. Akhir kata, penulis mengharapkan semoga Skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang memerlukan.

Semarang, 23 Agustus 2024
Penulis,

Oey Elvina Dwinta Wijayanto
NIM. 122200014

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penentuan harga pokok produksi dan harga jual pada UMKM menggunakan metode *full costing*. Studi ini berfokus pada dua produk Minuman Herbal: Akar Papaya dan Daun Sukun serta Akar Alang-Alang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Minuman Akar Papaya dan Daun Sukun memiliki harga pokok produksi Rp 6.214,56 per botol dan dijual seharga Rp 7.000, memberikan margin keuntungan 11,2%. Sementara Minuman Akar Alang-Alang memiliki harga pokok produksi Rp 7.157,89 per botol dan dijual seharga Rp 8.000, dengan margin keuntungan 10,5%. Meskipun margin ini positif, UMKM perlu menerapkan strategi pengendalian biaya yang ketat untuk menjaga profitabilitas, terutama karena potensi fluktuasi biaya produksi. Metode *full costing* memberikan analisis yang lebih komprehensif tentang total biaya produksi, termasuk biaya *overhead*. Dengan memahami seluruh komponen biaya, UMKM dapat menetapkan harga jual yang lebih realistis, yang mendukung profitabilitas serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Kata Kunci: Metode *full costing*, harga pokok produksi, harga jual

ABSTRACT

This research aims to analyze the determination of production cost and selling price in SMEs using the full costing method. The study focuses on two herbal drink products: Papaya Root and Breadfruit Leaf and Alang-Alang Root. The findings reveal that the Papaya Root and Breadfruit Leaf drink has a production cost of Rp 6,214.56 per bottle and is sold at Rp 7,000, yielding a profit margin of 11.2%. Meanwhile, the Alang-Alang Root drink has a production cost of Rp 7,157.89 per bottle and is sold at Rp 8,000, with a profit margin of 10.5%. Although the profit margins for both products are positive, SMEs must implement strict cost control strategies to maintain profitability, particularly given potential fluctuations in production costs. The full costing method provides a more comprehensive and accurate analysis of total production costs, including overhead. By understanding all cost components, SMEs can set more realistic selling prices that not only preserve profit margins but also support the sustainability and growth of the business in the long term.

Keywords: Full costing method, production cost, selling price

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Batasan Masalah.....	10
1.4 Tujuan Penelitian.....	10
1.5 Manfaat Penelitian.....	10
1.6 Sistematika Penulisan.....	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	14
2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	14
2.1.1 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	14
2.1.2 Kriteria UMKM.....	16
2.1.3 Tujuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.....	17
2.2 Akuntansi Biaya.....	18
2.3 Harga Pokok Produksi.....	19
2.3.1 Pengertian Harga Pokok Produksi.....	19
2.3.2 Unsur - Unsur Harga Pokok Produksi.....	20
2.3.3 Tujuan Pentingnya Harga Pokok Produksi.....	24
2.3.4 Manfaat Harga Pokok Produksi.....	25

2.3.5 Metode Pengumpulan Biaya Produksi.....	26
2.4 Harga Pokok Penjualan	30
2.4.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan.....	30
2.4.2 Perhitungan Harga Pokok Penjualan.	31
2.4.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan	32
2.5 Penelitian Terdahulu	33
2.6 Kerangka Pemikiran.....	42
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	44
3.1 Jenis Penelitian.....	44
3.2 Definisi Konseptual.....	45
3.3 Populasi dan Sampel	46
3.3.1 Objek Penelitian.....	46
3.3.2 Subjek Penelitian	47
3.4 Data	48
3.4.1 Data Primer.	48
3.4.2 Data Sekunder.....	48
3.5 Metode Pengumpulan Data	48
3.6 Teknik Analisis Data.....	51
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	54
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.	54
4.2 Visi dan Misi	56
4.3 Struktur & Profil Informan Kunci.....	57
BAB V PEMBAHASAN	59
5.1 Analisis Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan	59
5.2 Analisis Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan dengan Metode <i>Full Costing</i>	62
5.3 Pembahasan.....	64
BAB VI PENUTUP	67
6.1 Kesimpulan.....	67
6.2 Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	69

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Pertumbuhan UMKM Tahun 2018-2023.....	2
Tabel 2.1 Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Pendekatan	32
Tabel 2.2 Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Pendekatan Variab	33
Tabel 2.3 Penelitian Terdahulu	38
Tabel 4. 1 Tingkat Penjualan Produk.....	55
Tabel 4. 2 Daftar Produk Unggulan	57
Tabel 4. 3 Profil Informan UMKM.....	58
Tabel 5. 1 Biaya Produksi	59
Tabel 5. 2 Harga Pokok Produksi	60
Tabel 5. 3 Biaya Produksi Metode <i>Full Costing</i>	62
Tabel 5. 4 Harga Pokok Produksi Metode <i>Full Costing</i>	63

DAFTAR GAMBAR

2.1 Gambar Kerangka Pemikiran	43
4.1 Struktur Organisasi Kedai Herbal Serayu36	57

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merujuk pada kegiatan usaha yang dibentuk oleh warga negara, baik berupa usaha pribadi ataupun badan usaha. Kategori UMKM pada dasarnya berdasarkan besarnya modal usaha saat pendirian. Bila modal usahanya mencapai maksimal satu milyar rupiah (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha), maka dikategorikan kelas Usaha Mikro. Usaha dengan modal usaha lebih dari satu milyar rupiah sampai dengan lima milyar rupiah masuk dalam kelas Usaha Kecil. Usaha dengan modal usaha lebih dari lima milyar rupiah sampai dengan sepuluh milyar rupiah masuk dalam kelas Usaha Menengah. Lebih besar dari ini, maka menjadi kelas Usaha Besar (Kadin, 2024).

Aliyah (2022) mendefinisikan UMKM sebagai bagian yang cukup besar dampaknya dalam perekonomian negara, karena sangat berperan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Keberadaan UMKM sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara serta dapat bermanfaat dan mendistribusikan pendapatan masyarakat.

Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai sekitar 66 juta. Kontribusi UMKM mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara Rp 9.580 triliun. UMKM menyerap sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja.

Berikut tabel pertumbuhan UMKM sejak tahun 2018 hingga 2023:

Tabel 1.1
Pertumbuhan UMKM Tahun 2018-2023

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64,19	65,47	64,00	65,46	64,20	66,00
Pertumbuhan (%)	-	1.98%	-2.24%	2.28%	-1.92%	2.80%

Sumber : Kamar Dagang dan Industri Indonesia (2024).

Berdasarkan pada tabel 1.1 menunjukkan bahwa pertumbuhan UMKM selama tahun 2018 hingga 2023 cukup fluktuatif. Di tandai dengan penurunan jumlah UMKM yang terjadi beberapa kali yaitu di tahun 2020 dan 2022. Tetapi pada tahun 2023, UMKM kembali menguat positif dengan jumlah yang lebih tinggi dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Menjaga pertumbuhan UMKM agar terus mengalami tren yang positif sangat penting, mengingat bahwa pelaku UMKM banyak menghadapi tantangan dalam berwirausaha yang mengancam eksistensi usahanya.

Naufalin (2020) melakukan penelitian terkait kendala yang menghambat pertumbuhan UMKM. Menurut hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kendala yang menjadi kelemahan bagi UMKM berasal dari faktor intern serta faktor ekstern, yaitu diantaranya: 1) merasa tidak memerlukan ataupun tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunai/kas, serta berbagai penelitian lain yang diperlukan suatu aktivitas bisnis, 2) tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang, sistem akuntansi yang memadai, anggaran kebutuhan modal, struktur organisasi dan pendelegasian wewenang, serta alat-alat kegiatan manajerial lainnya (perencanaan pelaksanaan serta pengendalian usaha) yang umumnya diperlukan oleh suatu perusahaan bisnis yang profit oriented, 3) pola pikir yang sempit dan terbatas pada jangka pendek dengan prinsip “*yang penting bisa makan*

hari ini”, 4) *labor turnover* (PHK) tinggi, 5) terlalu banyak biaya-biaya yang di luar pengendalian serta utang yang tidak bermanfaat, 6) Pembagian kerja yang tidak proposional, dan 7) kurangnya kemampuan dalam merencanakan dan menggunakan modal yang ada.

Padahal pengelolaan UMKM yang baik sangat penting dalam memaksimalkan perannya bagi perekonomian negara. UMKM memiliki peran penting dalam menciptakan lapangan kerja, menggerakkan pertumbuhan ekonomi, dan memperbaiki kesejahteraan rakyat. Dalam konteks ini, peningkatan sektor UMKM memiliki potensi besar untuk memberikan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat. Salah satu cara utama UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan rakyat adalah dengan menciptakan lapangan kerja. UMKM sering menjadi penghasil lapangan kerja terbesar di banyak negara, terutama di sektor informal. Dengan mempekerjakan penduduk lokal, UMKM membantu mengurangi tingkat pengangguran, mengurangi ketimpangan ekonomi, dan memberikan akses ekonomi kepada mereka yang kurang beruntung. Dalam beberapa kasus, UMKM juga memberikan peluang kerja bagi kelompok-kelompok marginal atau terpinggirkan seperti perempuan, kaum muda, atau komunitas adat (Vinatra, 2023).

Mengingat pentingnya peran UMKM bagi perekonomian negara, hendaknya bahwa pelaku UMKM memiliki kemampuan mumpuni dalam berwirausaha salah satunya dengan menentukan biaya modal dengan baik untuk mengetahui harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dengan benar sehingga harga jual yang ditetapkan mampu memberikan laba yang sesuai dengan modal yang dikeluarkan.

Susanto (2019) mendefinisikan harga pokok produksi merupakan semua biaya produksi yang digunakan untuk memproses suatu bahan baku hingga menjadi barang jadi dalam suatu periode waktu tertentu. Penentuan harga pokok produksi digunakan untuk perhitungan laba atau rugi perusahaan yang akan dilaporkan kepada pihak eksternal perusahaan. Harga pokok produksi terdiri dari tiga elemen biaya produk yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Harga pokok produksi diperhitungkan dari biaya produksi yang terkait dengan produk yang telah selesai selama periode tertentu. Barang dalam proses awal harus ditambahkan dalam biaya produksi periode tersebut dan barang dalam persediaan akhir barang dalam proses harus dikurangkan untuk memperoleh harga pokok produksi.

Penentuan harga pokok produksi bertujuan untuk mengetahui berapa besarnya biaya yang dikorbankan dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi atau jasa yang siap untuk dijual dan dipakai. Menurut (Lendombela et al., 2021) bahwa perhitungan harga pokok produksi bermanfaat bagi UMKM khususnya yang bergerak dalam sektor manufaktur untuk menentukan harga jual produk, memantau realisasi biaya produk, menghitung laba atau rugi periode dan menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca.

Berdasarkan pada fenomena yang terjadi di UMKM diungkapkan oleh (Syahroni, 2023) bahwa pelaku UMKM dalam menentukan harga pokok produksi hanya dengan perkiraan saja tidak ditentukan dengan perhitungan yang pasti. Baik secara administratif maupun pembukuannya UMKM kurang memperhatikan

perhitungan biaya. Padahal menurut (Narundana et al., 2024) perhitungan harga pokok produksi memiliki signifikansi yang besar dalam dunia bisnis, kesalahan dalam proses tersebut dapat berdampak pada penentuan harga jual produk. Konsekuensinya, harga jual produk dapat ditetapkan dengan nilai yang terlalu tinggi atau bahkan terlalu rendah. Menetapkan harga jual yang tinggi sebenarnya menciptakan citra negatif untuk UMKM. Jika situasi ini terjadi, produk yang ditawarkan mungkin mengalami kesulitan bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasar. Sebaliknya, apabila harga jual produk terlalu rendah, hal tersebut dapat mengakibatkan pendapatan yang diperoleh menjadi minim. Keadaan semacam ini, pada akhirnya, dapat berakibat fatal pada kemungkinan kebangkrutan.

Selain dari penentuan harga pokok produksi. Penentuan harga pokok penjualan juga penting bagi suatu usaha. Menurut (Novietta et al., 2022), Harga Pokok Penjualan adalah sejumlah pengeluaran dan beban yang secara langsung atau pula tidak langsung dikeluarkan oleh perusahaan dengan maksud untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Setiap usaha haruslah mampu dalam penentuan harga pokok penjualannya bagi seluruh produk ataupun barang yang dijual agar memaksimalkan dalam perhitungan laba yang akan dicapai. Harga pokok penjualan sendiri dapat diubah untuk mencapai target pasar yang ditetapkan oleh produsen atau penjual. Meskipun harga pokok penjualan dapat dikatakan sebagai aspek yang cukup sederhana, namun jika ada masalah dalam penentuannya, kerugian dapat terjadi. Setiap biaya yang muncul dalam harga pokok penjualan adalah biaya yang terkait langsung dengan produk tertentu yang ditawarkan oleh suatu usaha.

Harga pokok penjualan berbeda dengan harga pokok produksi. Harga pokok produksi mencakup semua biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang, sementara harga pokok penjualan mencakup harga pokok produksi ditambah dengan keuntungan yang diinginkan dari penjualan (Meroekh et al., 2018). Tuasikal dan Ajiz (2022) menjelaskan bahwa harga jual biasanya dibuat secara berulang-ulang karena harga jual dipengaruhi oleh perubahan lingkungan eksternal dan internal. Perubahan harga jual bertujuan agar harga jual yang baru dapat mencerminkan biaya saat ini (*current cost*) atau masalah biaya masa depan (*future cost*), kondisi pasar, reaksi pesaing, laba atau *return* yang diinginkan, dan sebagainya.

Salah satu permasalahan terkait hal penjualan, kebanyakan UMKM masih menggunakan akuntansi biaya tradisional dalam menghitung harga pokok penjualan. Kurangnya pengetahuan akan akuntansi biaya dan perkembangannya merupakan salah satu hal yang menjadi penyebab utama pelaku usaha masih menggunakan akuntansi biaya tradisional. Masalah efisiensi dan efektivitas dalam produksi mengakibatkan pelaku usaha kalah dalam persaingan yang semakin ketat. Karena produk yang dihasilkan oleh akuntansi tradisional tidak mencerminkan biaya secara keseluruhan (Giovanni & Ilat, 2021).

Penentuan harga pokok penjualan yang tepat sangat penting dalam menentukan harga jual yang tepat tidak terlalu rendah maupun tidak terlalu tinggi. Perhitungan biaya merupakan hal yang harus dilakukan dengan benar dan sesuai dengan tiap-tiap sumber daya yang digunakan dari setiap kegiatan yang dilakukan untuk menghasilkan barang tersebut karena jika terjadi kesalahan dalam

perhitungan biaya produksi, maka akan dapat mempengaruhi keputusan penentuan tarif produk dan tentunya nanti juga akan mempengaruhi keuntungan yang akan didapatkan oleh perusahaan. Untuk memperoleh sistem penentuan tarif produk yang tepat, maka dibutuhkan informasi biaya yang akurat (Kurniawan et al., 2019). Salah satu metode yang dapat memberikan solusi dari masalah yang terjadi selama ini pada penentuan biaya produk adalah metode *full costing*.

Metode *full costing* merupakan metode penentuan biaya produksi yang menghitung semua unsur biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik baik yang berwujud variabel maupun tetap (Tandi & Dambe 2022). Menurut Karyadi dan Murah (2022) *full costing* menunda adanya pembebanan pada biaya *overhead* pabrik tetap menjadi biaya waktu barang yang diproduksi terjual. Oleh sebab itu biaya *overhead* pabrik yang berlangsung masih dianggap sebagai aktiva (dikarenakan berada di akun persediaan) sebelum laku terjual.

Kelebihan metode *full costing* dari metode lainnya adalah dimana metode ini menampilkan jumlah biaya *overhead* dengan sangat komprehensif sebab mengandung dua jenis biaya yaitu *overhead* tetap dan variabel. Metode ini juga mampu melakukan penundaan dalam biaya beban *overhead* ketika produk belum laku terjual dipasaran. Dalam penentuan harga pokok produksi dan penjualan, metode ini menghitung semua biaya yang dikeluarkan selama proses produksi. Meskipun memiliki kelemahan yang menyebabkan harga jual lebih tinggi dibandingkan metode lainnya, namun metode ini sangat cocok bila diterapkan dalam perhitungan harga pokok produksi dan penjualan (Adi, 2022).

Penelitian ini berfokus pada objek yaitu Kedai Herbal Serayu36. Kedai Herbal Serayu36 termasuk ke dalam kategori usaha mikro, kecil dan menengah. Hal ini berdasarkan pada hasil observasi bahwa total penjualan yang diperoleh pada periode Februari 2024 hingga Juli 2024 Rp 176.300.000, di mana total penjualan dari produk Minuman Herbal Akar Pepaya dan Daun Sukun serta Minuman Herbal Akar Alang-Alang pada periode Februari 2024 hingga Juli 2024 hanya sebesar Rp 3.748.000. Jika berdasarkan pada Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 bahwa Kedai Herbal Serayu36 termasuk ke dalam kategori usaha kecil karena penjualan lebih dari Rp 300.000.000,00 (Tiga ratus juta rupiah). Selain itu jumlah tenaga kerja dari Kedai Herbal Serayu36 hanya 3 orang saja, dan berdasarkan pada Badan Pusat Statistik (BPS) berdasarkan jumlah karyawan bahwa usaha kecil memiliki tenaga kerja sekitar 3-19 orang saja. Kategori usaha ini juga yang mendasari mengapa judul penelitian berfokus pada Usaha Mikro, Kecil dan Mencegah (UMKM) dikarenakan Kedai Herbal Serayu36 termasuk ke dalam kategori UMKM.

Fenomena yang terjadi pada Kedai Herbal Serayu36 bahwa meskipun total penjualan yang diperoleh cukup besar mencapai Rp 176.300.000, hanya saja laba yang diperoleh setelah dikurangi banyak beban keuangan dan administrasi menunjukkan total yang kecil hanya sebesar Rp 35.260.000 per 6 bulan atau rata-rata hanya Rp 5.877.000 setiap bulannya. Keuntungan ini dinilai kecil karena berdasarkan pada pengeluaran yang dilakukan oleh Kedai Herbal Serayu36 dalam manajemen usaha seperti pemasaran, aktivitas produksi yang menghabiskan banyak waktu dan tenaga, dan membayar banyak tenaga kerja, laba tersebut tidak sepadan.

Oleh karena itu perlunya strategi perbaikan dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dalam upaya mengevaluasi apakah harga jual yang ditentukan sudah sesuai. Tujuannya agar harga jual dapat diperbarui agar laba yang diperoleh sepadan dengan usaha yang telah dilakukan. Laba yang besar ini juga dapat digunakan oleh perusahaan sebagai tambahan modal untuk pengembangan usaha dan ekspansi usaha sehingga UMKM dapat lebih terus berkembang dan memberikan dampak yang maksimal baik bagi perekonomian pemilik usaha maupun perekonomian negara.

Penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan sangat penting dilakukan pada UMKM, hal ini karena berkaitan dengan penerapan prinsip akuntansi dengan baik yang memberikan manfaat jangka panjang bagi usaha seperti memperoleh laba yang sesuai dengan modal yang dikeluarkan dan mempertahankan eksistensi usaha. Berdasarkan latar belakang penelitian, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian empiris mengenai “ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang penelitian, rumusan masalah yang terdapat dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang ditetapkan oleh Kedai Herbal Serayu³⁶?
2. Bagaimana analisis penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada Kedai Herbal Serayu³⁶ dengan metode *full costing*?

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan pada rumusan masalah penelitian, perlunya pembatasan masalah agar tujuan penelitian menjadi lebih fokus. Adapun batasan masalah dalam penelitian ini mengingat bahwa ilmu akuntansi sangat luas, penelitian ini membatasi pembahasan mengenai analisis perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada UMKM yang menjadi fokus subjek dalam penelitian ini. Selain itu perhitungan harga pokok produksi dan penjualan difokuskan pada penjualan yang terjadi di bulan Februari 2024 hingga Juli 2024 pada Kedai Herbal Serayu36.

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada rumusan penelitian dan batasan masalah, maka tujuan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang ditetapkan oleh Kedai Herbal Serayu36.
2. Untuk menganalisis penentuan atau perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada Kedai Herbal Serayu36 dengan metode *full costing*.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis
 - a. Penelitian ini bermanfaat bagi peneliti sendiri sebagai seorang mahasiswa untuk membuktikan bahwa ilmu Akuntansi Biaya dan Manajemen yang telah dipelajari selama di perguruan tinggi telah

diimplementasikan kepada penelitian dan memberikan manfaat bagi banyak pihak.

- b. Penelitian ini bermanfaat karena dapat membuktikan bahwa penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan sangat penting untuk kelangsungan usaha, dan diharapkan untuk berupaya meningkatkan pemahaman pelaku UMKM pada harga pokok produksi dan harga pokok penjualan agar memiliki kemampuan yang memadai untuk melakukan perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dengan benar secara mandiri.

2. Manfaat Praktis

- a. Penelitian ini bermanfaat bagi pelaku UMKM untuk memiliki kesadaran yang tinggi akan pentingnya penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dan berupaya untuk meningkatkan kemampuan tersebut demi kepentingan menjaga eksistensi atau kelangsungan usaha.
- b. Penelitian ini bermanfaat bagi pemerintah, mengingat bahwa UMKM memiliki peran yang sangat penting bagi perekonomian negara, agar pemerintah lebih aktif dalam mengadakan sosialisasi, pendampingan dan peningkatan kompetensi sumber daya manusia pelaku UMKM agar memiliki kemampuan yang baik terkait akuntansi sehingga dapat menerapkan prinsip-prinsip akuntansi dengan baik di usahanya.
- c. Penelitian ini bermanfaat bagi penelitian selanjutnya sebagai referensi atau acuan penelitian.

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini terdiri dari 6 bab yaitu pendahuluan, tinjauan pustaka, metodologi penelitian, gambaran umum perusahaan, pembahasan serta penutup. Untuk lebih jelaskan, berikut deskripsi masing-masing bab dalam penelitian.

BAB I: PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi uraian terkait latar belakang; rumusan masalah; batasan penelitian; tujuan penelitian; manfaat penelitian; dan sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisi uraian terkait *grand theory* penelitian; teori mengenai konsep atau topik utama penelitian yaitu UMKM, harga pokok produksi dan harga pokok penjualan; tinjauan penelitian terdahulu; dan kerangka pemikiran.

BAB III: METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi uraian terkait jenis penelitian; pendekatan penelitian; tempat dan waktu penelitian; operasional konsep; jenis data; sumber data; teknik pengumpulan data; informan penelitian; dan teknik analisis data.

BAB IV: GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini berisi uraian terkait gambaran umum objek penelitian atau perusahaan; gambaran umum subjek penelitian.

BAB V: PEMBAHASAN MASALAH

Pada bab ini berisi uraian pembahasan objek pengamatan atau hasil penelitian berupa reduksi; dan pembahasan penelitian.

BAB VI: PENUTUP

Pada bab ini berisi uraian terkait kesimpulan yang ditarik dari hasil dan pembahasan, saran yang direkomendasikan peneliti dan keterbatasan penelitian.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

2.1.1 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Di negara ini, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki posisi yang cukup penting sebab peranannya dalam dunia perekonomian. Keberadaannya tidak dapat dipungkiri oleh masyarakat karena melalui UMKM terjadi adanya pendistribusian pendapatan masyarakat. Lahirnya suatu karya baru yang di wujudkan oleh pelaku UMKM selaras dengan usaha pemerintah untuk menjaga dan mengembangkan aspek-aspek yang berasal dari budaya masyarakat (Anggraeni, 2022).

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mampu dalam upaya penyerapan tenaga kerja dengan jumlah yang banyak. Hal ini diakibatkan atas dasar meningkatnya jumlah penduduk Indonesia setiap harinya. Oleh karena itu adanya UMKM ini mampu mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia. Pengembangan UMKM juga perlu dilakukan. Pengembangan UMKM sangat strategis untuk mendorong perekonomian nasional. Dengan adanya UMKM, ada harapan besar bagi kelompok berpenghasilan rendah untuk meningkatkan pendapatannya.

Dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah disebutkan bahwa pemerintah pusat dan pemerintah daerah akan memberikan kemudahan, perlindungan dan pemberdayaan bagi koperasi dan UMKM melalui pembinaan dan pemberian fasilitas. Akuntabilitas pemerintah

UMKM sendiri sebagai pihak yang berdaya secara internal harus mampu berinteraksi dengan pemerintah dan melalui potensi yang dimilikinya mampu menciptakan kreativitas wirausaha dengan menggunakan fasilitas yang disediakan oleh pemerintah.

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yaitu :

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

Secara umum, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang menghasilkan produk dengan bahan baku utama berasal dari pemanfaatan sumber daya yang dimiliki alam sekitar, keahlian, dan ciptaan budaya tradisional setempat (Halim, 2020).

2.1.2 Kriteria UMKM

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, usaha mikro, kecil dan menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Adapun kriteria usaha mikro, kecil dan menengah berdasarkan kriteria modal usaha, yaitu:

1. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
3. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria UMKM dari sudut pandang modal usaha ini digunakan untuk pendirian dan pendaftaran kegiatan usaha. Adapun menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan

Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah berdasarkan hasil penjualan tahunan yaitu:

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
2. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah); dan
3. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah)

Kriteria dengan berdasarkan hasil penjualan tahunan ini digunakan oleh pemerintah untuk menjamin kenyamanan, perlindungan, dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Selain kriteria yang berkaitan dengan modal usaha dan hasil penjualan tahunan, untuk keperluan tertentu kementerian/lembaga dapat menggunakan kriteria omset, kekayaan bersih, nilai investasi, jumlah tenaga kerja, insentif dan disinsentif, kandungan lokal, dan/atau penerapan teknologi ramah lingkungan sesuai dengan kriteria setiap sektor usaha.

2.1.3 Tujuan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UMKM dimaksudkan untuk pertumbuhan dan perkembangan usaha dalam membantu perekonomian nasional berdasarkan keadilan. Sedangkan upaya pemberdayaan UMKM memiliki tujuan sebagai berikut (Munte, 2023):

1. Menciptakan sistem perekonomian nasional yang setara, tumbuh dan adil

2. Mengoptimalkan tingkat kesanggupan UMKM supaya menjadi bisnis yang kuat dan independen
3. Mengoptimalkan fungsi UMKM dalam upaya pembentukan daerah, menciptakan lowongan pekerjaan, upaya penyebaran pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan taraf kehidupan masyarakat.

2.2 Akuntansi Biaya

Menurut Supriyono (2015) bahwa akuntansi biaya adalah salah satu cabang akuntansi yang merupakan alat usaha dalam memonitor dan merekam transaksi biaya secara sistematis serta menyajikan informasi biaya dalam bentuk laporan biaya. Pada awal timbulnya akuntansi biaya mula-mula hanya ditunjukkan untuk penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan akan tetapi dengan semakin pentingnya biaya non produksi yaitu biasa pemasaran dan administrasi umum akuntansi biaya saat ini ditujukan untuk menyajikan informasi biaya non produksi, yaitu biaya pemasaran dan administrasi umum akuntansi biaya saat ini ditujukan untuk menyajikan informasi biaya bagi manajemen baik biaya produksi maupun nonproduksi. Oleh karena itu akuntansi biaya dapat digunakan pada usaha manufaktur.

Menurut Tandi dan Dambe (2022), bahwa akuntansi biaya adalah bidang akuntansi yang khusus mencatat, menetapkan dan mengendalikan biaya. Laporan akuntansi biaya diperlukan para manajer untuk mengambil keputusan. Penjelasan lain menyebutkan bahwa biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat suatu produk perlu dikumpulkan untuk menentukan harga pokok produksi melalui proses

akuntansi yang disebut akuntansi biaya ini memusatkan pada akumulasi biaya, penilaian persediaan dan perhitungan serta penetapan harga pokok suatu produk.

Menurut Supriyono (2015) bahwa tujuan atau manfaat akuntansi biaya adalah menyediakan salah satu informasi yang diperlukan manajemen dalam mengelola usaha yaitu informasi biaya yang bermanfaat untuk:

1. Perencanaan dan pengendalian biaya
2. Penentuan harga pokok produk atau jasa yang dihasilkan usaha dengan tepat teliti
3. Pengambilan keputusan oleh manajemen.

2.3 Harga Pokok Produksi

2.3.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Bagi perusahaan, informasi terkait penetapan biaya produk sangat penting, sehingga biaya produk perlu diatur secara akurat dan wajar. Biaya produk jadi dapat digunakan untuk menentukan harga jual produk. Perhitungan biaya produksi sangat mempengaruhi penentuan harga jual produk serta penentuan keuntungan yang diinginkan. Dengan demikian ketepatan dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi benar-benar diperhatikan karena apabila terjadi kesalahan dalam perhitungan akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

Harga pokok produksi adalah harga pokok barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan. Semua biaya ini adalah biaya persediaan. Biaya persediaan adalah semua biaya produk yang diperlakukan sebagai aset di neraca saat terjadi dan kemudian menjadi harga pokok penjualan saat produk dijual. Kumpulan biaya produksi yang terdiri biaya

bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (Prima & Septian, 2020).

Produksi merupakan bagian dari kegiatan ekonomi yang sangat penting dan merupakan titik pangkal dari kegiatan ekonomi. Kegiatan distribusi maupun konsumsi tidak mungkin dilakukan jika tidak produksi. Produksi merupakan kegiatan untuk menghasilkan barang-barang dalam memenuhi kebutuhan hidup, dengan motif yang berbeda-beda (Harahap et al., 2015).

2.3.2 Unsur - Unsur Harga Pokok Produksi

Menurut (Khaddafi et al., 2018) bahwa unsur-unsur dalam harga pokok produksi sebagai berikut:

1. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku dapat dibedakan menjadi biaya bahan baku dan biaya bahan penolong. Biaya bahan baku adalah bahan yang identitasnya dapat dilacak pada produk jadi dan diproses menjadi produk jadi dengan menggunakan tenaga kerja dan juga *overhead* pabrik. Biaya bahan baku merupakan salah satu elemen biaya utama. Sedangkan biaya bahan penolong adalah bahan yang identitasnya tidak dapat dilacak pada produk jadi dan nilai relatif tidak material. Biaya bahan penolong merupakan elemen biaya *overhead* pabrik.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja merupakan kontribusi dari seorang pekerja ke dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja merupakan elemen sangat penting, karena biaya tenaga kerja mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap biaya produksi

suatu produk. Biaya tenaga kerja dalam perusahaan manufaktur dapat dibedakan menjadi (Khaddafi et al., 2018):

a. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang dapat ditelusuri kepada produk yang dihasilkan, biaya ini juga merupakan biaya utama untuk menghasilkan produk maupun jasa tertentu dan secara langsung diidentifikasi kepada produk.

b. Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah semua biaya tenaga kerja selain biaya tenaga kerja langsung yang terlibat dalam proses produksi untuk menghasilkan produk atau jasa tertentu.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya yang terkait dengan proses manufaktur yang bukan bahan langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi membantu mengubah bahan menjadi produk jadi. Sebagian dari biaya ini adalah bahan tidak langsung (misalnya, hanya digunakan untuk membuat pakaian) dan biaya tenaga kerja tidak langsung (misalnya, pengawas pabrik atau tukang reparasi).

a. Karakteristik Biaya *Overhead* Pabrik

Karakteristik dari biaya *overhead* pabrik terdiri dari (Khaddafi et al., 2018):

1) Penggolongan biaya *overhead* pabrik menurut sifatnya:

Pada perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan, biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi selain, biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya-biaya produksi yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik dikelompokkan menjadi beberapa golongan berikut ini:

- a) Biaya bahan penolong
 - b) Biaya reparasi dan pemeliharaan
 - c) Biaya tenaga kerja tidak langsung
 - d) Biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap
 - e) Biaya yang timbul sebagai akibat berlakunya waktu
 - f) Biaya *overhead* lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai
- 2) Penggolongan biaya *overhead* pabrik menurut perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume produksi
- Ditinjau dari perilaku unsur-unsur biaya *overhead* pabrik dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya *overhead* pabrik dibagi menjadi tiga golongan yaitu biaya *overhead* pabrik tetap, biaya *overhead* pabrik variabel dan biaya *overhead* pabrik semivariabel.
- 3) Penggolongan biaya *overhead* pabrik menurut hubungannya dengan departemen (Khadaffi et al., 2018):

- a) Biaya *overhead* pabrik langsung departemen adalah biaya *overhead* pabrik yang terjadi dalam departemen tertentu dan manfaatnya hanya dinikmati oleh departemen tersebut.
- b) Biaya *overhead* pabrik tidak langsung departemen adalah biaya *overhead* pabrik yang manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu departemen.

b. Jenis-Jenis Biaya *Overhead* Pabrik

Jenis – jenis biaya *overhead* pabrik terdiri dari sebagai berikut (Dison et al., 2019):

1) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong adalah biaya bahan yang tidak menjadi bahan utama yang digunakan dalam proses produksi.

2) Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang tidak langsung menangani proses produksi dan tidak dapat di identifikasikan dengan barang jadi.

3) Biaya penyusutan aktiva tetap pabrik

Biaya penyusutan aktiva tetap pabrik adalah beban penyusutan aktiva tetap yang digunakan di pabrik untuk menyelesaikan produk, baik secara langsung maupun tidak langsung, misalnya penyusutan pabrik, mesin, kendaraan pabrik dan lain-lain.

4) Biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap pabrik

Biaya reparasi dan pengendalian aktiva tetap pabrik adalah biaya yang dikeluarkan untuk perbaikan dan perawatan mesin, gedung pabrik dan peralatan pabrik lainnya.

2.3.3 Tujuan Pentingnya Harga Pokok Produksi

Penentuan biaya produksi bertujuan untuk menentukan tingkat pengorbanan biaya yang terlibat dalam mengubah bahan baku menjadi produk jadi atau jasa yang siap dijual dan digunakan. Penentuan biaya modal sangat penting dalam suatu usaha, karena merupakan unsur yang dapat dijadikan pedoman dan sumber informasi bagi manajer dalam mengambil keputusan. Adapun tujuan penentuan harga pokok produksi yang lain diantaranya yaitu (Suryani, 2018):

1. Sebagai dasar untuk menilai efisiensi perusahaan
2. Sebagai dasar dalam penentuan kebijakan pimpinan perusahaan
3. Sebagai dasar penilaian bagi penyusun neraca yang menyangkut penilaian terhadap aktiva
4. Sebagai dasar untuk menetapkan harga penawaran atau harga jual terhadap konsumen
5. Menentukan nilai persediaan dalam neraca, yaitu harga pokok persediaan produk jadi
6. Untuk menghitung harga pokok produksi dalam laporan laba rugi perusahaan
7. Sebagai evaluasi hasil kerja
8. Pengawasan terhadap efisiensi biaya terutama biaya produksi

9. Sebagai dasar pengambilan keputusan

10. Untuk tujuan perencanaan laba.

2.3.4 Manfaat Harga Pokok Produksi

Untuk mengetahui laba atau rugi secara periodik suatu perusahaan dihitung dengan mengurangi pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Terdapat beberapa manfaat harga pokok produksi adalah sebagai berikut (Karyadi, 2020):

1. Menentukan harga jual

Perusahaan memproduksi produk mereka untuk memenuhi persediaan mereka, sehingga biaya produksi dihitung selama periode waktu tertentu untuk menghasilkan informasi tentang biaya produksi per unit produk. Penentuan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan selain data biaya dan data non biaya lainnya.

2. Memantau realisasi biaya

Manajemen membutuhkan informasi mengenai biaya produksi aktual yang dikeluarkan terhadap rencana produksi yang telah ditentukan. Oleh karena itu, akuntansi biaya digunakan untuk periode waktu tertentu untuk mengontrol apakah produksi mengkonsumsi total biaya produksi seperti yang dihitung sebelumnya.

3. Menghitung laba rugi periodik

Untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran suatu bisnis selama periode tertentu cenderung menghasilkan laba kotor. Manajemen membutuhkan ketepatan penentuan laba secara periodik, sedangkan laba

yang tepat harus didasarkan pada informasi biaya dan penentuan biaya yang akurat.

4. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca

Jika manajemen memerlukan pelaporan berkala, manajemen harus menyajikan laporan keuangan dalam bentuk neraca dan laporan laba rugi yang menunjukkan harga pokok persediaan dan harga pokok barang terkini pada tanggal neraca. Berdasarkan pengakuan harga pokok produksi barang jadi yang belum terjual pada tanggal neraca, produksinya diketahui. Biaya yang terkait dengan barang jadi pada tanggal akhir termasuk dalam biaya persediaan barang jadi. Biaya produksi yang terkait dengan produk yang masih diproduksi pada tanggal neraca.

2.3.5 Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Menurut (Saeful, 2018) dalam menentukan harga pokok produksi terdapat dua metode yang dapat dilakukan, yaitu dengan menggunakan metode harga pokok berdasarkan proses (*process costing method*) dan metode harga pokok berdasarkan pesanan (*job order costing method*).

1. Metode Harga Pokok Proses (*Process Costing Method*)

Penetapan biaya pesanan adalah metode penetapan biaya produk di mana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan atau kontrak atau layanan yang terPisah, dan setiap pesanan atau kontrak dapat diidentifikasi secara terPisah. Metode *order costing* sering digunakan oleh perusahaan yang melakukan produksi berdasarkan pesanan, bentuk dan kualitas produk

dibuat sesuai dengan keinginan pelanggan, sehingga setiap produk memiliki sifat yang berbeda secara bersama-sama. Produk dibuat sesuai pesanan dan bukan untuk memenuhi persediaan.

Penetapan biaya proses adalah metode di mana bahan mentah, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik dibebankan ke pusat biaya atau suku cadang. Biaya yang dialokasikan untuk setiap unit produk yang dihasilkan ditentukan dengan membagi total biaya yang dialokasikan ke pusat biaya atau departemen dengan jumlah unit yang diproduksi di pusat biaya yang relevan.

Akuntansi biaya mengartikan penentuan harga pokok proses sebagai metode pengumpulan harga pokok produk dimana biaya dikumpulkan untuk setiap satuan waktu tertentu. Jumlah total biaya produksi pada satuan waktu tertentu dibagi jumlah produk yang dihasilkan pada satuan waktu yang sama.

Karakteristik perusahaan yang menggunakan sistem harga pokok proses yaitu (Saeful, 2018):

- a. Biaya produksi dikumpulkan perdepartemen produksi per periode akuntansi.
- b. Harga pokok produk persatuan dihitung dengan cara membagi total biaya produksi yang dikeluarkan selama periode akuntansi tertentu dengan jumlah satuan produksi yang dihasilkan periode yang bersangkutan.

- c. Penggolongan biaya produksi biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung diperlukan terutama jika perusahaan hanya menghasilkan satu macam produk.
- d. Unsur yang digolongkan dalam BOP terdiri dari biaya produk selain biaya bahan baku dan bahan penolong serta biaya tenaga kerja. Dalam suatu proses produksi tidak semua produk yang diperoleh dapat menjadi produk yang baik yang memenuhi standar mutu yang telah di proses produksi bersifat kontinyu atau produksi bersifat massal dengan tujuannya mengisi persediaan yang siap dijual.

2. Metode Harga Pokok Pesanan (*Job Order Costing Method*)

Harga pokok pesanan adalah metode penjualan produk *costing* di mana biaya dikumpulkan untuk setiap pesanan individu atau kontrak, layanan, dan setiap pesanan atau kontrak dapat diidentifikasi secara terpisah. Metode *order costing* sering digunakan oleh perusahaan yang melakukan produksi berdasarkan pesanan, bentuk dan kualitas produk dibuat sesuai dengan keinginan pelanggan, sehingga setiap produk memiliki sifat yang berbeda secara bersama-sama. Produk dibuat sesuai pesanan, tidak tersedia.

Penentuan biaya berdasarkan pesanan merupakan sistem penentuan biaya produk yang mengakumulasikan dan membebankan biaya kepada pesanan tertentu. Pengolahan produk akan dilakukan setelah datangnya pesanan pembeli melalui dokumen pesanan penjualan yang memuat jenis

dan jumlah produk yang dipesan, dan tanggal pesanan diterima dan harus diserahkan.

Dalam sistem produksi atas dasar pesanan, biaya produksi dikumpulkan untuk setiap pesanan, untuk setiap pekerjaan, atau untuk setiap pelanggan. Ketika pesanan atau pekerjaan selesai, harga satuan pesanan tertentu dapat dihitung dengan membagi total biaya per pesanan dengan jumlah unit yang diproduksi.

Beberapa karakteristik perusahaan yang menggunakan sistem penentuan harga pokok berdasarkan pesanan yaitu (Saeful, 2018):

- a. Digunakan jika perusahaan memproduksi produk yang berbeda dengan spesifikasi pelanggan dan setiap jenis produk harus diberi harga pokoknya secara individual.
- b. Biaya produksi harus dipisahkan menjadi dua kelompok utama yaitu biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
- c. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya *overhead* pabrik.
- d. Biaya langsung dibebankan sebagai biaya pemesanan tertentu berdasarkan biaya yang sebenarnya dikeluarkan, sedangkan biaya *overhead* pabrik dibebankan pada biaya pemesanan berdasarkan tarif yang telah ditentukan.
- e. Harga pokok perunit produk dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi

- f. Menurut biaya pesanan, biaya barang agregat untuk setiap pesanan, total biaya produksi akan dihitung untuk setiap pesanan yang diselesaikan. Produksi dibuat berdasarkan pesanan, sehingga bentuk barang atau produk tergantung pada spesifikasi pesanan.

2.4 Harga Pokok Penjualan

2.4.1 Pengertian Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan adalah istilah yang digunakan pada akuntansi keuangan dan pajak untuk menggambarkan biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Menurut Fahmi (2020) menyatakan bahwa harga pokok penjualan merupakan harga beli atau pembuatan suatu barang yang dijual, juga disebut *cost of goods sold*.

Menurut Jumingan (2019) menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga pokok barang yang dibeli yang kemudian berhasil dijual selama suatu periode akuntansi. Sedangkan menurut Kasmir (2018) menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut.

Bagi sebuah perusahaan dagang, penghitungan dan penyusunan harga pokok adalah suatu hal yang penting. Pengertian harga pokok penjualan sendiri, menurut prinsip akuntansi indonesia dapat dijelaskan sebagai jumlah pengeluaran dan beban yang diperkenankan, baik secara langsung maupun tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa di dalam kondisi dan tempat di mana barang itu dapat dijual atau digunakan.

2.4.2 Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan merupakan salah satu unsur atau elemen dari laporan laba rugi suatu perusahaan dagang. Apabila perusahaan akan menyusun laporan keuangan khususnya laporan laba rugi, maka harus dilakukan perhitungan harga pokok penjualan yang terjadi dalam periode berjalan. Ketepatan perhitungan harga pokok penjualan mempengaruhi keakuratan laba yang diraih perusahaan atau rugi yang ditanggung perusahaan. Mengingat pentingnya ketepatan dalam perhitungan harga pokok penjualan maka pada kesempatan ini dibahas tentang proses perhitungan harga pokok penjualan secara tepat. Tujuan setiap perusahaan adalah mencari laba. Laba perusahaan dagang diperoleh dari selisih antara hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan setelah dikurangi dengan beban-beban operasi. Menurut Samryn (2012), komponen harga pokok penjualan terdiri dari persediaan awal barang, pembelian bersih, dan persediaan akhir barang.

1. Persediaan awal barang jadi yang tersedia pada awal tahun. Datanya diperoleh dari neraca akhir tahun sebelumnya.
2. Pembelian bersih adalah pembelian barang dagangan yang akan dijual pada pelanggan, pembelian bersih merupakan salah satu komponen dalam harga pokok penjualan.
3. Persediaan akhir barang jadi yang tersisa pada akhir periode. Datanya diperoleh dari hasil perhitungan fisik barang yang ada digudang pada akhir tahun berjalan. Bagi perusahaan yang menggunakan metode perRp etual dalam sistem akuntansi persediaannya, data seperti ini dapat diperoleh dari saldo akhir kartu persediaan.

2.4.3 Metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Menurut (Khadaffi et al., 2018) bahwa metode perhitungan harga pokok penjualan terdiri dari metode *full costing* dan *variable costing* sebagai berikut:

1. Metode *Full Costing*

Metode *full costing* adalah metode penentuan biaya penjualan yang memperhitungkan semua unsur biaya penjualan dalam harga pokok produksi, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik yang bersifat variabel atau tetap. Pada metode ini biaya *overhead* pabrik dibebankan kepada produk jadi atau ke harga pokok penjualan berdasarkan tarif yang ditentukan pada aktivitas normal atau aktivitas yang sesungguhnya terjadi, tanpa mempertimbangkan perilaku biaya yang dibebankan. Perusahaan tidak perlu memisahkan biaya *overhead* tetap maupun variabel. Metode *full costing* memperhitungkan biaya tetap karena, biaya ini di anggap melekat pada harga pokok persediaan, baik barang jadi maupun persediaan barang dalam proses yang belum terjual. Biaya *overhead* tetap diperlakukan sebagai dasar perhitungan harga pokok penjualan jika produk tersebut sudah habis dijual.

Biaya penjualan menurut metode *full costing* terdiri dari unsur biaya sebagai berikut (Khadaffi et al., 2018):

Tabel 2.1
Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Pendekatan *Full Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp xxx	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xxx	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	Rp xxx	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap	Rp xxx	
Harga Pokok Penjualan		Rp xxx

2. Metode *Variable Costing*

Metode *variable costing* merupakan metode penentuan biaya penjualan yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang hanya beRp erilaku variabel ke dalam biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik variabel (Khadaffi et al., 2018). Biaya penjualan menurut metode *variable costing* terdiri dari unsur biaya berikut ini:

Tabel 2.2
Penentuan Harga Pokok Penjualan Dengan Pendekatan *Variable Costing*

Biaya Bahan Baku	Rp xxx	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp xxx	
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel	Rp xxx	
Harga Pokok Penjualan		Rp xxx

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah upaya peneliti untuk mencari perbandingan dan selanjutnya untuk menemukan inspirasi baru untuk penelitian selanjutnya di samping itu kajian terdahulu membantu penelitian dapat memposisikan penelitian serta menunjukkan orsinalitas dari penelitian. Penelitian terdahulu yang di review dalam penelitian ini terdiri dari 10 penelitian.

Pertama, yaitu penelitian (Saputra et al., 2024) dengan judul “Analisis Perhitungan Biaya Harga Pokok Produksi pada UMKM Neira Bakery Bojonegoro”. Analisis data dengan merekomendasikan penyusunan harga pokok produksi dengan lebih efektif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya usaha yang dikeluarkan oleh UMKM Neira Bakery antara lain biaya bahan baku utama, biaya bahan baku pendukung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Dengan total

HPP Rp 736.000, maka dapat dihitung biaya produksi perbox roll cake adalah sebesar Rp 29.440. Penelitian ini menunjukkan bahwa penghitungan biaya produksi menggunakan metode HPP pada UMKM sangat penting untuk menentukan harga jual yang kompetitif. Dengan memahami biaya produksi secara akurat, UMKM Neira Bakery dapat menetapkan harga yang tepat, meningkatkan profitabilitas, dan mengambil keputusan strategis dalam pengelolaan bisnis.

Kedua, yaitu penelitian (Subagyo et al., 2024) dengan judul “Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Untuk Penentuan Harga Jual Optimal Produk UMKM Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri-Kab. Bogor”. Analisis data dengan metode ceramah, tutorial, diskusi, pendampingan dan konsultasi, dan assesment. Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh proses PKM dapat disimpulkan bahwa Pengabdian Kepada Masyarakat ini diikuti oleh peserta dengan antusias untuk memberikan respons terhadap materi PKM dan bertambah pengetahuan dan kesadaran tentang pentingnya menghitung harga pokok secara sederhana namun akurat bagi kesuksesan usahanya.

Ketiga, yaitu penelitian (Trisnawati et al., 2024) dengan judul “Penerapan Perhitungan Harga Pokok Produksi Sebagai Upaya UMKM Memaksimalkan Laba”. Penelitian ini merupakan penelitian pengabdian, dengan analisis observasi dan wawancara langsung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku usaha Puffy Patiseri telah mampu menghitung harga pokok produksi bimbingan secara langsung. Menyadari pentingnya memperkirakan biaya produksi secara akurat membuat pelaku usaha lebih mudah menetapkan harga jual dan memaksimalkan keuntungan. Pemahaman yang diberikan kepada pelaku usaha melalui kegiatan

pengabdian ini juga membantu pelaku usaha dalam menentukan strategi dalam menghadapi persaingan menuju keberlangsungan usaha dimasa depan.

Keempat, yaitu penelitian (Rivaldy & Dupri, 2023) dengan judul “Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode *Full Costing* Diusaha Keripik Kanala Desa Totokaton”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengumpulan harga pokok produksi pada penelitian menggunakan metode harga pokok proses karena UMKM Keripik Kanala memproduksi secara berkesinambungan. Penentuan harga pokok produksi dengan metode *full costing* menghasilkan jumlah harga pokok produksi sebesar Rp 31.000 lebih besar dibandingkan dengan harga pokok produksi dengan metode perusahaan sebesar Rp 22.500. Sehingga perbandingan antara keduanya adalah 30% lebih besar menggunakan metode *full costing*.

Kelima, yaitu penelitian (Karyadi dan Murah, 2022) dengan judul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode *Full Costing* Dan *Variabel Costing* (Study Kasus Pada Perusahaan Tenun Gedogan Putri Rinjani, Kembang Kerang Aikmel, Lombok Timur Tahun 2020)”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan dapat diketahui bahwa Harga Pokok Produksi menurut perusahaan dengan Harga Pokok Produksi menurut metode *full costing* sama besarnya yaitu Rp 1.007.180.000 sedangkan menurut metode variabel *costing* sebesar Rp 1.006.180.000, Jadi Harga Pokok Produksi terkecil didapatkan dengan menggunakan metode variabel *costing* sebesar Rp 1.007.180.000.

Keenam, yaitu penelitian (Tandi dan Dambe, 2022) dengan judul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variable Costing Pada Usaha Penjahit Dewanta”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok produksi menggunakan metode full costing diperoleh sebesar Rp 337.730.000 dan harga pokok produksi menggunakan metode variable costing diperoleh sebesar Rp 320.230.000.

Ketujuh, yaitu penelitian (Cahyaningrum dan Sari, 2022) dengan judul “Implementasi Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing pada Usaha Mikro Kecil Menengah”. Analisis data dengan menghitung ulang harga pokok produksi UMKM GGC dengan metode full costing kemudian membandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi menurut UMKM GGC. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok produksi UMKM GGC lebih tinggi daripada perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode full costing. Hal ini disebabkan karena perlakuan berbeda mengenai biaya overhead variabel dan biaya overhead tetap. Penelitian ini untuk memperbaiki dan memberikan rekomendasi perhitungan harga pokok menjadi lebih efisien untuk UMKM.

Kedelapan, yaitu penelitian (Adi, 2022) dengan judul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Getah Karet Pada PT. Sinar Belantara Indah”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan

harga pokok produksi merupakan dasar penentuan harga jual getah karet PT. Sinar Belantara Indah.

Kesembilan, yaitu penelitian (Melati et al., 2022) dengan judul “Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode Full Costing untuk penetapan harga jual produk pada CV. Silvi MN Paradilla Parengan”. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengumpulan biaya produksi dilakukan dengan metode harga pokok produksi dengan pendekatan full costing, dan untuk dapat menentukan harga pokok penjualan maka setiap awal bulan biaya produksi harus di hitung berdasarkan laporan hasil penjualan periode sebelumnya. Tujuannya untuk mendapatkan perhitungan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode full costing dalam penetapan harga dengan perhitungan harga pokok menurut perusahaan keuntungan yang di dapat lebih tinggi menggunakan perhitungan harga berdasarkan metode Full Costing.

Kesepuluh, yaitu penelitian (Hutagaol et al., 2021) dengan judul “Penentuan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Serta Penyusunan Laporan Keuangan”. Analisis dengan praktisi melebur ke dalam dan bekerja bersama-sama artinya PAR tidak memisahkan diri dari situasi masyarakat. Hasil penelitian menunjukkan bahwa metode yang digunakan adalah metode food cost dengan menggunakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi makanan dan minuman dengan standar resep tertentu hingga siap dijual per satu porsi. Untuk Pengembalian Modal usaha Café dengan kapasitas produksi yang dihasilkan. Café Evlogia, Jakarta Selatan mengalami kondisi keuangan yang belum stabil bahkan belum mencapai hasil yang

maksimal karena baru berdiri. Biaya yang telah dikeluarkan dipakai sebagai elemen perhitungan dan pembentukan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual sebagai dasar dalam menentukan laba usaha. Sebaiknya pimpinan Café Evlogia, Jakarta Selatan mempertahankan dan meningkatkan usaha dengan sebaik mungkin dan berinovasi jika ingin usaha tetap bertahan sebagai Cafe yang maju.

Berdasarkan pada penelitian terdahulu tersebut, berikut ringkasan tabelnya:

Tabel 2.3
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti dan Judul Penelitian	Judul Penelitian	Teknik Analisis	Hasil Penelitian
1.	Eric Apriliawan Saputra, Indra Maula Sari, Indika Bayu Kurniansyah dan Iqbal Shokhibun Nazar (2024).	Analisis Perhitungan Biaya Harga Pokok Produksi pada UMKM Neira Bakery Bojonegoro.	Analisis data dengan merekomendasikan penyusunan harga pokok produksi dengan lebih efektif.	Biaya usaha yang dikeluarkan oleh UMKM Neira Bakery antara lain biaya bahan baku utama, biaya bahan baku pendukung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Dengan total HPP Rp 736.000, maka dapat dihitung biaya produksi perbox roll cake adalah sebesar Rp 29.440. Penelitian ini menunjukkan bahwa penghitungan biaya produksi menggunakan metode HPP pada UMKM sangat penting untuk menentukan harga jual yang kompetitif. Dengan memahami biaya produksi secara akurat, UMKM Neira Bakery dapat menetapkan harga yang tepat, meningkatkan profitabilitas, dan mengambil keputusan strategis dalam pengelolaan bisnis.

2.	Gunung Subagyo A.H, Aditya Riky Nugroho dan Ibram P. Dalimunthe (2024).	Penghitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) Untuk Penentuan Harga Jual Optimal Produk UMKM Ponpes Lembaga Bina Santri Mandiri-Kab. Bogor.	Metode ceramah, tutorial, diskusi, pendampingan dan konsultasi, dan assesment	Berdasarkan pengamatan seluruh proses PKM dapat disimpulkan bahwa Pengabdian Kepada Masyarakat ini diikuti oleh peserta dengan antusias untuk memberikan respons terhadap materi PKM dan bertambah pengetahuan dan kesadaran tentang pentingnya menghitung harga pokok secara sederhana namun akurat bagi kesuksesan usahanya.
3.	Ni Luh De Erik Trisnawati, Dewa Ayu Putu Yulia Ardiani dan Komang Ayu Parwati (2024).	Penerapan Perhitungan Harga Pokok Produksi Sebagai Upaya UMKM Memaksimalkan Laba.	Kegiatan pengabdian dengan observasi dan wawancara langsung.	Pelaku usaha Puffy Patiseri telah mampu menghitung harga pokok produksi bimbingan secara langsung. Menyadari pentingnya memperkirakan biaya produksi secara akurat membuat pelaku usaha lebih mudah menetapkan harga jual dan memaksimalkan keuntungan. Pemahaman yang diberikan kepada pelaku usaha melalui kegiatan pengabdian ini juga membantu pelaku usaha dalam menentukan strategi dalam menghadapi persaingan menuju keberlangsungan usaha dimasa depan.
4.	Muhamad rivaldy dan Muhammad Demsi Dupri (2023).	Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode <i>Full Costing</i> Diusaha Keripik Kanala Desa Totokaton	Deskriptif kualitatif	Pengumpulan harga pokok produksi pada penelitian menggunakan metode harga pokok proses karena UMKM Keripik Kanala memproduksi secara berkesinambungan. Penentuan harga pokok produksi dengan metode full costing menghasilkan jumlah harga pokok produksi sebesar Rp 31.000 lebih besar dibandingkan dengan harga pokok produksi dengan metode perusahaan sebesar Rp 22500. Sehingga perbandingan antara keduanya adalah 30% lebih besar menggunakan metode full costing.

5.	Muhamad Karyadi dan Murah (2022).	Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing Dan Variabel Costing (Study Kasus Pada Perusahaan Tenun Gedogan Putri Rinjani, Kembang Kerang Aikmel, Lombok Timur Tahun 2020	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan dapat diketahui bahwa Harga Pokok Produksi menurut perusahaan dengan Harga Pokok Produksi menurut metode full costing sama besarnya yaitu 1.007.180.000 sedangkan menurut metode variabel costing sebesar 1.006.180.000, Jadi Harga Pokok Produksi terkecil didapatkan dengan menggunakan metode variabel costing sebesar 1.007.180.000.
6.	Mariana Tandian dan Daniel Nembadambe (2022).	Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variable Costing Pada Usaha Penjahit Dewanta	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok produksi menggunakan metode full costing diperoleh sebesar Rp 337.730.000 dan harga pokok produksi menggunakan metode variable costing diperoleh sebesar Rp 320.230.000.

7.	Putri Sekar Cahyaningrum dan Shinta Permata Sari (2022).	Implementasi Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode Full Costing pada Usaha Mikro Kecil Menengah .	Kuantitatif dengan menghitung ulang harga pokok produksi UMKM GGC dengan metode full costing kemudian membandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi menurut UMKM GGC..	Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga pokok produksi UMKM GGC lebih tinggi daripada perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode full costing. Hal ini disebabkan karena perlakuan berbeda mengenai biaya overhead variabel dan biaya overhead tetap. Penelitian ini untuk memperbaiki dan memberikan rekomendasi perhitungan harga pokok menjadi lebih efisien untuk UMKM.
8.	Roni Putra Adi (2022).	Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Getah Karet Pada PT. Sinar Belantara Indah	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi merupakan dasar penentuan harga jual getah karet PT. Sinar Belantara Indah

9.	Laras Sukma Arum Melati, Guntur Saputra, Faridatun Najiyah dan Fitria Asas (2022).	Perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode Full Costing untuk penetapan harga jual produk pada CV. Silvi MN Paradilla Parengan	Deskriptif kualitatif	Pengumpulan biaya produksi dilakukan dengan metode harga pokok produksi dengan pendekatan full costing, dan untuk dapat menentukan harga pokok penjualan maka setiap awal bulan biaya produksi harus di hitung berdasarkan laporan hasil penjualan periode sebelumnya. Tujuannya untuk mendapatkan perhitungan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan, perhitungan harga pokok produksi berdasarkan metode full costing dalam penetapan harga dengan perhitungan harga pokok menurut perusahaan keuntungan yang di dapat lebih tinggi menggunakan perhitungan harga berdasarkan metode Full Costing.
10.	Layon Hocben Hutagaol, Nunuk Novianti dan Kadek Wisnu Bhuana (2021).	Penentuan dan Perhitungan Harga Pokok Produksi Serta Penyusunan Laporan Keuangan.	Metode PAR. Dalam melakukan PAR praktisi melebur ke dalam dan bekerja bersama - sama artinya PAR tidak memisahkan diri dari situasi masyarakat	Metode yang digunakan adalah metode food cost dengan menggunakan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi makanan dan minuman dengan standar resep tertentu hingga siap dijual per satu porsi. Untuk Pengembalian Modal usaha Café dengan kapasitas produksi yang dihasilkan. Café Evlogia, Jakarta Selatan mengalami kondisi keuangan yang belum stabil bahkan belum mencapai hasil yang maksimal karena baru berdiri. Biaya yang telah dikeluarkan dipakai sebagai elemen perhitungan dan pembentukan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual sebagai dasar dalam menentukan laba usaha. Sebaiknya pimpinan Café Evlogia, Jakarta Selatan mempertahankan dan meningkatkan usaha dengan sebaik mungkin dan berinovasi jika ingin usaha tetap bertahan sebagai Cafe yang maju.

Sumber: Nama dan Tahun Penelitian Terdahulu

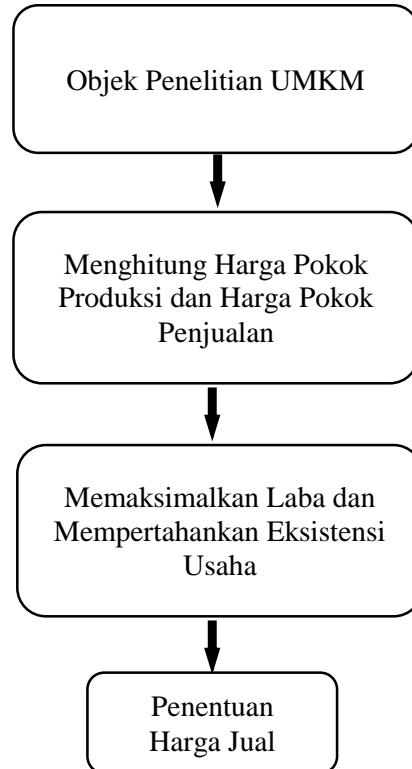
2.6 Kerangka Pemikiran

UMKM menyumbang sekitar 99% dari total unit usaha yang ada di Indonesia.

Peran dominan ini menjadikan UMKM sebagai penggerak utama dalam ekonomi negara. Peran UMKM akan maksimal dengan pengelolaan usaha yang baik.

Pengelolaan usaha yang baik dapat terjadi jika pelaku usaha memiliki kemampuan untuk menentukan atau menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Penentuan harga pokok produksi bertujuan untuk mengetahui berapa besarnya biaya yang dikorbankan dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi atau jasa yang siap untuk dijual dan dipakai. Sedangkan perhitungan harga pokok penjualan digunakan agar harga jual yang ditetapkan sesuai dengan biaya produksi barang dan sebagai bahan pertimbangan dan evaluasi untuk mengembangkan bisnis. Oleh karena itu pentingnya menganalisis penentuan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan. Dengan begitu harga jual yang ditetapkan dapat memaksimalkan laba dan mempertahankan eksistensi usaha.

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Menurut (Abdussamad, 2021) bahwa penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami. Penelitian kualitatif sifatnya mendasar dan naturalistis atau bersifat kealamian, serta tidak bisa dilakukan di laboratorium, melainkan di lapangan. Lebih lanjut bahwa penelitian kualitatif adalah jenis penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Sedangkan (Sugiyono, 2019) menjelaskan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, teknik pengumpulan dengan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data tidak dipandu oleh teori tetapi dipandu oleh fakta-fakta yang ditemukan pada saat penelitian di lapangan. Oleh karena itu analisis data yang

dilakukan bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan dan kemudian dapat dikonstruksikan menjadi hipotesis atau teori.

3.2 Definisi Konseptual

Menurut (Sugiyono, 2019) bahwa definisi konseptual merupakan pemaknaan dari konsep yang digunakan, sehingga memudahkan peneliti dalam mengoperasikan konsep tersebut di lapangan. Konsep yang diteliti dalam penelitian ini yaitu harga pokok produksi dan harga pokok penjualan.

1. Harga pokok produksi

Harga pokok produksi adalah harga pokok barang yang dibeli untuk diproses sampai selesai, baik sebelum maupun selama periode akuntansi berjalan. Kumpulan biaya produksi yang terdiri biaya bahan baku, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (Prima & Septian, 2020). Perhitungan harga pokok produksi menggunakan rumus sebagai berikut (Yudhantika, 2019):

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi} \\ &= \text{Saldo Awal Bahan Baku} + \text{Pembelian Bahan Baku} \\ &\quad - \text{Saldo Akhir Bahan Baku} \end{aligned}$$

2. Harga pokok penjualan

Kasmir (2018) menyatakan bahwa harga pokok penjualan adalah harga barang atau jasa sebagai bahan baku atau jasa untuk menjadi barang dengan ditambah biaya biaya yang berkaitan dengan harga pokok penjualan tersebut. Perhitungan harga pokok penjualan menggunakan rumus sebagai berikut (Yudhantika, 2019):

Harga Pokok Penjualan

$$= \text{Saldo Awal Barang Jadi} + \text{Harga Pokok Produksi} \\ - \text{Saldo Akhir Barang Jadi}$$

3.3 Populasi dan Sampel

Terdapat perbedaan yang mendasar mengenai pengertian populasi dan sampel dalam penelitian kualitatif dan kuantitatif. Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu dan hasil kajiannya tidak akan diberlakukan pada populasi, tetapi ditransferkan ke tempat lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari (Abdussamad, 2021). Populasi atau sampel pada pendekatan kualitatif lebih tepat disebut sumber data pada situasi sosial (*social situation*) tertentu yang menjadi subjek penelitiannya adalah benda, hal atau orang yang padanya melekat data tentang objek penelitian. Oleh karena itu subjek penelitian memiliki kedudukan sentral dalam penelitian karena data tentang gejala atau masalah yang diteliti berada pada subjek penelitian.

3.3.1 Objek Penelitian

Menurut Satibi (2011) objek penelitian secara umum memetakan atau menggambarkan wilayah penelitian atau sasaran penelitian secara kompherhensif, yang meliputi karakteristik wilayah, sejara perkembangan, struktur organisasi, tugas pokok dan fungsi lain-lain. Objek yang dimaksud dalam penelitian ini adalah UMKM yang menjadi fokus yang diteliti. Penelitian memilih UMKM Kedai Herbal Serayu36 sebagai objek penelitian. Kemudian produk yang akan dianalisis harga

pokok produksi dan harga pokok penjualannya adalah produk minuman herbal alang-alang.

Alasan peneliti memilih produk minuman alang-alang bahwa tanaman ini sering dianggap sebagai gulma atau parasit bagi produksi tanaman lain. Tetapi meskipun dianggap sebagai parasit, permintaan akan tanaman ini sangat tinggi karena manfaatnya yang baik bagi kesehatan. Tumbuhan alang-alang digunakan oleh beberapa masyarakat etnis di Indonesia sebagai obat pendarahan, sakit perut, maag, batu ginjal, alergi, dan sebagainya.

Melihat dari permintaan tersebut, pentingnya untuk menghitung harga pokok produksi dan harga pokok penjualan dengan tepat untuk membantu pelaku usaha UMKM mengelola produk minuman herbal alang-alang dengan baik sehingga mampu mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan modal yang dikeluarkan, serta mampu memperoleh keuntungan yang dapat terus mempertahankan eksistensi usaha.

3.3.2 Subjek Penelitian

Menurut Sugiyono (2019), subjek penelitian adalah pihak yang berkaitan dengan yang diteliti (informan atau narasumber) untuk mendapatkan informasi terkait data penelitian yang merupakan sampel dari sebuah penelitian. Subjek dalam penelitian ini adalah pemilik dari UMKM Kedai Herbal Serayu36 yang kemudian akan diwawancarai oleh peneliti. Alasan memilih subjek tersebut karena dianggap memiliki pengetahuan yang memadai terkait bisnis Kedai Herbal Serayu36 sehingga mampu memberikan data sesuai dengan yang dibutuhkan oleh penelitian.

3.4 Data

3.4.1 Data Primer

Menurut Sugiyono (2019), data primer merupakan sumber data yang didapatkan langsung dari pengumpulan data. Sedangkan menurut (Ahyar et al., 2020) Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian. Data primer dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Data primer dalam penelitian ini terdiri dari hasil wawancara dan observasi.

3.4.2 Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2019) data sekunder merupakan data yang secara tidak langsung untuk dikirimkan kepada pengumpul data, dalam arti melalui media sebagai perantara. Sedangkan menurut Sanusi (2014) mengemukakan bahwa data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan pihak lain. Data sekunder dalam penelitian ini terdiri dari hasil dokumentasi.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan aktifitas yang dilakukan guna mendapatkan informasi yang diperlakukan dalam rangka mencapai tujuan dari suatu penelitian. Metode pengumpulan dalam penelitian ini terdiri dari wawancara, observasi dan dokumentasi.

1. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam

suatu topik tertentu (Sugiyono, 2019). Wawancara adalah kegiatan tanya jawab yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi, sehingga dapat dikonstruksikan dalam sebuah makna yang mengacu pada suatu topik tertentu.

Sedangkan menurut (Fiantika et al., 2022), wawancara merupakan alat pengumpul informasi dengan cara mengajukan sejumlah pertanyaan untuk ditanyakan dan dijawab secara lisan. Teknik observasi sering digabungkan dengan wawancara mendalam dengan tujuan untuk menggali informasi yang lebih akurat.

Wawancara dalam penelitian ini akan dilakukan pada narasumber pemilik usaha UMKM Kedai Herbal Serayu³⁶. Pertanyaan akan membahas seputar sejauh mana pelaku usaha melakukan perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada produk minuman herbal alang-alang.

2. Observasi

Pengamatan atau observasi adalah kegiatan melakukan pengamatan atau survey awal pada subjek dan objek penelitian selama melaksanakan sebuah penelitian. Pengamatan atau observasi berlaku pada semua jenis penelitian baik itu penelitian yang bersifat kualitatif maupun penelitian yang mempergunakan metode kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2019) bahwa observasi merupakan dasar dari ilmu pengetahuan yang merupakan fakta yang diperoleh melalui observasi.

Observasi dalam penelitian ini merupakan data yang digunakan untuk mendukung hasil wawancara. Observasi berupa pengamatan terkait aktivitas operasional UMKM Kedai Herbal Serayu36 dan aktivitas pencatatan dan perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan produk minuman herbal alang-alang di UMKM Kedai Herbal Serayu36.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara mengumpulkan informasi secara baik secara visual, verbal maupun tulisan. Menurut (Fiantika et al., 2022) bahwa dokumentasi merupakan cara mengumpulkan data melalui arsip, termasuk juga buku tentang teori, pendapat, dalil atau hukum dan lain-lain yang berhubungan dengan masalah penelitian. Jadi dokumen dapat dijadikan sebagai sebuah catatan aktivitas, kegiatan maupun peristiwa yang telah berlalu yang dicatatkan, dikumpulkan menjadi sebuah arsip. Dokumen yang dimaksud dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Dalam penelitian ini dokumentasi yang dikumpulkan yaitu data laporan keuangan UMKM Kedai Herbal Serayu36 terutama terkait perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan produk minuman herbal alang-alang, kemudian dokumentasi tinjauan pustaka terdahulu yang dapat mendukung argumentasi penelitian ini.

3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif dari teori Miles, Huberman dan Saldana (2014). Menurut (Miles, Huberman and Saldana, 2014) bahwa analisis data kualitatif terdiri dari kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan yang akan dijelaskan sebagai berikut (Fiantika et al., 2022):

1. Kondensasi Data

Kondensasi data mengacu pada proses pemilihan, pemusatan, penyederhanaan, pengabstraksian dan/atau transformasi data yang tampak pada seluruh koRpus (tubuh) catatan lapangan tertulis, transkrip wawancara, dokumen, dan bahan empiris lainnya. Kondensasi data adalah suatu bentuk analisis yang membersihkan, menyortir, memusatkan, membuang, dan mengatur data sedemikian rupa sehingga kesimpulan "final" dapat ditarik dan diverifikasi.

Kondensasi data terjadi terus menerus selama penelitian berorientasi kualitas. Pemampatan data proaktif terjadi bahkan sebelum pengumpulan data aktual, ketika peneliti memutuskan (seringkali tanpa kesadaran penuh) kerangka konseptual mana, kapan, pertanyaan penelitian apa, dan pendekatan pengumpulan data mana yang akan diambil. Saat data dikumpulkan, episode kompresi data tambahan terjadi, seperti meringkas, mengodekan, mengembangkan topik, membuat kategori, dan membuat catatan analitis. Proses kondensasi/konversi data berlanjut hingga laporan akhir dibuat setelah pekerjaan lapangan selesai.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan salah satu kegiatan dalam pembuatan laporan hasil penelitian yang telah dilakukan agar dapat dipahami dan dianalisis sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Data yang disajikan harus sederhana, jelas agar mudah dibaca. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam bentuk juraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan lain sebagainya. Penyajian data pada penelitian kualitatif sering menggunakan bentuk teks naratif, yang kadang dilengkapi dengan grafik, matrik, bagan (chart) atau sejenisnya.

3. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan menurut Miles, Huberman dan Saldana hanya sebagian dari satu kegiatan dari konfigurasi yang utuh. Kesimpulan-kesimpulan juga diverifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi itu mungkin sesingkat pemikiran kembali yang melintas dalam pikiran penganalisis (peneliti) selama ia menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan, atau mungkin menjadi begitu seksama dan menghabiskan tenaga dengan peninjauan kembali serta tukar pikiran di antara teman sejawat untuk mengembangkan kesepakatan intersubjektif atau juga upaya-upaya yang luas untuk menempatkan salinan suatu temuan dalam seperangkat data yang lain. Singkatnya, makna-makna yang muncul dari data yang lain harus diuji kebenarannya, kekokohannya, dan kecocokannya, yakni yang merupakan validitasnya. Kesimpulan akhir tidak hanya terjadi

pada waktu proses pengumpulan data saja, akan tetapi perlu diverifikasi agar benar-benar dapat di pertanggung jawabkan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Kedai Herbal Serayu36 merupakan salah satu dari banyaknya UMKM di wilayah Semarang/Jawa Tengah, yaitu sebuah usaha yang didirikan oleh ibu rumah tangga asli warga Bugangan Kecamatan Semarang Timur. Tepatnya berlokasi di Kp. Serayu 1 no.36 RT.08 RW.07 Kelurahan Bugangan Kecamatan Semarang Timur Kota Semarang Jawa Tengah Telp: 083847961555. Nama pemilik UMKM Kedai Herbal Serayu36 adalah ibu Lena Setyowati.

UMKM “Kedai Herbal Serayu36” yang merupakan usaha yang mulai berdiri pada tahun 2020 awal. Usaha ini merupakan industri rumah tangga dibidang produksi pangan (kuliner). Pemilik memulai usaha dari waktu awal sebelum Covid 2019. Yang mana dulu pemilik melakukan kegiatan pemasaran minuman herbalnya ke pembeli secara pribadi atau memasarkannya ke penjual dan pembeli yang ada di dalam pasar-pasar dekat rumahnya. Dahulu masih belum terbentuk nama Kedai Herbal Serayu36, alhasil semakin berjalannya waktu pada 2023 akhir baru tercipta ide untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih serius lagi dengan menciptakan merk KEDAI HERBAL SERAYU36 yang memproduksi jenis minuman-minuman herbal. Pemilik menciptakan merk/nama Kedai Herbal Serayu36 bukan cuma sekedar nama dan merk biasa, melainkan nama tersebut terdapat filosofinya yaitu Herbal/Minuman Herbal merupakan salah satu minuman berbahan dasar tumbuhan alami yang berkhasiat bagi tubuh. Minuman herbal dibuat dengan dasar rempah-rempah, akar, batang, daun, umbi, dan buah. Minuman herbal dipercaya memiliki

khasiat yang bermanfaat untuk menyembuhkan penyakit karna kaya akan antioksidan dan sifat antimikroba yang dapat membantu memperkuat sistem kekebalan tubuh. Tujuan pemilik menciptakan nama Kedai Herbal Serayu36 tersebut supaya bisa menjadi gambaran bahwa untuk membuat sehat maka konsumsilah minuman yang kaya akan antioksidan dan berkhasiat bagi tubuh.

(Sumber: Hasil Wawancara pemilik UMKM Kedai Herbal Serayu36)

UMKM Kedai Herbal Serayu36 mempunyai beberapa produk. Namun ada 2 produk yang menjadi unggulan antara lain: 1. Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun. 2. Minuman Herbal Akar Alang-Alang, serta masih banyak yang diproduksi UMKM Kedai Herbal Serayu36. Urutan tersebut sesuai berdasarkan produk UMKM yang paling diminati oleh konsumen. Tabel dibawah ini (Tabel 4.1) adalah tingkat penjualan bulan-bulan terakhir yaitu mulai dari bulan Februari 2024 sampai dengan Juli 2024 ini, data ini bersumber dari Bu Lena Setyowati, sebagai pemilik UMKM Kedai Herbal Serayu36 tersebut. Proses produksi di UMKM Kedai Herbal Serayu36 dikerjakan oleh tenaga kerja yang berjumlah 2 orang perempuan. Usaha ini merupakan *home industry* murni dari kreativitas dan modal sendiri.

Tabel 4. 1
Tingkat Penjualan Produk Unggulan dari UMKM “Kedai Herbal Serayu36”

No	Nama Produk	FEB 2024	MAR 2024	APR 2024	MEI 2024	JUN 2024	JUL 2024
1	Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun	40 btl	42 btl	45 btl	50 btl	55 btl	60 btl
2	Minuman Herbal Akar Alang-Alang	30 btl	33 btl	35 btl	37 btl	38 btl	40 btl

Per Februari 2024-Juli2024 (6 Bulan Terakhir) (Sumber: Pemilik UMKM)

UMKM Kedai Herbal Serayu36 ini, lokasinya sangat Strategis dikarenakan dekat dengan pasar-pasar tradisional. Akan tetapi, ada salah satu hal yang

menyulitkan pelanggan yang datang membeli tersebut yaitu lokasinya hanya bertandakan papan nama sebuah usaha didepan rumah industrinya, hanya sedikit membantu pelanggan mencari tempat UMKM, namun tidak menjamin pelanggan melihat jelas papan nama tersebut karena peletakan dan ukuran yang minimalis sehingga tidak menarik pandangan pelanggan yang melewati.

UMKM Kedai Herbal Serayu³⁶ merupakan salah satu usaha yang berkembang di wilayah Kampung Serayu kelurahan Bugangan, sebagaimana definisi yang ditetapkan pada Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha kecil dikarenakan kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (Lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha dan memiliki hasil penjualan per tahun lebih dari Rp 300.000.000,00 (Tiga ratus juta rupiah).

Untuk mewujudkan sebuah usaha yaitu salah satunya mengembangkan usaha dengan melakukan kegiatan pemasaran yang lebih luas. Maka UMKM Kedai Herbal Serayu³⁶ ini diharuskan melakukan kegiatan pemasaran atau strategi bauran pemasaran guna memperluas jangkauan informasi ke pelanggan.

4.2 Visi Dan Misi

Berikut yang menjadi Visi dan Misi serta Tujuan pemasaran di UMKM Kedai Herbal Serayu³⁶:

- a. Menjadi perusahaan atau UMKM penyedia makanan yang halal, enak, dan bermutu dan terjamin demi kepuasan dan kebutuhan pelanggan.
- b. Menjadikan produk-produk UMKM mampu bersaing dan menjadi produk yang paling diminati di pasar yang lebih luas.

- c. Terus berinovasi dengan resep yang ada dan mencoba resep yang baru, supaya dapat menciptakan ciri khas sendiri dimata masyarakat.
- d. Meningkatkan promosi produk ke media online maupun dengan media promosi lain, supaya dapat memberikan informasi mengenai produk ke calon konsumen/pelanggan.

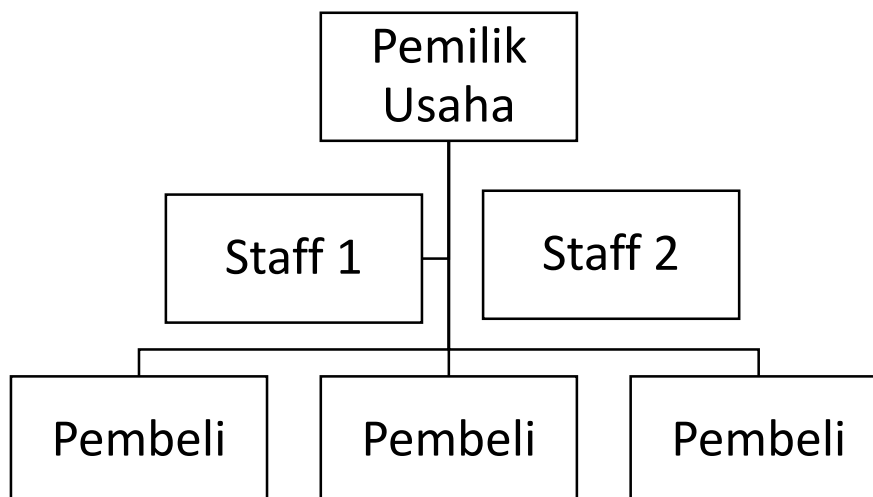
Berikut adalah daftar produk dari UMKM Kedai Herbal Serayu36 berdasarkan produk terlaris atau unggulan dalam penjualan.

Tabel 4. 2
Daftar Produk Unggulan UMKM Kedai Herbal Serayu36

No	Nama Produk	Waktu produksi	Harga per
1	Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun	Tiap hari produksi	Rp 7.000 /botol
2	Minuman Herbal Akar Alang-Alang	Tiap hari produksi	Rp 8.000 /botol

4.3 Struktur & Profil Informan Kunci

Struktur organisasi Kedai Herbal Serayu36



Gambar 4.1: Struktur Organisasi Kedai Herbal36

Tabel 4. 3
Profil Informan UMKM Kedai Herbal Serayu36

No	Nama	Keterangan
1	Bu Lena Setyowati	Merupakan pemilik UMKM Kedai Herbal Serayu36 yang sudah beroperasi sejak tahun 2020 hingga sekarang dengan menjual produk minuman herbal di rumah (<i>home industry</i>) yang berlokasi di Kp. Serayu 1 no.36 RT.08 RW.07 kelurahan Bugangan Kecamatan Semarang Timur. Beliau berumur 53 tahun.
2	Rico Dewanto	Merupakan tenaga kerja atau anak dari pemilik yakni Bu Lena di UMKM Kedai Herbal Serayu36 yang membantu proses produksi minuman herbal. Beliau berumur 25 tahun.
3	Evan Trianto	Merupakan tenaga kerja atau anak dari pemilik yakni Bu Lena di UMKM Kedai Herbal Serayu36 yang membantu proses produksi dan memasarkan produk minuman herbal di sekitar. Beliau berumur 16 tahun.
4	Bu Rahayu	Merupakan konsumen atau pembeli produk UMKM Kedai Herbal Serayu36. Beliau merupakan warga sekitar Bugangan Sendiri, yang sering melakukan pembelian di UMKM Kedai Herbal Serayu36. Beliau berumur 45 tahun.
5	Bu Tatik	Merupakan konsumen atau pembeli produk UMKM Kedai Herbal Serayu36. Beliau merupakan warga sekitar Bugangan Sendiri, yang kadang-kadang melakukan pembelian di UMKM Kedai Herbal Serayu36. Beliau berumur 40 tahun.
6	Bu Hogi	Merupakan Warga dari Tetangga Kampung Serayu yang melakukan pembelian di UMKM Kedai Herbal Serayu36, Usia Pembeli adalah 57 tahun

Sumber: Pemilik UMKM Kedai Herbal Serayu36

BAB V

PEMBAHASAN

5.1 Analisis Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan

Harga pokok produksi (HPP) dan harga pokok penjualan merupakan elemen kunci dalam strategi keuangan UMKM, terutama dalam upaya untuk memaksimalkan laba dan mempertahankan eksistensi usaha di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Pengelolaan HPP yang akurat tidak hanya membantu UMKM dalam menentukan harga jual yang kompetitif, tetapi juga menjadi dasar dalam memastikan bahwa setiap unit produk yang dijual mampu memberikan kontribusi optimal terhadap keuntungan perusahaan. Tanpa perhitungan HPP yang tepat, UMKM berisiko menetapkan harga jual yang terlalu rendah, sehingga margin keuntungan menjadi tipis atau bahkan merugi. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam terhadap seluruh komponen biaya, baik biaya langsung maupun biaya tidak langsung, sangatlah penting. Berikut adalah tabel biaya produksi untuk produk "Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun" dan "Minuman Herbal Akar Alang-Alang" perbulan:

Tabel 5. 1
Biaya Produksi

Jenis Biaya	Biaya	
	Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun (1)	Minuman Herbal Akar Alang-Alang (2)
Bahan Baku Langsung	Rp 40.000.000	Rp 50.000.000
Tenaga Kerja Langsung	Rp 10.000.000	Rp 15.000.000
Total Biaya Produksi	Rp 50.000.000	Rp 65.000.000
Jumlah Produksi (botol)	9000	10.000

Sumber: Data Diolah Peneliti tahun 2024

Berdasarkan tabel, maka perhitungan biaya dapat dilakukan dengan:

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi (1)} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}} = \frac{\text{Rp}50.000.000}{9000} \\ &= \text{Rp}5.556 \text{ per botol} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi (2)} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}} = \frac{\text{Rp}65.000.000}{10.000} \\ &= \text{Rp}6.500 \text{ per botol} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi di atas, maka dapat dilihat lebih rinci di tabel berikut:

Tabel 5. 2
Harga Pokok Produksi

Jenis Biaya	Biaya	
	Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun (1)	Minuman Herbal Akar Alang-Alang (2)
Harga Pokok Produksi per botol	Rp 5.556	Rp 6.500
Harga Jual	Rp 7.000	Rp 8000
Margin keuntungan per botol	Rp 1.444	Rp 1.500

Sumber: Data Diolah Peneliti tahun 2024

Produk Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun dihitung memiliki harga pokok produksi (HPP) sebesar Rp 5.556 per botol, yang berasal dari total biaya produksi sebesar Rp 50.000.000 untuk memproduksi 9.000 botol. Dalam menetapkan harga jual Rp 7.000 per botol, UMKM memperoleh margin keuntungan sebesar Rp 1.444 per botol, atau sekitar 20,6% dari harga jual. Secara finansial, margin ini menandakan ruang laba yang sangat terbatas, yang bisa mengindikasikan bahwa setiap perubahan kecil pada komponen biaya produksi atau fluktuasi pasar dapat berdampak signifikan pada profitabilitas usaha. Dengan margin yang tipis ini, fokus UMKM haruslah pada strategi pengendalian biaya yang

ketat dan penetapan harga jual yang lebih kompetitif namun tetap menguntungkan. Dalam jangka panjang, menjaga eksistensi usaha di pasar yang kompetitif mengharuskan UMKM untuk lebih proaktif dalam merespon kenaikan biaya bahan baku atau tenaga kerja. Dengan mengoptimalkan proses produksi, UMKM dapat meminimalisir pemborosan dan meningkatkan efisiensi, yang pada gilirannya bisa mempertahankan margin keuntungan dan memastikan kesinambungan usaha.

Minuman Herbal Akar Alang-Alang memiliki HPP yang lebih tinggi, yaitu Rp 6.500 per botol, hasil dari total biaya produksi sebesar Rp 65.000.000 untuk 10.000 botol. Dengan harga jual yang ditetapkan Rp 8.000 per botol, produk ini menghasilkan margin keuntungan yang lebih signifikan, yaitu Rp 1.500 per botol, atau sekitar 18,75% dari harga jual. Margin keuntungan yang lebih besar ini memberikan fleksibilitas yang lebih baik bagi UMKM dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis, termasuk potensi kenaikan biaya produksi atau perubahan permintaan pasar. Ini juga memungkinkan UMKM untuk berinvestasi kembali dalam peningkatan kualitas produk, pemasaran, dan inovasi, yang semuanya penting untuk mempertahankan eksistensi usaha dalam jangka panjang. Namun, meskipun margin keuntungan produk ini lebih tinggi, UMKM tetap harus memperhatikan pengelolaan biaya overhead yang mencakup biaya seperti listrik, sewa, dan penyusutan alat, yang bisa secara signifikan mempengaruhi keseluruhan profitabilitas. Penentuan harga jual yang mempertimbangkan semua elemen biaya ini, bukan hanya biaya langsung, akan memberikan UMKM keunggulan kompetitif dalam menetapkan strategi penetapan harga yang tidak hanya memaksimalkan laba

tetapi juga memastikan bahwa produk tetap relevan dan kompetitif di pasar yang dinamis.

5.2 Analisis Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan dengan Metode *Full Costing*

Metode *full costing* mencakup semua biaya, termasuk biaya overhead seperti listrik, sewa, penyusutan alat, dan perawatan, dalam perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP). Pendekatan ini memberikan gambaran yang lebih komprehensif dan akurat mengenai total biaya yang dikeluarkan oleh UMKM. Metode *full costing* membantu dalam menetapkan harga jual yang lebih realistis dan strategis, yang tidak hanya memaksimalkan laba tetapi juga memastikan eksistensi usaha dalam jangka panjang. Berikut adalah perhitungan menggunakan metode *full costing* untuk produk minuman herbal akar papaya dan daun sukun dan minuman herbal akar alang-alang:

Tabel 5. 3
Biaya Produksi Metode *Full Costing*

Jenis Biaya	Biaya	
	Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun (1)	Minuman Herbal Akar Alang-Alang (2)
Biaya Langsung		
Bahan Baku Langsung	Rp 40.000.000	Rp 50.000.000
Tenaga Kerja Langsung	Rp 10.000.000	Rp 15.000.000
Total Biaya Langsung	Rp 50.000.000	Rp 65.000.000
Biaya <i>Overhead</i>		
Total <i>Overhead</i> Pabrik	Rp 12.500.000	
Overhead per Botol	Rp 657,89	Rp 657,89
Total <i>Overhead</i> untuk Produk	Rp 5.921.000	Rp 6.578.900
Total Biaya Produksi	Rp 55.921.000	Rp 71.578.900
Jumlah Produksi (botol)	9.000	10.000

Sumber: Data Diolah Peneliti tahun 2024

Berdasarkan tabel biaya, maka perhitungan biaya dapat dilakukan dengan:

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi (1)} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}} = \frac{\text{Rp}55.921.000}{9000} \\ &= \text{Rp}6.214,56 \text{ per botol} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok Produksi (2)} &= \frac{\text{Total Biaya Produksi}}{\text{Jumlah Produksi}} = \frac{\text{Rp}71.578.900}{10.000} \\ &= \text{Rp}7.157,89 \text{ per botol} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi di atas, maka dapat dilihat lebih rinci di tabel berikut:

Tabel 5. 4
Harga Pokok Produksi Metode *Full Costing*

Jenis Biaya	Biaya	
	Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun (1)	Minuman Herbal Akar Alang-Alang (2)
Harga Pokok Produksi per botol	Rp 6.214,56	Rp 7.157,89
Harga Jual	Rp 7.000	Rp 8000
Margin keuntungan per botol	Rp 785,44	Rp 842,11

Sumber: Data Diolah Peneliti tahun 2024

Untuk produk Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun, penerapan metode *full costing* menghasilkan harga pokok produksi per botol sebesar Rp 6.214,56. Harga jual yang ditetapkan adalah Rp 7.000 per botol. Dengan demikian, margin keuntungan per botol dihitung sebesar Rp 785,44, yang mencerminkan margin keuntungan sekitar 11,2% dari harga jual. Margin ini menandakan keuntungan yang relatif sehat dan memadai, yang beRp otensi mendukung strategi UMKM dalam memaksimalkan laba. Penerapan metode *full costing* memungkinkan UMKM untuk memperoleh gambaran yang lebih

komprehensif tentang total biaya yang terlibat, termasuk biaya *overhead* yang sering kali diabaikan dalam pendekatan berbasis biaya langsung. Oleh karena itu, penetapan harga jual yang lebih realistis dan strategis dapat dilakukan, yang pada akhirnya berkontribusi pada keberlangsungan usaha yang lebih baik.

Sebaliknya, untuk produk Minuman Herbal Akar Alang-Alang, harga pokok produksi per botol dihitung sebesar Rp 7.157,89. Dengan harga jual Rp 8.000 per botol, margin keuntungan per botol adalah Rp 842,11, yang setara dengan sekitar 10,5% dari harga jual. Margin keuntungan ini menunjukkan bahwa meskipun produk ini memiliki harga pokok yang lebih tinggi, penerapan metode *full costing* tetap mendukung strategi memaksimalkan laba dengan cara yang lebih efektif. Dengan memperhitungkan biaya *overhead* secara menyeluruh, UMKM mampu menetapkan harga jual yang memberikan ruang untuk keuntungan yang lebih substansial dibandingkan dengan pendekatan yang hanya mencakup biaya langsung. Hal ini menekankan pentingnya metode *full costing* dalam memastikan bahwa harga jual tidak hanya mencakup biaya langsung, tetapi juga biaya *overhead* yang kritis untuk mendukung keberlanjutan dan profitabilitas usaha jangka panjang.

5.3 Pembahasan

Untuk produk Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun, penerapan metode *full costing* menghasilkan HPP per botol sebesar Rp 6.214,56. Biaya ini mencakup bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan *overhead* pabrik. Harga jual yang ditetapkan sebesar Rp 7.000 per botol menghasilkan margin keuntungan sebesar Rp 785,44 per botol, yang setara dengan 11,2% dari harga jual. Margin keuntungan ini menunjukkan bahwa produk ini memberikan keuntungan yang

sehat, meskipun relatif kecil. Keuntungan ini mencerminkan margin laba yang memadai dan menciptakan ruang untuk strategi pengendalian biaya dan optimasi proses produksi.

Meskipun margin ini dianggap positif, penting bagi UMKM untuk memperhatikan risiko yang mungkin muncul dari fluktuasi biaya bahan baku atau tenaga kerja. Dengan margin keuntungan yang tipis, setiap kenaikan biaya produksi atau perubahan pasar bisa berdampak signifikan pada profitabilitas. Oleh karena itu, penting bagi UMKM untuk mengimplementasikan strategi pengendalian biaya yang ketat dan memastikan efisiensi operasional untuk menjaga margin keuntungan. Penetapan harga jual yang cermat, berdasarkan analisis *full costing*, memungkinkan UMKM untuk mempertahankan keberlanjutan usaha dengan memastikan bahwa setiap unit produk memberikan kontribusi yang optimal terhadap keuntungan perusahaan.

Di sisi lain, produk Minuman Herbal Akar Alang-Alang memiliki HPP yang lebih tinggi, yaitu Rp 7.157,89 per botol, hasil dari total biaya produksi yang mencakup bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, serta *overhead* pabrik. Dengan harga jual yang ditetapkan sebesar Rp 8.000 per botol, margin keuntungan per botol adalah Rp 842,11, yang setara dengan 10,5% dari harga jual. Meskipun margin ini sedikit lebih rendah dibandingkan dengan produk Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun, margin keuntungan ini memberikan fleksibilitas yang lebih besar bagi UMKM dalam menghadapi variabilitas biaya dan fluktuasi pasar.

Keuntungan yang lebih besar dari produk ini memungkinkan UMKM untuk melakukan investasi dalam peningkatan kualitas produk, pemasaran, dan inovasi.

Penetapan harga jual yang mempertimbangkan semua elemen biaya, termasuk biaya *overhead*, memberikan keuntungan tambahan dan mendukung strategi pertumbuhan serta keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Hal ini menekankan bahwa metode *full costing* memungkinkan UMKM untuk merumuskan strategi harga yang lebih komprehensif dan efektif, yang tidak hanya memperhitungkan biaya langsung tetapi juga memastikan bahwa semua biaya *overhead* yang relevan juga diperhitungkan.

Metode *full costing* memberikan analisis yang lebih menyeluruh dan akurat mengenai total biaya produksi, termasuk biaya *overhead* yang sering diabaikan dalam metode berbasis biaya langsung. Dengan menggunakan pendekatan ini, UMKM dapat menetapkan harga jual yang lebih realistis, yang memungkinkan mereka untuk memaksimalkan laba sambil tetap menjaga eksistensi usaha dalam pasar yang kompetitif. Dalam jangka panjang, pemahaman yang mendalam tentang seluruh komponen biaya dan penerapan strategi pengendalian biaya yang efektif akan berkontribusi pada keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM.

BAB VI

PENUTUP

6.1 Kesimpulan

1. Minuman Herbal Akar Papaya dan Daun Sukun menunjukkan harga pokok produksi yang lebih rendah jika hanya memperhitungkan biaya langsung, yaitu Rp 5.556 per botol, dengan margin keuntungan yang lebih tinggi yaitu Rp 1.444 per botol. Namun, setelah memasukkan biaya *overhead* dengan metode *full costing*, harga pokok produksi meningkat menjadi Rp 6.214,56 per botol dan margin keuntungan menyusut menjadi Rp 785,44 per botol. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun margin keuntungan tampak lebih baik dengan biaya langsung, perhitungan *full costing* memberikan gambaran yang lebih akurat tentang profitabilitas jangka panjang.
2. Untuk Minuman Herbal Akar Alang-Alang, harga pokok produksi per botol dengan biaya langsung adalah Rp 6.500, dengan margin keuntungan sebesar Rp 1.500 per botol. Dalam perhitungan *full costing*, harga pokok produksi naik menjadi Rp 7.157,89 per botol, dengan margin keuntungan yang sedikit menurun menjadi Rp 842,11 per botol. Meskipun margin keuntungan berdasarkan *full costing* lebih rendah dibandingkan dengan perhitungan biaya langsung, pendekatan ini memberikan fleksibilitas yang lebih baik dalam menghadapi fluktuasi biaya dan mempertahankan profitabilitas.
3. Metode *full costing* memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai total biaya dengan memasukkan biaya *overhead* seperti listrik, sewa, dan penyusutan alat. Ini memungkinkan UMKM untuk menetapkan

harga jual yang lebih realistis dan strategis, sehingga lebih baik mencerminkan profitabilitas usaha yang sebenarnya. Sebaliknya, perhitungan berdasarkan biaya langsung hanya mencakup biaya bahan baku dan tenaga kerja, yang dapat memberikan margin keuntungan yang tampaknya lebih tinggi tetapi kurang akurat dalam menggambarkan profitabilitas jangka panjang.

6.2 Saran

1. Fokus pada efisiensi biaya bahan baku dan tenaga kerja untuk menurunkan harga pokok produksi dan meningkatkan margin keuntungan.
2. Gunakan metode *full costing* untuk menghitung harga pokok produksi secara akurat, termasuk semua biaya *overhead*, guna menetapkan harga jual yang realistis dan menguntungkan.
3. Sesuaikan harga jual dengan mempertimbangkan semua biaya yang dikeluarkan dan fluktuasi biaya, serta evaluasi harga secara berkala untuk memastikan profitabilitas dan daya saing di pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdussamad, H. Z., & Sik, M. S. (2021). *Metode penelitian kualitatif*. CV. Syakir Media Press.
- Ahyar, M. K., & Abdullah, A. (2020). Membangun Bisnis dengan Ekosistem Halal. *Jurnal Pasar Modal dan Bisnis*, 2(2), 167-182.
- Akbar, F., & Fahmi, I. (2020). Pengaruh ukuran perusahaan, profitabilitas dan likuiditas terhadap kebijakan dividen dan nilai perusahaan pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek Indonesia. *Jurnal ilmiah mahasiswa ekonomi manajemen*, 5(1), 62-81.
- Aliyah, N. (2022). *Pengaruh Digitalisasi terhadap Pertumbuhan UMKM di Indonesia*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 15(2), 123-135.
- Anggraeni, R. (2022). Pentingnya legalitas usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah. *Eksaminasi: Jurnal Hukum*, 1(2), 77-83.
- Dalnial, H., Kamaluddin, A., Sanusi, Z. M., & Khairuddin, K. S. (2014). Accountability in financial reporting: detecting fraudulent firms. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 145, 61-69.
- Fiantika, R., Widodo, A., & Nugraha, D. (2022). *Dampak Adopsi Teknologi Finansial terhadap Kemudahan Akses Modal UMKM*. *Jurnal Teknologi Finansial*, 1(1), 25-35.
- Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). Los Angeles: Sage Publications.
- Jumingan, S. (2019). *Kinerja UMKM dalam Menghadapi Persaingan Global*. *Jurnal Bisnis Internasional*, 2(3), 100-110.
- Karyadi, H. (2020). *Strategi Pengembangan Produk Lokal melalui UMKM Kreatif*. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 6(1), 70-80.
- Kasmir, K. (2019). *Analisis Pemanfaatan Pompa Air Untuk Irigasi Di Desa Rato Kecamatan Bolo Kabupaten Bima* (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Mataram).
- Lendombela, T. J., Ilat, V., & Kalalo, M. Y. (2021). Penerapan Full costing Sebagai Alat Untuk Menghitung Harga Pokok Produksi Pada Ud. Mandiri Desa Pangu Kecamatan Ratahan. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(1).
- Meroekh, H. M. A., De Rozari, P. E., & Foenay, C. C. (2018). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus

- Pricing (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu Pink Jaya Oebufu Di Kupang). *Journal of Management: Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 7(2), 181-205.
- Naufalin, L. R. (2020). Tantangan pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, 22(1), 95-102.
- Nazar, A. (2024). *Strategi Digitalisasi UMKM untuk Meningkatkan Daya Saing Global*. *Jurnal Manajemen Strategis*, 5(2), 95-105.
- Oktiani, A., & Khadafi, R. (2018). Pengaruh brand awareness dan brand image serta word of mouth terhadap brand trust dan pembentukan brand loyalty pada pelanggan Cbezt Friedchiken Kecamatan Genteng Banyuwangi. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 1(2), 269-282.
- Saeful, I. (2018). *Pengaruh Pelatihan Kewirausahaan terhadap Kemandirian Usaha UMKM*. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 3(2), 55-65.
- Samryn, L. M. (2012). *Akuntansi Manajemen; Informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*. Jakarta: Kencana Prenamedia Group.
- Satibi, F. (2011). *Tantangan dan Peluang UMKM dalam Era Globalisasi Ekonomi*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 2(1), 30-40.
- Septian, E. (2023). Analisis Produktivitas Kerja Pegawai Dalam Meningkatkan Pelayanan Prima di Bagian Sumber Daya Manusia Rumah Sakit Umum Pusat Dr. Sardjito. *Professional: Jurnal Komunikasi dan Administrasi Publik*, 10(2), 655-662.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tandi, M., & Dambe, D. N. (2022). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variable Costing Pada Usaha Penjahit Dewanta. *JURNAL ULET (Utility, Earning and Tax)*, 6(1), 58-75.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 01-08.
- Yudhantika, T., & Priyadi, M. P. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengungkapan Islamic Social Reporting (ISR). *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 8(5).

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

Nama : Oey Elvina Dwinta Wijayanto
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir : Semarang/11 April 2001
Agama : Buddha
Status : Belum Menikah
Alamat Rumah : Kp. Serayu 1 nomor 36
Nomor Telepon : 085290761180
Alamat Email : elvinawijayanto@gmail.com

Pendidikan Formal :

SD : SD Masehi PSAK Mlaten (2007-2013)
SLTP : SMP Yohannes XXIII (2013-2016)
SMA : SMA Sintlouis (2016-2019)
Perguruan Tinggi : S1 Program Studi Akuntansi Universitas Aki

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Lena Setyowati

Jabatan: Pemilik Kedai Herbal Serayu36

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas :

Nama : Oey Elvina Dwinta Wijayanto

NIM : 122200014

Program Studi : S1 Akuntansi

Telah selesai melakukan penelitian dan pengambilan data penelitian di Kedai Herbal Serayu36 Semarang terhitung mulai 01 Maret 2024 s/d 31 Mei 2024 untuk memperoleh data penelitian dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul **"Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)"**

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sepenuhnya.

Semarang, 20 Agustus 2024
Pemilik UMKM,



Lena Setyowati

