

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada Usaha Dagang

Jean Luycrisia Andalani Robert

¹Program Studi Akuntansi Universitas Nusa Nipa Indonesia

*Corresponding author, e-mail: jeanrobert651@gmail.com

Magdalena Femilia Nean

²Program Studi Akuntansi Universitas Nusa

Nipa Indonesia e-mail: femilianeanean@gmail.com

Elisabeth Nende

³Program Akuntansi Universitas Nusa Nipa Indonesia

e-mail: elisabethnende1607@gmail.com

Elisabeth Gare Ngole

⁴Program Studi Akuntansi Universitas Nusa Nipa

Indonesia e-mail: liscg3659@gmail.com

Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menempatkan objek pada usaha dagang Bapak Frans yang berlokasi di Wairotang, Desa Wairkoja, Kecamatan Kewapante 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: *Harga pokok penjualan, metode FIFO, kertas kerja*

Abstract

This Community Service Activity places the object in Mr. Frans's trading business which is located in Wairotang, Wairkoja Village, Kewapante District, Sikka Regency. not keeping complete records of purchase and sale transactions of goods, the assumption is that the trading business is small and has many competitors so it does not require recording, the price of goods increases, the profits obtained are small or not at all and there is a lack of business capital. Methods used by the Community Service team for business actors Trading is Skills Training, namely simple skills training in calculating the cost of goods sold using the FIFO method and working papers as a tool. The results obtained are that business actors can apply stock cards to trading businesses and find out the cost of goods sold for each merchandise.

Keywords: *Cost of good sold, fifo method, working paper*

How to Cite: Robert, et. al. 2023. Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan pada Usaha Dagang. *INCOME: Indonesian Journal of Community Service and Engagement*. Vol. 2 (4): pp. 478-487, doi: <https://doi.org/10.56855/income.v2i4.795>



This is an open access article under the [CC BY](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) license.

Pendahulua

UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah usaha yang dimiliki dan dijalankan oleh orang seorang, kelompok, badan usaha kecil maupun rumah tangga. UMKM merupakan usaha produktif yang diminati banyak orang karena tidak membutuhkan modal yang besar untuk mempunyai usaha pribadi. Salah satu jenis UMKM yang banyak ditemui 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. Kios di zaman sekarang sudah tidak sulit untuk ditemui karena hampir disetiap rumah, jalan, bahkan pasar terdapat kios baik itu yang ukuran kecil, sedang maupun besar. Nah pada kesempatan ini kami akan melakukan kegiatan PkM (Pengabdian kepada Masyarakat) pada salah satu jenis UMKM yaitu usaha dagang (kios) milik Bapak Frans dengan alamat di Wairotang-Geliting.

Beliau ini adalah pensiunan pegawai negeri sipil (PNS) yang produktif selain bekerja di kantor Beliau juga membuka usaha dagang yang lebih dikenal dengan kios sejak tahun 2011 dan berjalan hingga saat ini. Walaupun Beliau bukanlah seorang dengan latar belakang pendidikan akuntansi dominan, namun dengan pengalaman kerja yang diperoleh beliau sudah melakukan pencatatan akuntansi terhadap usaha dagangnya dan berjalan dengan lancar sesuai harapan tapi tidak berlangsung lama karena usaha tersebut diambil alih oleh salah satu anggota keluarga dan usaha tersebut mengalami krisis berupa timbul hutang dimana-dimana dan hampir bangkrut. Kesigapan dari beliau untuk menyelamatkan usaha ini benar-benar perlu diacungkan jempol karena walaupun tidak sesuai dengan harapan usaha ini masih berjalan hingga kini.

Adapun tantangan yang harus dihadapi beliau untuk menjalankan usaha ini yaitu persaingan bisnis/usaha berupa warga setempat banyak yang membuka kios, selain itu harga barang yang makin hari makin mahal sehingga minimnya keuntungan yang diperoleh bahkan tidak sama sekali, dan kekurangan modal usaha. Berkaitan dengan pencatatan akuntansi hanya sebagian barang yang dicatat selebihnya tidak. Hal kecil seperti ini tidak boleh disepelekan karena akan menimbulkan masalah untuk usaha tersebut seperti: kesulitan dalam memantau persediaan dan mengidentifikasi produk yang kurang laku, kesulitan dalam menentukan harga jual yang tepat, kesulitan dalam menghitung laba rugi dan mengidentifikasi produk yang paling menguntungkan. Namun disisi lain beliau ini sangat konsisten dalam mengelola keuangan terhadap usaha dan kebutuhan sehari-hari. Beliau tidak menggabungkan keuangan modal usahanya dengan keuangan untuk kebutuhan hidup sehari-hari. Berdasarkan masalah yang terjadi kami akan memberikan kontribusi berupa Pengabdian kepada Masyarakat dalam bentuk materi yang lengkap, sederhana dan mudah dipahami yaitu “Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Penjualan Dengan Metode Fifo Pada Usaha Dagang”.

Solusi dan Target

1. Memberikan pemahaman kepada pelaku usaha tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) berdasarkan ketentuan akuntansi yang tepat
2. Memberikan pelatihan kepada pelaku usaha tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan metode FIFO

Tinjauan Pustaka

Menguraikan teori-teori berkaitan dengan materi PkM yang diberikan

1. Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga pokok penjualan (HPP) adalah total biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan barang yang dijual pada periode tertentu. Sebelum menentukan harga jual perusahaan akan menghitung terlebih dahulu berapa harga pokok penjualan. Harga pokok penjualan terdiri dari beberapa unsur, yaitu:

- a. Persediaan awal barang dagangan
Persediaan awal barang dagangan adalah persediaan barang dagangan yang sudah tersedia pada awal periode tahun buku berjalan. Saldo persediaan awal barang dagangan bisa dilihat pada neraca saldo periode berjalan atau pada neraca awal perusahaan atau neraca tahun sebelumnya.
 - b. Pembelian bersih
Pembelian bersih adalah seluruh pembelian barang dagang, baik pembelian secara tunai maupun pembelian secara kredit yang dilakukan perusahaan, ditambah lagi dengan biaya angkut pembelian, serta dikurangi dengan potongan pembelian dan retur pembelian yang terjadi.
 - c. Persediaan akhir barang dagangan
Persediaan akhir barang dagangan adalah persediaan barang dagangan yang tersedia di akhir periode tahun buku berjalan. Saldo persediaan ini bisa diketahui pada data penyesuaian perusahaan pada akhir periode.
2. Tujuan Harga pokok penjualan (HPP)
Tujuan utama dari menghitung harga pokok penjualan (HPP) untuk mengetahui berapa banyak biaya yang dibutuhkan dalam menghasilkan suatu produk. Dengan mengetahui HPP perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat dan memantau kinerja bisnisnya. Selain itu HPP juga digunakan sebagai alat dalam menyusun laporan laba rugi perusahaan dan melakukan evaluasi kinerja perusahaannya.
 3. Metode *FIFO* (FIRST IN FIRST OUT)
Metode *FIFO* merupakan sebuah metode penentuan nilai aset-aset atau stok barang, yang menganut bahwa stok barang yang diproduksi atau dibeli pertama kali akan dijual, didistribusikan atau dirilis pada urutan pertama juga. Sederhananya, jika menggunakan metode *FIFO* kamu akan melakukan pengurutan penjualan stok barang tersebut ke dalam inventormu. Dari situ, stok barang yang masuk dan berada di urutan pertamalah yang akan dijual terlebih dahulu, lalu penjualan stok barang lain selanjutnya akan mengikuti. Metode *FIFO* ini banyak dijumpai dalam perusahaan-perusahaan besar hingga bisnis kecil. Bahkan, dikatakan juga bahwa metode ini cocok untuk diterapkan pada bisnis online yang tengah berkembang.
 4. Kelebihan metode *FIFO*
 - a. Metode *FIFO* ini dapat diterapkan ketika pelaku usaha ingin memahami seperti apa aliran keuangan pada bisnis yang dijalankan secara spesifik yang berkaitan langsung dengan stok barang.
 - b. Membantu proses pembukuan yang lebih mudah. Metode ini pada dasarnya berasumsi bahwa aliran biaya pengeluaran dari barang masuk harus sesuai dengan hasil penjualan. Artinya bahwa stok barang yang masuk akan dijual terlebih dahulu dengan begitu akan lebih mudah untuk melakukan pembukuan secara kronologis. Bagaimana dengan stok barang yang belum terjual? Nah, dengan menggunakan asumsi tersebut harga patokan dari harga barang yang masih berada dalam persediaan yang akan didapatkan dari harga per unit barang yang terakhir masuk. Kesimpulannya bahwa metode ini dapat mempermudah perhitungan jumlah stok barang yang sudah keluar dan berapa yang masuk terakhir tapi menjadi stok persediaan.
 - c. Membantu dalam kepatuhan hukum
Sebagai pemilik bisnis sudah menjadi kewajiban untuk tunduk pada hukum yang berlaku agar bisnis dapat terus berjalan dengan lancar. Metode *FIFO* dapat membantu pelaku bisnis untuk memastikan operasional bisnis sudah sesuai dengan hukum yang mengatur. Misalnya dalam membayar pajak yang sesuai dengan laba usaha yang dihasilkan. Pembayaran pajak akan berdasarkan keuntungan penjualan dengan harga yang ditetapkan pada saat itu.

- d. Kemungkinan mendapatkan keuntungan yang lebih
Dalam proses produksi pada umumnya terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan dalam produksi tersebut mulai dari tahap awal hingga tahap akhir. Biaya-biaya dalam proses produksi barang tersebut akan masuk kedalam penentuan harga jualan
- e. Meminimalisir penipuan
Sistem pencatatan persediaan *FIFO* juga meminimalisir penipuan angka atau pendapatan karena harga pokok barang sudah lama tercatat.
5. Meski terdapat beberapa kelebihan metode *FIFO* juga memiliki kelemahan/kekurangan. Beberapa kelemahan dari metode *FIFO* ini mungkin bisa jadi bahan pertimbangan.
 - a. Pajak yang lebih tinggi
Terdapat kemungkinan bahwa besarnya pajak yang harus kamu bayar akan lebih mahal jika menganut metode ini. Hal ini mampu mempengaruhi berapa margin keuntungan yang bisa diterima. Sehingga perlu dua kali untuk menentukan keuntungan dari penjualan. Jika tidak maka pelaku usaha akan berada dalam titik yang merugi. Hal ini terjadi pada stok barang masih tersisa digudang. Selama stok barang tersebut menunggu giliran untuk dijual ada kemungkinan terjadi inflasi harga. Ketika ada inflasi, maka akan dijual dengan harga yang lebih mahal dengan margin keuntungan yang lebih tinggi. Semakin tinggi margin maka tentu pajak yang harus dibayarkan lebih besar.
 - b. Upaya peletakan barang dalam gudang yang perlu diperhatikan.
Menganut metode ini dalam manajemen stok barang perlu memperhatikan peletakan stok barang dalam gudang dan mengurutkannya secara kronologis berdasarkan urutan barang tersebut masuk. Jika tidak maka akan kesusahan dalam mengambilnya. Hal ini perlu diperhatikan untuk menjaga alur distribusi dan keakuratan data dalam laporan keuangan.
 - c. Data kurang akurat
Selama menggunakan metode *FIFO* biasanya catatan keuangan diatas kertas menghasilkan laba bersih yang besar. Pasalnya biaya produksi diawal cenderung lebih rendah dibandingkan harga terkini, sehingga peningkatan laba pendapatan juga mengakibatkan jumlah pajak semakin besar pula.
6. Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan
Menentukan harga produk seringkali 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
$$\text{Penjualan bersih} = \text{Penjualan} - (\text{Retur penjualan} + \text{potongan penjualan})$$
 - 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 HPP
$$\text{HPP} = \text{Persediaan barang} - \text{persediaan akhir}$$

7. Kertas Kerja Harga Pokok Penjualan

a. 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.

b. Fungsi kertas kerja (Metode FIFO)

- 1) Untuk pengendalian barang/stok
- 2) Meminimalisir stok barang kadaluarsa sebelum dijual kepada customer
- 3) Meminimalisir biaya pokok yang melekat pada persediaan

Metode Pelaksanaan

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 Ekonomi & Bisnis Prodi Akuntansi kelas VD kelompok usaha dagang terpanggil untuk melakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat bagi usaha dagang Bapak Frans di wilayah Geliting-Wairotang.

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 pengumpulan data mengenai kondisi UMKM melalui wawancara dan observasi dengan menelusuri UMKM Bapak Frans 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 Rumah Bapak Frans Wairotang-Geliting. 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 dari tahun 2011.

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.

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Selasa 7 November;14 November;28 November 2023

Tempat : Usaha dagang Bapak Frans Wairotang;Desa Wairkoja Kecamatan Kewapante

Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat

UMKM usaha dagang Bapak Frans berlokasi di Wairotang,Desa Wairkoja,Kecamatan Kewapante. Beliau adalah seorang pensiunan Pegawai Negeri Sipil (PNS) yang mendirikan usaha dagang ini atas dasar hobi. Usaha dagang ini berdiri sejak tahun 2011 yang dikelola oleh beliau sendiri dan berjalan dengan baik walaupun beliau tidak berlatarbelakang dominan akuntansi dan hanya memperoleh pengalaman dari tempat kerjanya. Pada beberapa tahun berikutnya usaha dagang ini diambil ahli oleh salah satu anggota keluarga untuk dikelola namun pengelolaan tidak dilakukan secara tepat sehingga mengalami kerugian, hutang dimana-mana dan hampir bangkrut. Melihat kejadian tersebut beliau dengan sigap menyelamatkan usaha tersebut dan akhirnya usaha tersebut bisa berjalan hingga saat ini. Kesigapan dari beliau ini perlu diacungkan jempol karena tidak semua orang bisa sesigap beliau.

UMKM usaha dagang beliau ini menjadi objek dari target kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat oleh Tim kami. Melalui wawancara dan observasi kami menemukan permasalahan yang tengah dihadapi oleh beliau. Adapun masalah yang terjadi adalah sebagai berikut :

1. Beliau tidak melakukan pencatatan transaksi pembelian dan penjualan barang secara lengkap dan hanya dua barang yang menjadi objek pencatatan terpenting bagi Beliau selebihnya pengeluaran kas serta transaksi pembelian dan penjualan tidak dicatat. Barang-barang yang dicatat adalah Minyak tanah,Rokok surya 12 dan Rokok Arrow black.
2. Usaha dagang yang kecil dan banyaknya pesaing sehingga membuat beliau berasumsi bahwa tidak perlu melakukan pencatatan secara lengkap.
3. Harga barang naik sehingga keuntungan yang diperoleh sedikit dan bahkan tidak sama sekali.
4. Kekurangan modal.

Dari masalah tersebut diatas kami tim PkM membantu usaha dagang Bapak Frans dengan pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *fifo*. Urutan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *fifo* pada usaha dagang Bapak Frans sebagai berikut :

1. Memberikan pemahaman kepada pelaku usaha tentang perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) 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. Memberikan Pemahaman Materi kepada Pelaku Usaha

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. Dimana tim pengabdian menjelaskan terlebih dahulu bagaimana mengisi kertas kerja dan manfaat dari kertas kerja tersebut.



Gambar 2. Memberikan Pelatihan Kertas Kerja kepada Pelaku Usaha

Berdasarkan urutan pelaksanaan kegiatan diatas hasil yang tim kami peroleh dari kegiatan monitoring bahwa pelaku usaha sangat antusias melakukan pencatatan terkait penjualan dan pembelian barang selama bulan november yaitu dari tanggal 14 November 2023 sampai 26 November 2023. Pelaku melakukan pencatatan secara detail sehingga dapat dimasukkan dalam kertas kerja dan dapat menghitung harga pokok penjualan. Selain itu pelaku usaha juga mengatakan bahwa dengan adanya pencatatan ini pelaku bisa mengetahui barang yang lebih laris dan dapat mengontrol pembelian barang terbaru.



Gambar 3. Hasil pencatatan kertas kerja

USAHA DAGANG BAPAK FRANS
KERTAS KERJA HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)
PER 30 NOVEMBER 2023

Nama Barang : Rokok surya 12

Tanggal	Persediaan Awal			Pembelian			Penjualan		Persediaan Akhir		
	Quantity	Harga/Unit	Total	Quantity	Harga/Unit	Total	Quantity	Total	Quantity	Harga/Unit	Total
14/11/2023	7 bks	Rp 25.000	Rp 175.000								
14/11/2023	8 bkg	Rp 2.500	Rp 20.000								
15/11/2023							1 bks	Rp 25.000			
16/11/2023				10 bks	Rp 25.000	Rp 250.000	1 bks	Rp 25.000			
17/11/2023							1 bks	Rp 25.000			
19/11/2023							1 bks	Rp 25.000			
20/11/2023				5 bks	Rp 25.000	Rp 125.000	2 bks	Rp 50.000			
21/11/2023							1 bks	Rp 25.000			
23/11/2023							2 bks	Rp 50.000			
23/11/2023							2 bkg	Rp 5.000			
24/11/2023				5 bks	Rp 25.000	Rp 125.000	1 bks	Rp 25.000			
25/11/2023							1 bks	Rp 25.000			
26/11/2023							2 bks	Rp 50.000			
26/11/2023									6 bkg	Rp 2.500	Rp 15.000
26/11/2023									13 bks	Rp 25.000	Rp 325.000
Total		Rp 27.500	Rp 195.000		Rp 75.000	Rp 500.000		Rp 330.000		Rp 27.500	Rp 340.000

Hpp= Rp 330.000

USAHA DAGANG BAPAK FRANS
KERTAS KERJA HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)
PER 30 NOVEMBER 2023

Nama Barang : Rokok arrow black

Tanggal	Persediaan Awal			Pembelian			Penjualan		Persediaan Akhir		
	Quantity	Harga/Unit	Total	Quantity	Harga/Unit	Total	Quantity	Total	Quantity	Harga/Unit	Total
14/11/2023	3 bks	Rp 20.000	Rp 60.000								
14/11/2023	10 bkg	Rp 1.000	Rp 10.000								
19/11/2023							1 bkg	Rp 1.000			
24/11/2023				10 bks	Rp 20.000		1 bks	Rp 25.000			
26/11/2023									9 bkg	Rp 1.000	Rp 9.000
26/11/2023									2 bks	Rp 20.000	Rp 40.000
Total		Rp 21.000	Rp 70.000		Rp 20.000			Rp 26.000		Rp 21.000	Rp 49.000

Hpp= Rp 26.000

USAHA DAGANG BAPAK FRANS
KERTAS KERJA HARGA POKOK PENJUALAN (HPP)
PER 30 NOVEMBER 2023

Nama Barang : Minyak tanah

Tanggal	Persediaan Awal			Pembelian			Penjualan		Persediaan Akhir		
	Quantity	Harga/Unit	Total	Quantity	Harga/Unit	Total	Quantity	Total	Quantity	Harga/Unit	Total
14/11/2023	75 liter	Rp 6.000	Rp 450.000				3 liter	Rp 18.000			
15/11/2023							3 liter	Rp 18.000			
16/11/2023							1 liter	Rp 6.000			
17/11/2023							1 liter	Rp 6.000			
18/11/2023							2 liter	Rp 12.000			
20/11/2023							2 liter	Rp 12.000			
22/11/2023							2 liter	Rp 12.000			
23/11/2023							1 liter	Rp 6.000			
26/11/2023							5 liter	Rp 30.000	55 liter	Rp 6.000	Rp 330.000
Total		Rp 6.000	Rp 450.000					Rp 120.000		Rp 6.000	Rp 330.000

HPP = Rp 120.000

Kesimpulan

Berdasarkan Kegiatan yang telah dilaksanakan oleh Tim PkM di Wairotang- Geliting Kios milik Bapak Frans. Disimpulkan bahwa pelaksanaan sosialisasi dalam bentuk materi Pelatihan perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *Fifo* pada usaha dagang dan Kertas kerja yaitu terjadi peningkatan Pemahaman mengenai perhitungan harga pokok penjualan dengan metode *Fifo* dan kertas kerja pada usaha dagang. Setelah materi diberikan pelaku usaha dapat menerapkan pencatatan kartu stok pada usaha dagang dan pelaku menyadari akan pentingnya pencatatan setiap terjadi transaksi pembelian dan penjualan barang dagang. Antusias dari beliau ditunjukkan dalam bentuk bukti pencatatan yang kami terima, sehingga dapat menghasilkan harga pokok penjualan sesuai dengan topik dari kegiatan kami dan mampu meminimalisir stok barang dagang. Semoga usaha dagang ini berkembang dan semakin banyak mendapatkan keuntungan serta kedepannya dapat mengikuti pelatihan-pelatihan berkaitan dengan usaha dagang.

Referensi

- Angraini, L. M., Larsari, V. N., Muhammad, I., & Kania, N. (2023). Generalizations and analogical reasoning of junior high school viewed from Bruner's learning theory. *Infinity Journal*, 12(2), 291-306.
- Ginee. (2021). Diperoleh dari 01 November 2023 dari https://ginee.com/id/insights/pengertian-dan-tujuan-hpp/?fbclid=IwAR1ty5ZqiLW3LzQSkZq_xsdIgiTiXu29ZGzFbLD799EJQoXPQrVrt7zY8O0
- Ikaningtyas, M. (2023). Optimalisasi Tong Sampah sebagai Teknologi Tepat Guna pada Wisata Padepokan Lembah Sumilir: Pembuatan Dan Pemanfaatan Teknologi Tepat Guna Tong Sampah Pada Objek Wisata Padepokan Lembah Sumilir. *INCOME: Indonesian Journal of Community Service and Engagement*, 2(4), 256-262.
- Kania, N., & Kusumah, Y. S. (2023, November). Bibliometric analysis using R studio: Twenty-Eight years of virtual reality research in math teaching. In *AIP Conference Proceedings* (Vol. 2909, No. 1). AIP Publishing.
- Nabila, A. R., Akhsanti, M. N. R., Sari, A. P., Anggraini, E. P., & Atasa, D. (2023). Analisis Nilai Tambah Pengolahan Pisang Menjadi Keripik Pisang di Desa Jenisgelaran. *INCOME: Indonesian Journal of Community Service and Engagement*, 2(1), 1-9.
- Purwantini, K. (2023). Perbedaan metode persediaan fifo, lifo dan average. Diperoleh dari 11 Desember 2023 dari <https://komputerisasi-akuntansi-d3.stekom.ac.id/informasi/baca/Apa-Sih-Perbedaan-486>

Metode-Persediaan-FIFO-LIFO-Dan-

Average/feec6c8e24d817691e05f3f62fb82adc53789fbc#:~:text=Metode%20FIFO%20adalah%20istilah%20dari,dijual%20pertama%20saat%20penjualan%20produk.

Ratnawulan, N., & Kania, N. (2022). Pemetaan Sosial Desa Sindang Kecamatan Sindang Kabupaten Majalengka. *INCOME: Indonesian Journal of Community Service and Engagement*, 1(1), 6-17.

Rani. (2023). Memahami Metode FIFO Kelebihan dan Kekurangannya. Diperoleh dari 01 November 2023 dari

https://blog.smartseller.co.id/metode-fifo/?fbclid=IwAR2l6flMmvRtJ5WkdGIyI_mkbY8mN0WYXKDITDsHdWaoBsSY1MNLVTDjlOs

Roboguru. com. Diperoleh dari dari 29 November 2023 https://www.google.com/url?q=https%3A%2F%2Froboguru.ruangguru.com%2Fquestion%2Fapakah-yang-dimaksud-dengan-kertas-kerja-_QU-7046T7VO&sa=U&ved=2ahUKEwih24-areqCAxWMbmwGHWDcCMwQFnoECAAQAw&usg=AOvVaw0gpSFLDu19IBQsK2KxDcCO&fbclid=IwAR2otFfOwv9DmWH_3qI3mj7LAdSwcU_TcjUzK117JEwNLLuwU6nvHqJPWZk

Sandi Ma'ruf. (2023). Harga pokok penjualan. Diperoleh dari 01 November 2023 dari https://www.akuntansilengkap.com/akuntansi/harga-pokok-penjualan-hpp-definisi-manfaat-dan-contoh-lengkap/?fbclid=IwAR3pxuk6EaEHdVhAq5SQWLzzXvbqdE7s84xwShYMmTj3qIiUHvtQv12_SfU

Sari, N. Z. S., & Suwaidi, R. A. (2023). Branding UMKM Tape Pak Lan melalui Pembuatan Logo Stiker di Dusun Semen, Musir Kidul. *Journal of Community Service (JCOS)*, 1(3), 61-67.

Septiani, Z. (2023). Harga pokok penjualan: pengertian, komponen, cara hitung, dan contoh soal. Diperoleh dari 11 November 2023 dari <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-6663615/harga-pokok-penjualan-pengertian-komponen-cara-hitung-dan-contoh-soal>

Wuisan, P. A. (2022). Cara menghitung hpp, tujuan perhitungan, dan komponennya. Di akses 11 Desember 2023 dari <https://www.modalrakyat.id/blog/cara-menghitung-hpp>