



**HARGA POKOK PRODUKSI
HARGA POKOK PENJUALAN
PENENTUAN HARGA JUAL
TITIK IMPAS (BEP)
PENENTUAN TARGET
PENJUALAN**

Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi

Cara **perhitungan harga pokok** suatu barang mulai **barang diproduksi** sampai barang tersebut selesai dan **siap dijual**.

Hal ini merupakan unsur terpenting dalam penentuan harga pokok penjualan.



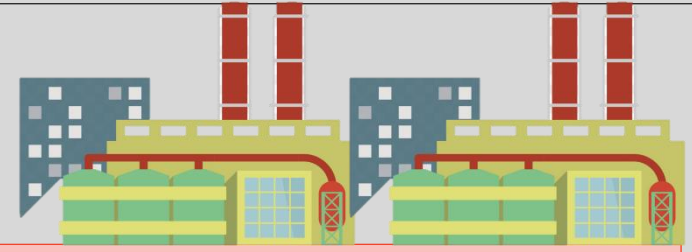
Apakah Harga Pokok Produksi Penting?



$$\text{HPP} + \text{Laba} = \text{Harga Jual}$$



Perhitungan **harga pokok produksi yang tidak dilakukan dengan tepat** maka akan menimbulkan masalah yaitu usaha akan **mengalami kerugian yang tidak diharapkan** dan dapat menghambat suatu perusahaan tidak dapat dipertahakan lagi yang bisa disebut dengan gulung tikar karena salah menentukan harga jualnya.



Apabila penentuan **harga pokok produksi terlalu tinggi** maka **harga jualnya akan menjadi tinggi**. Apabila penentuan **harga pokok produksi terlalu rendah** maka **harga jualnya juga rendah**.

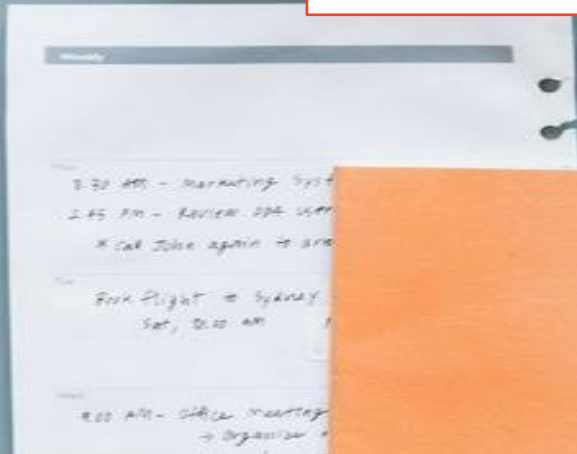
CUSTOMER

PEDAGANG





Penentuan Harga Pokok Produksi

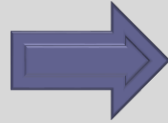


Biaya-biaya

Bahan Baku

Biaya Tenaga Kerja
Langsung

Biaya produksi
lain-lain
(Overhead)



HPP



Biaya-biaya
yang telah
dikeluarkan
akan menjadi
dasar **penentu**
harga pokok
produksi.

Bahan Baku



**Tenaga Kerja
Langsung**



**Biaya
produksi lain-
lain**



Biaya **diklasifikasikan secara cermat sesuai dengan jenis dan sifatnya tersebut.**

Contoh



*

Harga pokok produksi :

Biaya bahan baku

Rp. 700.000

Biaya tenaga kerja langsung

Rp. 1.309.000

Biaya *overhead* pabrik

Rp. 396.000+

Harga pokok produksi

Rp. 2.405.000

*

Bahan Baku

Bahan Baku	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
Enceng Gondok	70	kg	10.000	700.000

Tenaga Kerja Langsung

Keterangan	Total Gaji Karyawan	
	1 Unit Souvenir	700 Unit Souvenir
Penggilingan	Rp. 275	Rp. 192.500
Pemotongan	Rp. 275	Rp. 192.500
Penganyaman	Rp. 300	Rp. 210.000
Pemutihan	Rp. 235	Rp. 164.500
Pewarnaan/Pernis	Rp. 275	Rp. 192.500
Manik-manik/hiasan	Rp. 275	Rp. 192.500
Pembungkusan	Rp. 235	Rp. 164.500
Jumlah		Rp. 1.309.000

Biaya Produksi Lain-lain/ Overhead

No.	Elemen biaya	Jumlah biaya
1.	Biaya listrik	Rp. 91.000
2.	Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp. 35.000
3.	Biaya bahan penolong	Rp. 270.000
	Jumlah	Rp. 396.000

Biaya Listrik

Produk	Jumlah pesanan produk	Waktu	Arus Listrik	Biaya listrik	Alokasi biaya listrik
	Unit	Hari	Watt	Waktu	Rp
	1	2	3	4	5
Souvenir	700	10	630	6.300	63.000
		10	280	2.800	28.000
Jumlah		10	910	9.100	91.000

Biaya Produksi Lain-lain/ Overhead

No.	Elemen biaya	Jumlah biaya
1.	Biaya listrik	Rp. 91.000
2.	Biaya tenaga kerja tidak langsung	Rp. 35.000
3.	Biaya bahan penolong	Rp. 270.000
Jumlah		Rp. 396.000

Biaya Tenaga Kerja tidak langsung

Keterangan	Total Gaji Karyawan	
	1 pack (100) Unit Souvenir	7 pack Unit Souvenir/700 souvenir
Pengepakan	Rp. 5.000	Rp. 35.000
Jumlah		Rp. 35.000

Biaya Bahan Penolong

Bahan Penolong	Jumlah	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Biaya
Lem Rajawali	12	Unit	Rp. 12.500	Rp. 150.000
H ₂ O ₂	2	Kaleng	Rp. 7.500	Rp. 15.000
Pernis/pewarna	2	Kaleng	Rp. 5.000	Rp. 10.000
Kulit Jagung Kering	1	Kg	Rp. 15.000	Rp. 15.000
Mika	700	Unit	Rp. 100	Rp. 70.000
Pita	1	Roll	Rp. 10.000	Rp. 10.000
Jumlah				Rp. 270.000



Biaya Per Unit

Biaya per unit

$$\text{Total Biaya} / \text{Jumlah Unit} = \text{Biaya per Unit}$$

Biaya rata-rata per unit ditentukan dengan cara **membagi biaya pesanan total dengan jumlah unit pesanan** yang dihasilkan.
Semua biaya yang dicatat dimasukkan dalam rekening produk.



Contoh

*

Harga pokok produksi :

Biaya bahan baku

Rp. 700.000

Biaya tenaga kerja langsung

Rp. 1.309.000

Biaya *overhead* pabrik

Rp. 396.000+

Harga pokok produksi

Rp. 2.405.000

*

Harga pokok produksi per souvenir

= Total dari harga pokok produksi
Banyaknya pesanan pelanggan

= Rp. 2.405.000
700 unit souvenir
= 3.435/souvenir

**Total souvenir
yang akan
dibuat adalah
700 unit**





Penentuan Harga Jual

Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Harga Jual



- ***Customers atau pelanggan***
pelanggan dapat mempengaruhi harga berdasarkan fitur yang terdapat pada produk tersebut serta kualitasnya.
- ***Competitors atau pesaing***
perusahaan harus memperhatikan apa yang dilakukan oleh pesaingnya, termasuk harga jual produk mereka, yang bisa menjadi substitusi produk tersebut.
- ***Costs atau biaya***
semakin tinggi biaya produksi produk tersebut, maka semakin mahal produk tersebut dijual.

Metode Penentuan Harga Jual

- **Harga Jual Normal**

Harga jual = Harga Pokok Perunit + Laba yang diharapkan

$$\text{Rp } 3.435 + (25\% \times \text{Rp } 3.435) = \text{Rp } 4.294$$

- **Pada saat penentuan harga jual harus mempertimbangkan harga pasaran atas barang yang sama**

HARGA POKOK PENJUALAN & BREAK EVENT POINT

“Suatu cara dalam menganalisa laba bisnis”



HPP (Harga Pokok Penjualan)

Harga Pokok Penjualan = Biaya Modal

Harga Pokok Penjualan = Harga Produksi + biaya operasional

“Harga pokok dari barang dagang yang **telah terjual** dalam satu periode”

“Seluruh biaya yang sudah dikeluarkan untuk memperoleh barang dagang **yang telah terjual** dalam satu periode”

**PENGERTIAN
HPP**



Untuk mengetahui laba kotor yang diperoleh perusahaan

Sebagai salah satu bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual produk

MANFAAT MENGHITUNG HPP



Laporan Laba Rugi

LAPORAN LABA-RUGI			
I. PENJUALAN BERSIH			
Penjualan		XXXXX	
Retur Penjualan dan potongan harga		XXX	-
Penjualan Bersih.....		XXXX	
II. HARGA POKOK PENJUALAN			
Persediaan Barang Jadi (Awal)	XXX		
Harga Pokok Produksi	XXX	+	
Barang Tersedia Untuk Dijual		XXXXXX	
Persediaan Barang jadi (akhir)		XXX	-
Harga Pokok Penjualan.....		XXXX	-
<u>Laba Kotor</u>		XXXX	
III. BIAYA-BIAYA OPERASIONAL			
a) BIAYA PENJUALAN :			
Biaya Gaji Bagian Penjualan	xxx		
Biaya Komisi	xxx		
Biaya Iklan	xxx		
Biaya Pengangkutan	xxx		
Biaya Rupa-rupa bagian penjualan	xxx	+	
Total Biaya Penjualan		xxx	
b) BIAYA ADMINISTRASI DAN UMUM :			
Biaya Perlengkapan Kantor	xxx		
Biaya Asuransi bagian Adm dan umum	xxx		
Biaya Listrik dan telepon bagian Umum	xxx		
Biaya Penyusutan Bagunan Bag. Umum	xxx		
Biaya Penyusutan Peralatan Kantor	xxx		
Biaya Rupa-rupa bagian umum	xxx	+	
Total Biaya ADM dan Umum		xxx	+
TOTAL BIAYA OPERASIONAL		XXX	-
<u>LABA USAHA BERSIH</u>		XXXX	

HPP

POSISI HPP
DALAM
LAPORAN
KEUANGAN
PERUSAHAAN
MANUFAKTUR

HPP

Persediaan Barang Dagang Awal	Rp
+ Pembelian Bersih/Barang Selesai Diproduksi	Rp +
Barang Siap Dijual	Rp
- Persediaan Akhir	Rp -
Harga Pokok Penjualan	Rp

CARA MENGHITUNG HARGA POKOK PENJUALAN

HPP

Persediaan Barang Dagang Awal	Rp
+ Pembelian Bersih/Barang Selesai Diproduksi	Rp +
Barang Siap Dijual	Rp
- Persediaan Akhir	Rp -
Harga Pokok Penjualan	Rp

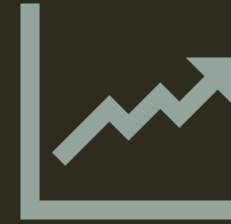


Pembelian Bersih

Pembelian	Rp
+ Beban Angkut Pembelian	Rp +
- Retur Pembelian	Rp -
- Potongan Pembelian (diskon pembelian)	Rp -
Pembelian Bersih	Rp

**LANJUTAN
MENGHITUNG
HPP.....**

**“PEMBELIAN
BERSIH”**



BREAK EVENT POINT (BEP) / TITIK IMPAS

BEP (Break Even Point)

*“BEP adalah titik tertentu di mana pengeluaran / **biaya dgn pendapatan** berada dalam **posisi seimbang** (impas) sehingga tidak ada kerugian ataupun laba.”*

PENGERTIAN BEP



BEP (Break Even Point)

“Untuk menganalisis proyeksi berapa banyak unit yang dijual atau berapa banyak uang yang harus diterima sehingga perusahaan berada pada titik impas atau pengembalian modal.”

MANFAAT BEP



Biaya Variabel

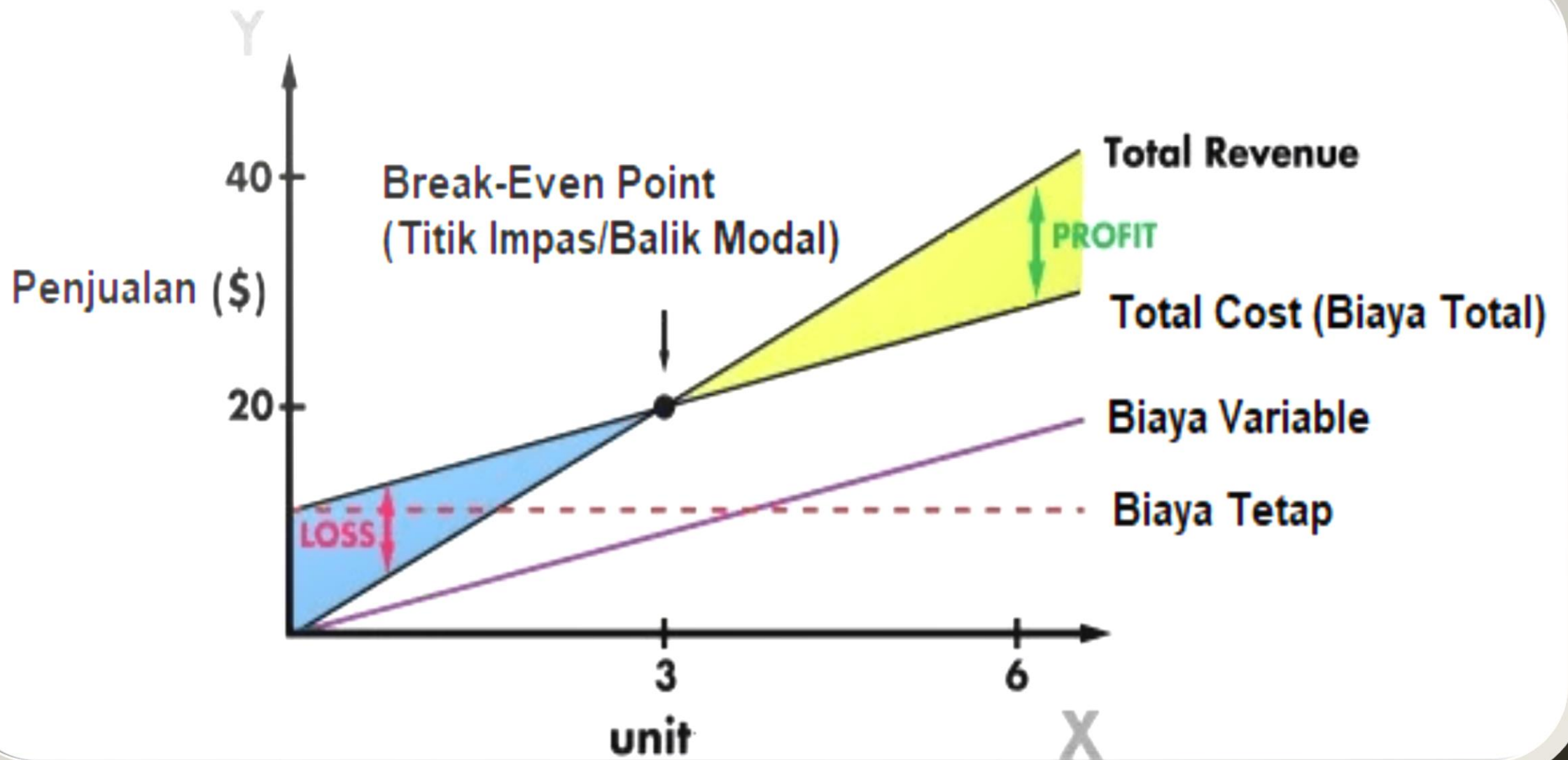
- Biaya variabel adalah biaya unit di mana mereka **dinamis** tergantung pada aksi **volume produksi**. Jika produksi yang direncanakan meningkat, biaya variabel akan meningkat. Biaya tetap adalah biaya konstan jika perusahaan melakukan kegiatan produksi atau tidak melakukan produksi.

Biaya Tetap (Fix)

- Biaya tetap adalah biaya **konstan** jika perusahaan melakukan kegiatan produksi atau tidak melakukan produksi dalam kapasitas tertentu.

PRILAKU BIAYA





BEP (Break Even Point)

*** BEP UNIT**

Biaya Fix / (Harga Per Unit – Biaya Variabel Per Unit)

**RUMUS
BEP**



*** BEP UNIT**

Biaya Fix / (Harga Per Unit – Biaya Variabel Per Unit)

*** TARGET PENJUALAN UNIT**

Biaya Fix + Laba / (Harga Per Unit – Biaya Variabel Per Unit)

**TARGET
PENJUALAN**



(PROFIT)



CONTOH BEP

Biaya variable untuk memproduksi 1 buah baju adalah Rp 20.000,-. Sementara biaya tetap setiap bulannya yang harus dikeluarkan untuk menyewa tempat adalah Rp 500.000. Harga jual baju adalah Rp 40.000. Maka dalam sebulan minimal harus terjual.... Unit baju.

$$\frac{500.000}{(40.000-20.000)} = 25 \text{ baju}$$

CONTOH TARGET LABA

Biaya variable untuk memproduksi 1 buah baju adalah Rp 20.000,-. Sementara biaya tetap setiap bulannya yang harus dikeluarkan untuk menyewa tempat adalah Rp 500.000. Harga jual baju adalah Rp 40.000. Pak Anto menginginkan laba Rp 2.000.000 sebulan. Maka dalam sebulan harus terjual.... Unit baju.

$$\frac{500.000 + 2.000.000}{(40.000 - 20.000)} = 125 \text{ baju}$$

THANK YOU



PT. AKUNTAN BISNIS INDONESIA

HERU KURNIAWAN, S.Tr. Ak., CAAT., CAP.

0813 7249 7696

Our Service :

- Tax
- Accounting
- Management
- Auditing
- IT Service



akuntanbisnisindonesia@gmail.com



**Komplek Ruko Mega Legenda 2
Blok D2 No.11, Baloi Permai,
Batam Kota, Batam**

OPEN