



## **PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL BARANG DAGANG PADA HOTEL CORDELA KARTIKA DEWI YOGYAKARTA MALIOBORO**

**Tessa Ajeng Rachmawati<sup>1\*</sup>, Tutut Dewi Astuti<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana

\*E-mail: [tessarachmawati26@gmail.com](mailto:tessarachmawati26@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Kegiatan Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan suatu Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada Hotel Cordela Kartika Dewi Yogyakarta Malioboro. Pelatihan perhitungan harga pokok memiliki peran penting dalam menentukan harga jual barang dagang di Hotel Cordela Kartika Dewi Yogyakarta Malioboro. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk meningkatkan pemahaman karyawan mengenai konsep dasar dan metode perhitungan harga pokok, sehingga mereka dapat menghitung dengan tepat harga pokok produk dan menentukan harga jual yang sesuai dengan keuntungan yang diinginkan. Pelatihan dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan praktis dan interaktif, yang mencakup teori dan praktek perhitungan harga pokok berdasarkan data aktual di hotel. Para peserta pelatihan akan diberikan materi mengenai konsep harga pokok, jenis-jenis harga pokok, faktor-faktor yang mempengaruhi harga pokok, dan teknik perhitungan harga pokok. Setelah mengikuti pelatihan, diharapkan karyawan dapat mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh dalam menghitung harga pokok produk dengan benar, sehingga hotel dapat menetapkan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan keuntungan. Selain itu, pelatihan ini juga dapat membantu karyawan untuk mengenali berbagai faktor yang mempengaruhi harga pokok dan mengambil keputusan yang lebih efektif dalam pengelolaan bisnis hotel secara keseluruhan.

**Kata kunci:** Harga pokok, harga jual, pembukuan.

## **COST OF COST CALCULATION TRAINING IN DETERMINING THE SELLING PRICE OF MERCHANDISE AT HOTEL CORDELA KARTIKA DEWI YOGYAKARTA MALIOBORO**

### **ABSTRACT**

*This Community Service activity aims to provide a Training on Calculating Cost of Goods in Determining the Selling Price of Trade Goods at Cordela Kartika Dewi Hotel Yogyakarta Malioboro. Basic price calculation training has an important role in determining the selling price of merchandise at Cordela Kartika Dewi Hotel Yogyakarta Malioboro. The purpose of this training is to improve employees' understanding of the basic concepts and methods of calculating the cost of goods, so that they can correctly calculate the cost of goods and determine the selling price in accordance with the desired profit. The training is carried out using a practical and interactive approach, which includes the theory and practice of calculating the cost of goods based on actual data in hotels. The training participants will be given material on the concept of cost price, types of cost price, factors that affect cost price, and cost price calculation techniques. After attending the training, it is expected that employees Knowledge that has been gained in calculating the cost of goods correctly, so that the hotel can set the right selling price and optimize profits. In addition, this training can also help employees to recognize various factors that affect cost of goods and make more effective decisions in managing the hotel business as a whole.*

**Keywords:** *Cost price, selling price, bookkeeping.*

### **PENDAHULUAN**

Dalam bisnis menentukan harga jual barang dagang dapat menjadi topik yang menarik untuk dibahas karena harga pokok merupakan faktor kunci dalam menentukan harga jual suatu barang dagang. Harga pokok merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi suatu barang, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, overhead pabrik, dan lain sebagainya. Menurut Wiwik Lestari dan Dhyka Bagus Permana (2017) mendefinisikan Harga Jual sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Menentukan harga jual yang tepat sangat penting untuk menjaga keseimbangan



antara laba yang diinginkan dan persaingan di pasar. Untuk menentukan harga jual yang tepat, perusahaan perlu mempertimbangkan berbagai faktor seperti biaya produksi, biaya overhead, persediaan, dan markup. Menurut Mulyadi (2015) menjelaskan bahwa harga pokok adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau membeli suatu barang atau jasa selama periode bersangkutan. Dengan kata lain, bahwa harga pokok merupakan biaya untuk memperoleh barang jadi yang siap jual.

Namun, seringkali perusahaan menghadapi masalah dalam menghitung harga pokok yang akurat dan tepat. Salah satu masalah yang sering dihadapi dalam pelatihan harga pokok adalah kurangnya pemahaman tentang konsep biaya dan bagaimana menghitungnya. Banyak pengusaha atau pemilik usaha yang tidak menghitung dengan benar biaya-biaya yang terkait dengan produksi atau pembelian barang, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, biaya overhead, dan biaya distribusi. Selain itu, perusahaan juga perlu mempertimbangkan variasi biaya yang terkait dengan produksi atau pembelian barang, seperti fluktuasi harga bahan baku, biaya pengiriman yang berbeda, atau biaya produksi yang berbeda untuk produk yang sama. Hal ini dapat membuat perhitungan harga pokok menjadi rumit dan membutuhkan pengetahuan yang cukup untuk menghitungnya dengan benar.

Ketidakkemampuan untuk menghitung harga pokok yang akurat dapat berdampak pada penetapan harga jual yang tidak tepat, yang dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, baik dari segi keuntungan maupun reputasi. Oleh karena itu, pelatihan harga pokok yang tepat sangat penting bagi perusahaan untuk dapat menentukan harga jual yang sesuai dengan biaya produk dan keuntungan yang diinginkan.

Sebagaimana kita ketahui bahwa tujuan mendirikan suatu usaha atau perusahaan adalah untuk menghasilkan laba atau keuntungan. Laba merupakan hasil perhitungan dari pendapatan penjualan dikurangi biaya. Pendapatan penjualan diperoleh dari harga jual produk yang dijual ke konsumen. Sedangkan biaya adalah pengorbanan-pengorbanan ekonomis yang harus dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan penjualan tersebut. Biaya untuk membuat suatu produk atau membeli produk sering disebut dengan istilah harga pokok produk atau harga pokok produksi. Untuk menentukan laba yang optimal dibutuhkan kemampuan dalam menentukan harga jual yang tepat. Selanjutnya untuk menentukan harga jual yang tepat dibutuhkan metode penentuan harga pokok produksi yang tepat pula.

Berdasarkan penjelasan diatas maka Penulis melakukan penelitian pengabdian dengan judul Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang Pada Hotel Cordela Kartika Dewi Yogyakarta Malioboro.

## **METODE**

Kegiatan Pengabdian ini bertujuan dalam rangka untuk meningkatkan pengetahuan pemahaman dan ketrampilan bagi staff Hotel Cordela tentang bagaimana cara menentukan Harga Pokok dan Harga Jual yang tepat. Kegiatan Pengabdian ini diikuti oleh beberapa staff hotel. Adapun tahap pelaksanaannya terdiri dari :

### **A. Tahap perencanaan**

Tahap perencanaan dalam kegiatan pengabdian terdiri dari :

1. Identifikasi kebutuhan pelatihan: Langkah pertama adalah mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dari pihak hotel. Hal ini dapat dilakukan dengan mengadakan pertemuan atau konsultasi dengan manajemen hotel untuk mengetahui masalah dan kesulitan yang mereka alami dalam menentukan harga jual barang dagang.
2. Pengembangan materi pelatihan: Setelah kebutuhan pelatihan diidentifikasi, tahap selanjutnya adalah mengembangkan materi pelatihan yang relevan dan sesuai dengan kebutuhan hotel. Materi pelatihan dapat mencakup pengenalan tentang konsep biaya, perhitungan harga pokok, dan strategi penetapan harga.
3. Pelaksanaan pelatihan: Pelatihan dapat dilakukan melalui seminar atau workshop yang diikuti oleh manajemen hotel dan karyawan terkait. Pelatihan juga dapat dilakukan secara online dengan memanfaatkan platform e-learning.
4. Praktikum: Setelah pelatihan, praktikum juga perlu dilakukan untuk mengaplikasikan pengetahuan yang diperoleh dalam situasi nyata. Praktikum dapat dilakukan dengan



memberikan tugas-tugas atau simulasi kasus tentang perhitungan harga pokok dan penetapan harga yang tepat.

5. Evaluasi dan monitoring: Evaluasi dapat dilakukan dengan meminta umpan balik dari manajemen hotel dan karyawan terkait mengenai keuntungan yang diperoleh setelah mengikuti pelatihan.

#### B. Tahapan pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan terdiri dari :

1. Analisis biaya: Analisis biaya dapat dilakukan untuk menghitung biaya produksi dan overhead yang terkait dengan barang dagang yang dijual di hotel. Hal ini akan membantu untuk menentukan harga pokok yang tepat.
2. Analisis harga pasar: Analisis harga pasar dapat dilakukan untuk mengetahui harga yang ditawarkan oleh pesaing di pasar. Hal ini akan membantu hotel untuk menentukan harga jual yang tepat dan kompetitif.
3. Analisis margin keuntungan: Analisis margin keuntungan dapat dilakukan untuk menghitung keuntungan yang diinginkan oleh hotel. Hal ini akan membantu untuk menentukan markup yang tepat untuk mendapatkan laba yang diinginkan.
4. Analisis trend: Analisis trend dapat dilakukan untuk mengetahui trend harga di pasar dan mengikuti trend tersebut untuk menentukan harga jual yang sesuai.

Dengan mengikuti pelatihan tersebut, diharapkan manajemen hotel dan karyawan terkait dapat memahami konsep biaya dan dapat menghitung harga pokok dengan benar, sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan laba perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Pengabdian

Setelah pelatihan harga pokok dilakukan, manajemen hotel dan karyawan terkait dapat memahami konsep biaya dan dapat menghitung harga pokok dengan benar. Mereka juga dapat menentukan harga jual yang tepat dan mengoptimalkan laba perusahaan. Dengan adanya pelatihan ini, hotel dapat menentukan harga jual yang kompetitif di pasar, menghindari kerugian, dan mengoptimalkan laba perusahaan. Berikut ini table evaluasi pelatihan yang dilakukan di hotel cordela Kartika dewi Yogyakarta malioboro.

Table 1. Tabel Evaluasi

| No. | Kriteria Evaluasi  | Hasil Pelatihan |
|-----|--|-----------------|
| 1.  | Keterampilan staf dalam perhitungan harga pokok                          | Baik            |
| 2.  | Keterampilan staf dalam menentukan harga jual                            | Baik            |
| 3.  | Pemahaman staf tentang persentase markup yang tepat                      | Baik            |
| 4.  | Kemampuan staf dalam menyesuaikan persentase markup sesuai kondisi pasar | Baik            |
| 5.  | Efektivitas pelatihan dalam meningkatkan efisiensi operasional           | Baik            |
| 6.  | Dampak pelatihan terhadap keuntungan hotel                               | Positif         |
| 7.  | Tingkat kepuasan dan antusias staf terhadap pelatihan                    | Tinggi          |
| 8.  | Tingkat kepuasan manajemen terhadap pelatihan                            | Tinggi          |
| 9.  | Kendala yang ditemukan selama pelatihan                                  | Minim           |

### B. Pembahasan

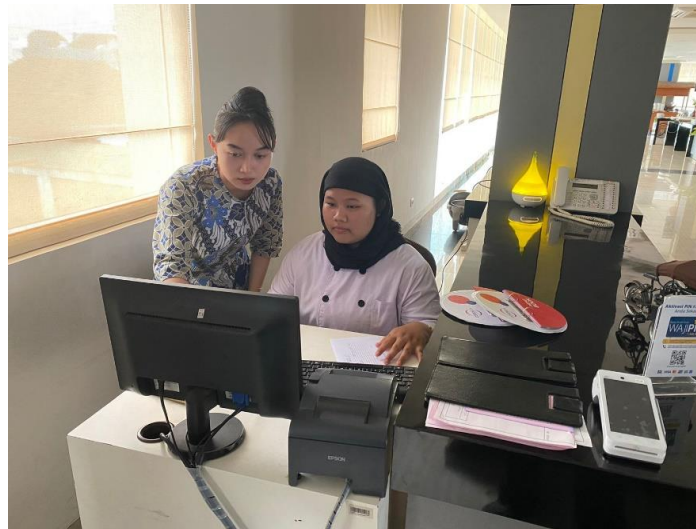
Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Dalam Menentukan Harga Jual Barang Dagang pada Hotel Cordela Kartika Dewi Yogyakarta Malioboro merupakan program pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada staf hotel tentang cara menghitung harga pokok barang dagang dan menentukan harga jual yang tepat. Dalam pelatihan ini, peserta diajarkan tentang konsep dasar perhitungan harga pokok dan harga jual. Peserta diajak untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi perhitungan harga pokok, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, dan lain-lain. Selain itu, peserta juga diajarkan tentang strategi penetapan harga jual yang

efektif, termasuk persentase markup yang tepat, agar harga jual dapat menghasilkan keuntungan yang memadai bagi hotel.

Selama pelatihan, peserta diberikan contoh kasus perhitungan harga pokok dan harga jual barang dagang di hotel. Peserta juga diberikan kesempatan untuk melakukan latihan perhitungan harga pokok dan harga jual untuk beberapa jenis barang dagang yang sering dijual di hotel. Hal ini membantu peserta memahami cara menghitung harga pokok dan harga jual secara lebih praktis. Berikut ini tabel perhitungan untuk menentukan harga pokok barang dagang dan tabel harga jual barang dagang yang diajarkan kepada staff hotel dan kegiatan pelaksanaan pelatihan harga pokok dapat dilihat pada gambar 1 hingga gambar 2 di bawah ini.

Tabel 2. Menentukan Harga Jual Barang Dagang

| Komponen          | Keterangan                                 | Perhitungan                              |
|-------------------|--|--|
| Harga Beli        | Harga beli barang                          | Harga beli barang                        |
| Biaya Pembelian   | Biaya yang terkait dengan pembelian barang | Biaya pengiriman + Biaya bea masuk + PPN |
| Total Biaya       | Biaya pembelian ditambah harga beli        | Harga Beli + Biaya Pembelian             |
| Persentase Markup | Persentase keuntungan yang ingin diperoleh | Misal: 30%                               |
| Harga Jual        | Harga jual barang dagang                   | Total Biaya / (1 - Persentase Markup)    |



Gambar 1. Kegiatan pengabdian



Gambar 2. Kegiatan pengabdian



Dalam hasil pengabdian, terlihat bahwa peserta sangat antusias dan aktif dalam mengikuti pelatihan. Mereka menunjukkan kemampuan yang baik dalam melakukan perhitungan harga pokok dan harga jual. Dalam diskusi evaluasi, peserta menyatakan bahwa pelatihan ini sangat bermanfaat bagi mereka dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan tentang perhitungan harga pokok dan harga jual. Melalui pelatihan ini, diharapkan staf hotel dapat mengoptimalkan pengelolaan harga barang dagang, meningkatkan kualitas layanan, dan memperoleh keuntungan yang lebih baik bagi hotel. Pelatihan ini juga dapat dijadikan sebagai model untuk pelatihan serupa di hotel-hotel lainnya.

## **SIMPULAN**

Berdasarkan pelatihan perhitungan harga pokok dalam menentukan harga jual barang dagang pada Hotel Cordela Kartika Dewi Yogyakarta Malioboro, dapat disimpulkan bahwa perhitungan harga pokok dan harga jual barang dagang merupakan hal yang penting dalam menjalankan bisnis hotel. Dengan menghitung biaya pokok dan menentukan harga jual yang tepat, hotel dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan dan tetap bersaing di pasar.

Pelatihan ini juga menekankan pentingnya memperhitungkan semua biaya yang terkait dengan pembelian dan penjualan barang dagang, termasuk biaya pembelian, biaya pengiriman, bea masuk, PPN, dan biaya lainnya. Selain itu, hotel harus memperhitungkan persaingan di pasar dan menentukan persentase markup yang tepat untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan.

Dalam pelatihan ini, peserta juga diajarkan tentang cara membuat tabel perhitungan biaya pokok dan harga jual, yang dapat membantu hotel dalam menghitung biaya dan harga jual secara akurat dan sistematis.

Dalam rangka mencapai kesuksesan di industri perhotelan, perhitungan harga pokok dan harga jual barang dagang pada hotel sangat penting. Dengan mengikuti pelatihan ini, Hotel Cordela Kartika Dewi Yogyakarta Malioboro telah memperoleh pemahaman dan keterampilan yang diperlukan untuk memperhitungkan biaya dan menentukan harga jual yang tepat, sehingga dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan dan tetap bersaing di pasar.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Asmara, C. 2018. Pelatihan Manajemen Bisnis Bagi Pemilik Hotel. *Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa*, Vol. 6 No. 2, pp. 177-187.
- Kusumadewi, L., & Haryanto, A. 2018. Pengaruh Penggunaan Harga Pokok Produksi terhadap Profitabilitas Usaha Restoran. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 20 No. 1, pp. 65-75.
- Lestari, Dr. Wiwik dan Dhyka Bagus Permana. 2017. *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial*. Depok: Rajawali Pers.
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya: Konsep dan Aplikasi untuk Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, B. 2017. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Sudiyatno, B. 2017. *Pengelolaan Sumber Daya Hotel*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Syaifuddin, A., & Alimuddin, M. 2021. Analisis Biaya dan Harga Jual untuk Meningkatkan Profitabilitas Usaha. *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen*, Vol. 10 No. 1, pp. 78-88.
- Wibowo, A. 2020. Pelatihan Harga Pokok dan Penentuan Harga Jual Produk pada UKM. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, Vol. 5 No. 1, pp. 95-102.
- Widjaja, R. 2018. *Panduan Membuat Laporan Keuangan Hotel*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Yanti, R., & Afriyanto, D. 2019. Analisis Pengaruh Harga Pokok Produksi, Harga Jual, dan Volume Penjualan terhadap Laba Usaha pada Warung Makan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, Vol. 4 No. 1, pp. 54-62.