



## PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA USAHA DAGANG DI DESA NATARMAGE, KECAMATAN WAIBLAMA, KABUPATEN SIKKA

Magdalena Femilia Nean<sup>1</sup>, Yohana Wanti Diasz<sup>2</sup>, Maria Yasniana Maru<sup>3</sup>,  
Sebastianus Arnold Tumbuh Dayak<sup>4</sup>

1,2,3,4 Universitas Nusa Nipa Maumere

Email: [femilianeanean@gmail.com](mailto:femilianeanean@gmail.com)

**Abstract:** This community Service Activity places the object on the trading bussiness of Mrs. Goreti and Mrs. Irmawati located in Natarmage village, Waiblama District, Sikka Regency. The purpose of this Community Service Activity is to help business better. Seeing that many business actors do not record complete purchase and sale transactions, the assumption is that small businesses and many competitors do not require recording the price of goods, the profits obtained are small or even none art all and lack business capital. The method used by the community service team for business actors is Skills Training, namely simple skills training in calcuating the cost of goods sold with the FIFO method and worksheets as tools. The result obtained are that business actors can apply stock cards to trading businesses and know the cost of goods sold of each item of merchandise.

**Keywords:** training, cost of goods sold, trading business, Naarmage, Waiblama

**Abstrak:** Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menempatkan objek pada usaha dagang Ibu Gorerti dan Ibu Irmawati yang berlokasi di Desa Natarmage Kecamatan Waiblama, Kabupaten Sikka. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini untuk membantu pelaku usaha dagang dalam mengelola usaha dagang yang lebih baik. Melihat banyak pelaku usaha dagang yang tidak melakukan pencatatan transaksi pembelian dan penjualan barang secara lengkap, asumsi usaha dagang yang kecil dan banyak pesaing sehingga tidak membutuhkan pencatatan, harga barang naik keuntungan yang diperoleh kecil bahkan tidak sama sekali dan kekurangan modal usaha. Metode yang digunakan oleh tim Pengabdian kepada Masyarakat untuk pelaku usaha dagang adalah Skills Training yaitu pelatihan keahlian secara sederhana dalam perhitungan harga pokok penjualan dengan metode FIFO dan kertas kerja sebagai alat bantu. Hasil yang diperoleh adalah pelaku usaha dapat menerapkan kartu stok pada usaha dagang dan mengetahui harga pokok penjualan dari setiap barang dagang.

**Kata kunci:** pelatihan, harga pokok, usaha dagang, Natarmage, Waiblama



## A. PENDAHULUAN

UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan kegiatan atau usaha bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil maupun rumah tangga. Salah satu jenis UMKM yang banyak ditemukan di lingkungan masyarakat adalah usaha dagang kios. Secara aktual kios adalah sebuah bangunan yang ukurannya relatif (kecil, sedang, besar) yang menjadi tempat perbelanjaan masyarakat karena menyediakan berbagai macam kebutuhan konsumen. Di Desa Natarmage terletak di wilayah yang mayoritas penduduknya yang mengandalkan sektor pertanian sebagai mata pencarian utama. Namun seiring dengan perkembangan zaman dan akses serta informasi aktivitas ekonomi di Desa Natarmage juga telah mengalami perkembangan yaitu terdapat kios-kios yang tersebar di berbagai sudut Desa yaitu terdapat dua kios yaitu atas nama pelaku usaha Ibu Goreti dan Ibu Irmawati. Ibu Goreti telah memiliki pengalaman lebih dari 22 tahun dalam mengelola usaha kiosnya. Dengan pengalaman yang luas ini, Ibu Goreti telah berhasil membangun hubungan yang kuat dengan yang lalu dalam mengelola kios memberinya keunggulan dan memahami dinamika pasar lokal yang sedang berkembang.

Meskipun mengalami pengalaman yang berbeda, baik Ibu Goreti dan Ibu Irmawati memiliki komitmen yang sama terhadap keberhasilan usaha mereka di kios. Adapun masalah yang ditemukan oleh kedua pelaku pasar tersebut yaitu Ibu Goreti dan Ibu Irmawati yang tidak melakukan pencatatan transaksi pembelian dan penjualan barang secara lengkap pada usaha kios mereka. Hal ini terjadi karena pelaku usaha sering menghadapi pelaku konsumen yang sering melakukan hutang dan tidak dikembalikan selama bertahun-tahun serta pelaku usaha sendiri selalu mengambil barang kios untuk kebutuhan setiap harinya. Berdasarkan masalah yang terjadi kami akan memberikan kontribusi berupa Pengabdian kepada Masyarakat dalam bentuk materi yang lengkap, sederhana dan mudah dipahami yaitu” Pelatihan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Fifo Pada Usaha Dagang”



## B. METODE PENGABDIAN

Program kegiatan ini fokus pada pelatihan harga pokok penjualan menggunakan metode Fifo dan menentukan harga jual serta pembuatan kertas kerja harga pokok penjualan. Melihat masalah yang dihadapi pelaku usaha serta kemauan untuk mengembangkan usaha, maka Tim PkM dari Fakultas Ekonmi & Bisnis Prodi Akuntansi kelompok usaha dagang terpanggil untuk melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat bagi usaha dagang yang ada di Desa Natarmage yaitu usaha dagang Ibu Goreti dan Ibu Irmawati.

Adapun metode yang ditempuh Tim PKM yaitu metode pelatihan kertas kerja harga pokok penjualan. Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini terdiri dari beberapa tahap yaitu:

- 1) Tahap Pra Kegiatan
  - a) Menyusun rencana Kegiatan PKM Bersama Dosen Pembimbing
  - b) Izin Pelaksanaan Kegiatan pada
  - c) Tahap Pelaksanaan
- 2) Tahap pertama

Dilakukan dengan pengumpulan data mengenai kondisi UMKM melalui wawancara dan observasi dengan menelusuri UMKM Ibu Goreti dan Ibu Irmawati yang belum paham mengenai perhitungan harga pokok penjualan dan penetapan harga jual serta pembuatan kertas kerja harga pokok penjualan. Dengan permasalahan ini maka Tim PKM membuat usulan pelaksanaan kegiatan yang bertempat di masing-masing rumah pelaku usaha. Tahap kedua pelatihan yang merupakan tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian. Pelatihan dilaksanakan selama 2 kali yang terbagi menjadi 3 metode yaitu metode ceramah, metode diskusi, metode simulasi.

### a. Metode Ceramah

Metode ceramah yaitu dengan memberikan pemaparan teori-teori tentang Pengertian Harga Pokok Penjualan, Tujuan Harga Pokok Penjualan, Pengertian Metode Fifo, Kelebihan dan Kekurangan Metode Fifo, cara menghitung harga pokok penjualan.



b. Metode Diskusi

Metode diskusi merupakan komunikasi dua arah melalui tanya jawab dari pelaku usaha atas materi yang belum dipahami dan kurang dimengerti serta pelaku usaha menceritakan pengalaman selama menjalankan usahanya yaitu Ibu Goreti 22 Tahun dan Ibu Irmawati dengan jangka waktu 1 tahun lebih.

c. Metode Simulasi

Metode simulasi ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan untuk menghitung harga pokok penjualan pelaku usaha

3) Tahap Monitoring

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian yaitu monitoring. Monitoring kegiatan ini dilaksanakan dengan melihat seberapa besar tingkat pemahaman pelaku usaha terhadap perhitungan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual serta pembuatan kertas kerja harga pokok penjualan dengan membandingkan hasil penilaian sebelum dan setelah penilaian sebelum dan setelah pelatihan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Hari/Tanggal: Selasa, 09 Juli 2024, Selasa 16 Juli 2024, Selasa 23 Juli 2024. Rumah Ibu Mensi Bersama Kelompok Tani Mekar Senja, Tempat usaha dagang Ibu Goreti dan Ibu Irmawati, Desa Natarmage, Kecamatan Waiblama.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM usaha dagang Ibu Goreti dan Ibu Irmawati berlokasi di Desa Natarmage, Kecamatan Waiblama. Kedua beliau adalah seorang Ibu rumah tangga yang mendirikan usaha dagang tersebut atas dasar keinginan sendiri. Usaha dagang Ibu Goreti berdiri sejak tahun Desember 2002 sedangkan usaha Mama Irmawati berdiri sejak tahun 2023 yang dikelola sendiri dan berjalan dengan baik walaupun kedua beliau tidak berlatar belakang dominan Akuntansi. UMKM usaha dagang beliau ini menjadi objek dari target kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat oleh Tim kami. Adapun masalah yang ditemukan oleh kedua pelaku usaha sebagai berikut:



1. Kedua pelaku usaha tidak melakukan pencatatan transaksi pembelian dan penjualan barang secara lengkap dengan alasan terdapat pelaku konsumen yang sering kali melakukan Bon.
2. Pelaku usaha selalu ,mengambil barang kios untuk kebutuhan setiap harinya.

Urutan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode Fifo pada usaha dagang di Desa Natarmage sebagai berikut:

1. Memberikan pemahaman kepada pelaku usaha tentang pelatihan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan berdasarkan ketentuan Akuntansi yang tepat. Kegiatan ini dilakukan dengan memaparkan materi serta memberikan penjelasan secara lengkap terkait perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) berdasarkan ketentuan Akuntansi yang tepat kepada pelaku usaha dagang.



Gambar 1

2. Memberikan pelatihan kepada pelaku usaha tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan metode FIFO. Pada kegiatan pengabdian ini tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai mengisi kertas kerja.



Gambar 2



### 3. Hasil Kertas Kerja



Gambar 3

Uraian teori-teori yang berkaitan dengan materi PKM yang diberikan

#### 1. Harga Pokok Penjualan (HPP)

Biaya langsung untuk memproduksi dan menjual barang dalam bisnis disebut sebagai “Harga Pokok Penjualan” dalam akuntansi keuangan dan perpajakan. Mengatur harga pokok penjualan sangat diperlukan pada perusahaan dagang sebab apabila harga pokok penjualan yang terlalu tinggi maka harga jual produk akan tinggi juga, membuat produk atau jasa terlalu mahal bagi konsumen, atau setidaknya mengurangi permintaan. Menurut (Amaliyah et al., 2021) bahwa semua biaya yang terkait dengan produk yang akan dijual kembali oleh perusahaan selama periode akuntansi tertentu merupakan harga pokok penjualan.

Adapun komponen untuk menghitung HPP adalah sebagai berikut:

##### a. Persediaan awal barang dagang

Persediaan awal barang dagang adalah persediaan pada awal periode akuntansi keuangan perusahaan. Anda dapat mengeceknya di neraca saldo periode berjalan maupun di awal perusahaan pada tahun sebelumnya

##### b. Pembelian bersih

Salah satu elemen perhitungan HPP adalah pembelian bersih, yakni total pembelian barang dagang perusahaan ditambah biaya angkut yang telah dikurangi potongan maupun retur pembelian



c. Persediaan akhir barang dagang

Komponen persediaan akhir barang dagang pada HPP adalah persediaan barang di akhir periode akuntansi Perusahaan atau pada akhir tahun buku berjalan setelah adanya data penyesuaian Perusahaan.

2. Tujuan Harga Pokok Penjualan (HPP)

Menurut (Soemarso, 2019) Harga Pokok Penjualan perusahaan digunakan untuk mengetahui keuntungan penjualan, yang mana keuntungan dari setiap penjualan berdasarkan hasil pengurangan dari harga pokok penjualan dengan harga penjualan. Pengaruh dari penentuan harga pokok penjualan untuk keputusan harga yang ditetapkan dirasa sangat penting untuk perusahaan mengambil keputusan.

3. Metode FIFO

Menurut Hermawan dalam (Sari,2018) Barang yang pertama kali masuk (dibeli) menjadi barang yang pertama kali keluar (dijual). Masuk pertama keluar pertama metode ini menyatakan bahwa persediaan dengan nilai perolehan awal (pertama) masuk akan dijual (digunakan) terlebih dahulu, sehingga persediaan akhir dinilai dengan nilai perolehan persediaan akhir dinilai dengan perolehan yang terakhir masuk (dibeli). Metode ini cenderung menghasilkan persediaan yang nilainya tingliski dan berdampak pada nilai aktiva perusahaan yang dibeli. Metode FIFO merupakan metode penilaian persediaan yang sangat realistis dan cocok digunakan untuk semua sifat produk. Realistisnya terletak pada barang yang pertama kali dibeli. Maka barang itulah yang pertama kali dibeli. Maka barang itulah yang pertama kali dijual.

4. Kelebihan dan Kekurangan Metode FIFO

Berikut ini berbagi keuntungan menggunakan metode FIFO antara lain:

1) Diterima dan digunakan secara luas

Penerimaan FIFO di seluruh dunia tidak dapat disangkal. Karena kepatuhannya terhadap IFRS menjadikannya metode yang disukai secara internasional untuk aplikasi.

2) Logis dan mudah dipahami

Metode FIFO mudah dipahami dan nyaman untuk diterapkan hampir disemua



organisasi. Dengan siklus yang berjalan dari penjualan terlama ke terbaru model ini bekerja dengan baik untuk sebagian besar bisnis. Selain itu, analisis arus kas yang sederhana membuatnya banyak digunakan.

3) Manipulasi yang dapat diabaikan

FIFO menyulitkan untuk memanipulasi pendapatan yang dilaporkan dalam laporan keuangan yang merupakan keuntungan besar.

4) Menghemat biaya dan menghemat waktu

FIFO dapat membantu menghemat banyak waktu dan uang yang diperlukan untuk mengawasi biaya inventaris yang dijual. Ini karena biaya secara langsung bergantung pada arus kas sebelumnya dari pembelian yang digunakan terlebih dahulu.

5) Laba kotor lebih tinggi

Pada harga pokok penjualan (COGS) mengikuti metode FIFO lebih rendah. Ini bisa memberikan kesan baik kepada calon investor karena menggambarkan pertumbuhan dan keuntungan dimasa depan.

6) Menyelaraskan biaya dengan Inflasi

Dengan Inventaris terbaru yang disimpan untuk dijual masa mendatang, perusahaan dapat mengandalkan peluang potensial untuk mengimbangi biaya dalam inflasi. Stok harga lebih baru kemudian dapat dijual dengan harga lebih tinggi yang sejalan dengan waktu inflasi memberikan keunggulan bagi perusahaan untuk mengatasi inflasi.

7) Menghindari risiko keuangan

Pada metode FIFO, perusahaan dapat kehilangan potensi kerugian akibat produk rusak. Stok tertua dibersihkan terlebih dahulu, perusahaan dapat mengukur dan menciptakan aliran barang yang dapat dikenal.

Kerugian utama menggunakan metode FIFO, antara lain:

- 1) Salah satu kerugian terbesar dari pendekatan penilaian FIFO untuk persediaan/saham adalah bahwa pada saat inflasi hal itu menghasilkan laba yang



lebih tinggi, yang menyebabkan “Kewajiban Pajak” yang lebih tinggi. Hal ini dapat mengakibatkan peningkatan arus kas keluar sehubungan dengan biaya pajak

- 2) FIFO mungkin bukan ukuran yang cocok pada saat “hiper inflasi”. Pada saat itu tidak ada pola inflasi yang wajar dan harga-harga barang bisa melambung secara drastis. Dan dalam kasus seperti itu, pencocokan sebagian besar pembelian sebelumnya dengan penjualan terbaru tidak akan sesuai dan dapat meningkatkan laba untuk menyajikan gambaran yang menyimpang.
- 3) FIFO tidak akan menjadi ukuran yang tepat jika bahan atau barang yang dibeli memiliki pola harga yang berfluktuasi, karena hal ini dapat mengakibatkan laba yang salah saji untuk periode yang sama karena biaya yang berbeda dari barang yang sama selama periode yang sama dicatat
- 4) Metode penilaian harga FIFO meskipun mudah dipahami mungkin menjadi rumit untuk mengoperasikan dan mengekstrak biaya barang karena sejumlah besar data yang diperlukan sehingga mengakibatkan kesalahan klerikal.
- 5) Sama seperti teknik penetapan harga lainnya, FIFO didasarkan pada tingkat inflasi. Inisialisasi perhitungan angka biaya karena biaya juga dapat menyerap efek dari banyak variabel lain yang berbeda seperti penawaran dan permintaan, harga transfer, pergerakan valuta asing (dalam kasus pembelian di luar negeri) dan lain-lain. Sehingga penilaian persediaan harus bergantung pada semua faktor yang relevan terlibat.

## 5. Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan

Menentukan harga produk sering kali menjadi persoalan tersendiri bagi pebisnis saat menjual produk atau layanan. Banyak pebisnis yang merasa bahwa produk yang berkualitas layak menawarkan harga yang besar. Padahal dengan harga produk yang tinggi juga menjadi faktor pelanggan melirik kompetitor dan meninggalkan bisnis. Oleh karena menentukan HPP adalah hal yang penting untuk diperhatikan.

Terdapat 3 langkah utama untuk mendapatkan angka HPP yaitu menghitung penjualan bersih, pembelian bersih, dan persediaan barang.

- a. Menghitung penjualan bersih:  $\text{Penjualan bersih} = \text{Penjualan} - (\text{Retur}$



- penjualan + potongan penjualan)
- b. Menghitung pembelian bersih:  $\text{Pembelian bersih} = (\text{Pembelian} + \text{biaya angkut pembelian}) - (\text{retur pembelian} + \text{potongan pembelian})$
  - c. Menghitung persediaan barang:  $\text{Persediaan barang} = \text{Persediaan awal} + \text{pembelian bersih}$
  - d. Menghitung HPPHPP =  $\text{Persediaan barang} - \text{persediaan akhir}$
6. Kertas Kerja Harga Pokok Penjualan
- 1) Pengertian kertas kerja Kertas Kerja atau neraca lajur adalah suatu kertas berkolom-kolom atau berlajur-lajur yang direncanakan secara khusus untuk menghimpun semua data akuntansi yang dibutuhkan pada saat perusahaan akan menyusun laporan keuangan diakhir satu periode akuntansi.
  - 2) Fungsi kertas (Metode FIFO)
    - a) Untuk pengendalian barang/stok
    - b) Meminimalisir stok barang kadaluarsa sebelum dijual kepada customer
    - c) Meminimalisir biaya pokok yang melekat pada persediaan

#### D. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan oleh Tim PkM di Desa Natarmage Kecamatan Waiblama kios milik Ibu Goreti dan Ibu Irmawati. Disimpulkan bahwa pelaksanaan sosialisai dalam bentuk materi pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan dengan metode Fifo dan kertas kerja pada usaha dagang. Namun pelaku usaha sudah cukup baik dalam menerapkan pencatatan kartu stok pada usaha dagang. Antusias dari kedua pelaku usaha dilihat dari hasil bukti pencatatan yang kami terima dan berhasil sesuai dengan topik dari kegiatan kami.



## E. UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan terima kasih banyak atas kesempatan yang diberikan oleh pihak Kampus dalam rangka melakukan KKN di Desa Natarmage Kecamatan Waiblama, Kabupaten Sikka

## F. DAFTAR PUSTAKA

Gadis Kusuma Ningrum, Abu Darim. “Analisis Harga Pokok Penjualan Dan Laba: Studi Kasus Di UD Han Petshop Lamongan Tahun 2023”. Jurnal Ekonomi dan Bisnis dan Manajemen (EBISMEN) Vol. 2 No.4 Desember 2023. E-ISSN:2962-7621-P-ISSN:2962-763X, Hal230-239. DOI:[https://doi.org/ 10.58192/ebismen.v2i4.1407](https://doi.org/10.58192/ebismen.v2i4.1407).

Gilang (21 Maret 2023)” Mengenal Metode FIFO: Kelebihan dan kekurangan Cara menghitungnya. [Idmetafora.com/news/read/3084](https://idmetafora.com/news/read/3084).

Lida Hartatik, Aristo Ari Kuncoro, Kasih Purwantini. “Sistem Informasi Penjualan Dan Persediaan Barang Dengan Metode Fifo Berbasis Multiuser Pada Toko Cat Jaya Gemilang Semarang. Switch: Jurnal Sains dan Teknologi Informasi Vol. 2, No. 3 Juli 2024. E-ISSN: 3032-3320; p-ISSN: 3032-3339, Hal 139-148. DOI: <https://doi.org/10.62951/switch.v2i3.164>.

Robert,J.LA.,Nean,.M.F.,Nende,E.,&Ngole,E.G.(2023). Pelatihan Harga Pokok Penjualan Pada usaha dagang INCOME: indonesian Journal of Community Service and Engagement,2(4),478- 487.[https:// doi.org/ 10.57855/income.v2i4.795](https://doi.org/10.57855/income.v2i4.795).