



Menghitung Harga Pokok dan Menentukan Harga Jual

Bagi Usaha Kecil



APELINA TERESIA



***Menghitung Harga Pokok
dan Menentukan Harga Jual
Bagi Usaha Kecil***

*Penulis :
Apelina Teresia*

Universitas Katolik Soegijapranata

Menghitung Harga Pokok dan Menentukan Harga Jual Bagi Usaha Kecil

Penulis :
Apelina Teresia

Hak Cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun, baik secara elektronik maupun mekanis, termasuk memfotocopy, merekam atau dengan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari Penulis dan Penerbit.

©Universitas Katolik Soegijapranata 2025

ISBN : xxxx xxxx xxxx
Desain Sampul : Apelina Teresia
Perwajahan Isi : Hartoyo SP
Ukuran buku : A6 (10,6 x 14,8 cm)
Font : Cambria 11,5
Tanggal Terbit : Januari 2025

PENERBIT:

Universitas Katolik Soegijapranata
Anggota APPTI No. 003.072.1.1.2019
Anggota IKAPI No 209/ALB/JTE/2021
Jl. Pawiyatan Luhur IV/1 Bendan Duwur Semarang
50234
Telpon (024)8441555 ext. 1409
Website: <https://www.unika.ac.id/upt-publishing/>
Email Penerbit: ebook@unika.ac.id

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penyusunan buku saku dengan judul “Menghitung Harga Pokok dan Menentukan Harga Jual Bagi Usaha Kecil” ini dapat terselesaikan dengan baik dan lancar. Penulisan buku saku ini dilatarbelakangi oleh keresahan penulis terhadap penyebaran informasi akuntansi yang masih belum merata di masyarakat.

Masyarakat pada umumnya memiliki keinginan untuk berdaya secara mandiri sehingga mereka membentuk usaha atau bisnis. Dalam upaya mengelola bisnis ini dibutuhkan bekal pengetahuan dan kemampuan dari segala aspek, termasuk dari sisi akuntansi. Namun masih banyak pelaku usaha kecil yang sebenarnya belum memiliki pengetahuan dan kemampuan yang cukup mengenai bagaimana cara menghitung harga pokok dan menentukan harga jual dengan tepat. Padahal

pengetahuan ini sangat diperlukan, khususnya dalam memulai sebuah usaha / bisnis.

Didasari oleh keresahan tersebut, penulis menyusun buku saku mengenai penghitungan harga pokok dan harga jual yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat secara luas. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan ucapan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga penyusunan buku ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun.

Semarang, 1 Maret 2025

Penulis

Apelina Teresia

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
BAGIAN I LANGKAH AWAL	1
BAGIAN II MENGHITUNG HARGA POKOK PENJUALAN	7
BAGIAN III MENENTUKAN HARGA JUAL	29
BAGIAN IV MENGHITUNG LABA	37
BAGIAN V CONTOH PERHITUNGAN	43
PENUTUP	49
DAFTAR PUSTAKA	53
PROFIL PENULIS	55



BAGIAN I

LANGKAH AWAL

“Langkah Awal” merupakan hal yang paling sulit untuk dilakukan karena harus memulai pertama kali melangkah. Hal inilah yang mungkin dialami para pelaku usaha khususnya UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) saat memutuskan untuk memulai bisnis. Banyak persiapan yang perlu dilakukan dalam mempersiapkan sebuah usaha agar dapat berhasil, salah satunya adalah perhitungan mengenai laba yang akan diterima. Studi kelayakan bisnis biasanya dilakukan sebelum memutuskan untuk memulai bisnis tertentu. Setelah memutuskan dan mulai menjalankan bisnis, pelaku usaha perlu memperhitungkan setiap biaya yang dikeluarkan mulai tahap awal produksi. Dalam hal ini dibutuhkan perhitungan yang rinci atau detail agar tidak ada pengeluaran yang sebenarnya terjadi namun terlewat untuk dicatat.

Pada tahap awal memulai bisnis, pelaku perlu mengidentifikasi semua biaya yang terjadi di setiap siklus dengan benar. Bagi pemula tentu ini hal yang cukup sulit dilakukan. Kendala ini biasanya juga sering dialami oleh para pelaku UMKM. Ketidaktahuan mengenai mekanisme pencatatan keuangan merupakan hambatan utama yang dihadapi. Kurangnya pemahaman ini menyebabkan perhitungan laba menjadi tidak tepat. Kondisi tersebut dikhawatirkan akan menjadi “tipuan” bagi pemilik usaha. Setelah berjalan lama, bisnis yang terlihat lancar dan menguntungkan ternyata tidak dapat berkembang (stagnan). Kemudian setelah ditelusur, bisnis sebenarnya mengalami kerugian atau memperoleh laba yang sangat kecil. Hal ini diakibatkan karena pemilik tidak memperhitungkan setiap aspek pengeluaran atau biaya secara tepat.

Hambatan lainnya yang sering dihadapi UMKM yaitu sulit membedakan pengeluaran untuk keperluan rumah tangga dan usaha. Hal ini disebabkan karena berbagai keterbatasan yang dialami

oleh pelaku UMKM itu sendiri, misalnya rumah pribadi digunakan sebagai pabrik (tempat produksi barang dan jasa). Modal usaha yang terbatas menyebabkan pelaku UMKM harus menggunakan aset pribadinya untuk keperluan usaha. Hal ini tidak menimbulkan masalah apabila pelaku usaha dapat melakukan perhitungan biaya dengan tepat, misalnya dengan menghitung biaya sewa untuk ruangan yang digunakan sebagai tempat produksi di dalam rumah.

Pembuatan produk yang dikerjakan sendiri oleh pemilik usaha juga seharusnya tetap memperhitungkan upah tenaga kerja untuk dirinya sendiri. Biaya listrik dan air juga seharusnya dipisahkan antara untuk keperluan usaha dan rumah tangga. Walaupun pemakaiannya sulit untuk ditelusur, namun pemilik usaha dapat melakukan pembagian dengan perkiraan yang adil atau sesuai. Pemilik usaha juga sering lupa untuk memperhitungkan biaya penyusutan. Walaupun biaya ini tidak dikeluarkan secara langsung, namun memasukkan biaya penyusutan ke dalam perhitungan laba adalah langkah awal yang benar.

Biaya penyusutan dapat digunakan sebagai tabungan atau investasi yang dapat dimanfaatkan untuk peremajaan aset atau membeli aset baru menggantikan aset yang sudah usang (habis umur ekonomisnya). Langkah lainnya yang dapat dilakukan yaitu dengan membentuk dana cadangan dari laba yang diperoleh. Dana cadangan dapat dianggarkan di awal atau diambil dari sisa laba. Dengan demikian keberlanjutan usaha diharapkan terjamin karena dapat terus melakukan pembaharuan teknologi atau aset untuk menunjang produksi. Namun pentingnya menghitung biaya-biaya tersebut dengan benar sering kali masih kurang dipahami oleh para pelaku usaha, terutama usaha kecil.

Selain masalah biaya, pelaku usaha juga kadang mengalami kendala dalam menentukan harga jual. Ada kekhawatiran apabila harga jual ditetapkan terlalu tinggi maka sulit untuk menarik perhatian konsumen dan bersaing di pasaran. Namun apabila harga jual ditetapkan terlalu rendah maka dikhawatirkan tidak dapat

menutup biaya produksi. Oleh karena itu penting bagi pelaku usaha untuk mulai mempelajari perhitungan harga pokok penjualan, menentukan harga jual dan menghitung laba dengan tepat. Langkah awal tersebut akan menentukan keputusan terkait strategi pengembangan usaha ke depan.



Gambar 1.
Keterkaitan HPP dengan Keberlanjutan Usaha

Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang dilakukan dengan benar dapat digunakan sebagai dasar untuk

menentukan Harga Jual yang tepat. Selanjutnya pelaku usaha dapat mengetahui laba yang diperoleh dari bisnis yang dijalankan. Informasi terkait laba usaha tersebut merupakan salah satu dasar yang bisa digunakan pelaku usaha sebagai pertimbangan untuk mengambil keputusan-keputusan penting terkait pengembangan usaha. Keputusan tersebut selanjutnya dapat diimplementasikan dalam bentuk strategi dan inovasi. Baik strategi untuk memperluas pasar, melakukan pemasaran melalui saluran-saluran baru, strategi terkait investasi atau pembelian aset, maupun inovasi produk agar lebih variatif dan menarik minat konsumen yang selama ini belum tersentuh oleh pesaing.

BAGIAN II

MENGHITUNG HARGA POKOK PENJUALAN

Definisi

Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah total dari seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memproduksi barang maupun jasa, di luar biaya pemasaran atau administrasi. Dengan kata lain, Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah jumlah seluruh biaya yang berkaitan langsung dengan proses produksi.

Tujuan

Tujuan dari penghitungan HPP adalah untuk:

1. Mengetahui total biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan barang atau jasa
2. Menentukan harga jual yang tepat sehingga dapat memperoleh laba yang diinginkan

3. Mengetahui laba kotor yang diperoleh dari penjualan

Dengan mengetahui langkah dan cara menghitung HPP dengan benar, maka pelaku usaha khususnya UMKM diharapkan dapat terhindar dari kerugian yang tidak diinginkan. Hal tersebut dimungkinkan karena dengan menghitung HPP, dapat dilakukan kontrol (pengawasan) terhadap pengeluaran. Pelaku usaha menjadi lebih perhatian terhadap biaya-biaya apa saja yang sebenarnya terlibat dalam proses produksi. Sering kali pelaku usaha tidak memperhitungkan biaya tertentu karena lupa atau ketidaktahuannya. Oleh karena itu dengan menghitung HPP secara benar, diharapkan tidak akan terjadi kerugian yang disebabkan karena tidak memperhitungkan biaya tertentu.

Faktor yang mempengaruhi

Beberapa faktor yang dapat mempengaruhi Harga Pokok Penjualan (HPP) adalah sebagai berikut:

1. *Harga Bahan Baku*

Jika harga bahan baku naik maka HPP akan meningkat. Kenaikan harga bahan baku sendiri dipengaruhi oleh berbagai macam faktor seperti kebijakan pemerintah, kondisi perekonomian, situasi politik, inflasi, nilai tukar mata uang, dan sebagainya. Selain itu biaya logistik juga dapat mempengaruhi biaya bahan baku. Kenaikan harga bahan bakar, jarak pengambilan bahan baku, apalagi jika membeli bahan baku dengan cara impor maka akan ada lebih banyak faktor yang terlibat seperti biaya perizinan dan pajak.

2. *Kualitas Bahan Baku*

Bahan baku berkualitas tinggi biasanya dijual dengan harga yang lebih mahal, namun bisa meningkatkan efisiensi produksi dan risiko kerugian akibat cacat produksi menjadi lebih rendah. Oleh karena itu dalam memilih bahan baku perlu pertimbangan lebih lanjut karena dapat berpengaruh terhadap HPP dan proses produksi itu sendiri.

3. *Volume Pembelian Bahan Baku*

Membeli bahan baku dalam jumlah yang sangat banyak sering kali akan memperoleh diskon (potongan harga) yang akan mengurangi penghitungan HPP.

4. *Efisiensi Proses Produksi*

Penggunaan teknologi, manajemen waktu, dan tenaga kerja yang optimal akan mengurangi biaya produksi sehingga dapat membuat HPP menjadi lebih rendah.

5. *Upah Tenaga Kerja*

Kenaikan upah tenaga kerja dapat meningkatkan HPP. Hal ini dapat dipicu oleh meningkatnya batas upah minimum tenaga kerja yang biasanya mengacu pada Upah Minimum Kabupaten/Kota (UMK) atau Upah Minimum Provinsi (UMP). Semakin tinggi batasan yang berlaku maka risiko meningkatnya HPP juga akan semakin tinggi karena di dalam HPP memperhitungkan upah para pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi.

Komponen menghitung Harga Pokok Penjualan

Dalam menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) terdapat beberapa komponen yang terlibat antara lain:

1. Biaya Bahan Baku (BBB)

Dalam menghitung biaya bahan baku, terdapat beberapa unsur yang diperhitungkan yaitu:

- a. Harga beli yaitu harga yang tercantum dalam faktur pembelian, ditambah dengan biaya-biaya pembelian dan biaya lain yang dikeluarkan untuk menyiapkan bahan baku tersebut hingga berada dalam keadaan siap untuk diolah
- b. Biaya angkut (ongkos kirim) termasuk biaya bahan bakar untuk kendaraan pribadi yang digunakan untuk mengangkut bahan baku dari pemasok ke gudang pembeli, dan
- c. Diskon (potongan harga) yang dihitung sebagai pengurang harga pokok bahan baku yang dibeli

Biaya Bahan Baku dapat dihitung dengan:

Biaya Bahan Baku =	Harga Beli + Ongkos kirim – Diskon + Biaya pembelian lainnya (jika ada)
--------------------	---

Contoh:

Toko Roti ABC akan melakukan produksi roti sehingga membeli tepung dari PT Boga Sari sebanyak 100 kg dengan harga beli Rp15.000 per kg dan dikenakan ongkos kirim sebesar Rp280.000 untuk pengiriman sampai ke lokasi pembeli. PT Boga Sari memberikan potongan harga sebesar 5% dari harga beli karena membeli dalam jumlah banyak.

Biaya Bahan Baku		
Tepung	100 kg x Rp 15.000	Rp 1.500.000
Diskon	5% x Rp 1.500.000	Rp (75.000)
Ongkos kirim		Rp 280.000
Biaya Bahan Baku		Rp 1.705.000

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja yang langsung terlibat dalam proses produksi. Tenaga kerja yang diperhitungkan dalam BTKL adalah pekerja yang terlibat secara langsung dalam menghasilkan barang atau jasa seperti karyawan produksi, pekerja pabrik, karyawan bagian pengepakan, dan lain-lain.

Hal yang sering tidak diperhatikan dalam menghitung BTKL yaitu tidak menganggarkan upah untuk para pelaku UMKM selaku pemilik yang terlibat langsung dalam produksi. Apalagi jika masih bisnis rumahan yang dikerjakan sendiri oleh pemilik, biasanya BTKL sering terlewat untuk ikut diperhitungkan. Padahal pemilik yang sekaligus berperan sebagai pekerja juga berhak atas upah untuk dirinya sendiri sehingga biaya ini penting untuk dihitung.

Dalam menghitung BTKL terdapat dua jenis acuan yang dapat digunakan sebagai dasar perhitungan, yaitu

a. Jumlah unit yang diproduksi

Apabila produksi lebih berfokus pada banyaknya jumlah produk yang dihasilkan, tidak ada aturan ketat terkait jam kerja atau pekerjaan dapat dibawa pulang (dapat dikerjakan dimana saja), maka jumlah unit dapat digunakan sebagai dasar untuk menghitung upah pekerja.

b. Lama waktu pengerjaan

Jam kerja dapat dijadikan sebagai acuan dalam menghitung upah tenaga kerja apabila waktu merupakan hal yang sangat penting dalam proses produksi. Misalnya apabila produksi dilakukan dengan menggunakan mesin karena mesin memiliki jam operasi yang terbatas, atau produksi harus dilakukan di lokasi pabrik dan terdapat pergantian jam kerja (*shift*) yang jelas setiap harinya.

Biaya Tenaga Kerja Langsung dapat dihitung dengan:

Biaya Tenaga Kerja Langsung =	Upah per unit x Jumlah Unit yang Diproduksi
atau	
Biaya Tenaga Kerja Langsung =	Upah per jam x Lama Waktu Pekerjaan

Penghitungan upah per unit atau per jam dapat mengacu pada UMK. Misalnya dalam satu bulan terdapat 20 hari kerja dengan 8 jam kerja per harinya, maka perhitungan BTKL per jam dapat dihitung dengan $\frac{Rp..... (\text{nilai UMK})}{20 \text{ hari} \times 8 \text{ jam}}$.

Contoh:

Toko Roti ABC mempekerjakan 3 orang pegawai yang bertugas untuk melakukan produksi roti. Produksi dilakukan di toko roti selama jam kerja yaitu hari Senin-Minggu, jam 07.00 – 15.00 WIB. UMK yang berlaku di wilayah Toko Roti ABC adalah Rp2.500.000 per bulan.

- Upah per jam = $\text{Rp}2.500.000 : (30 \text{ hari} \times 8 \text{ jam}) = \text{Rp}10.417$
- Biaya Tenaga Kerja Langsung = $\text{Rp}10.417 \times 8 \text{ jam} = \text{Rp}83.300$ per pekerja per hari

Apabila Toko Roti ABC menerapkan perhitungan upah tenaga kerja berdasarkan jumlah roti yang dapat diproduksi dalam satu hari dan diasumsikan kapasitas maksimal produksi satu hari adalah 65 buah roti, maka perhitungannya menjadi:

- Upah per unit = $\text{Rp}2.500.000 : (30 \text{ hari} \times 65 \text{ buah}) = \text{Rp}1.282$
- Biaya Tenaga Kerja Langsung = $\text{Rp}1.282 \times 65 \text{ buah} = \text{Rp}83.300$ per pekerja per hari

3. *Biaya Overhead Pabrik (BOP)*

Biaya Overhead Pabrik (BOP) mencakup biaya-biaya yang tidak dapat dikaitkan dengan proses pembuatan suatu produk atau jasa secara langsung. Namun biaya-biaya tersebut tetap penting untuk ikut diperhitungkan karena menjadi biaya yang

harus dikeluarkan agar produk siap dijual. Dengan kata lain, Biaya Overhead Pabrik (BOP) merupakan biaya yang tidak dapat ditelusur secara langsung ke produk tapi berperan dalam proses menghasilkan sebuah produk hingga siap dijual, sehingga ikut diperhitungkan dalam Harga Pokok Penjualan.

Dengan mengetahui BOP dan mampu menghitungnya, pelaku UMKM diharapkan dapat melakukan evaluasi terhadap jenis-jenis pengeluaran, terutama pengeluaran yang tidak berkaitan dengan produksi. Dengan demikian pelaku UMKM dapat melakukan manajemen biaya dengan mengurangi biaya-biaya non produksi yang tidak dibutuhkan, dan mengalihkan sumber daya yang ada untuk mendukung produktivitas atau efisiensi bisnis.

Contoh biaya yang termasuk dalam kategori BOP yaitu biaya bahan penolong, biaya listrik, biaya sewa, biaya gas atau bahan bakar, biaya perawatan mesin, biaya penyusutan, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan lain-lain.

Biaya Overhead Pabrik (BOP) dapat dibedakan menjadi dua yaitu:

- a. Biaya Overhead Tetap, yaitu biaya overhead yang nilainya tetap (tidak berubah). Misalnya biaya sewa ruko yang nilai tetap setiap bulan atau tahun, tidak tergantung pada berapa hari dalam sebulan ruko tersebut digunakan.
- b. Biaya Overhead Variabel, yaitu biaya overhead yang jumlahnya dapat berubah-ubah sesuai dengan volume produksi atau aktivitas yang dilakukan. Misalnya biaya listrik yang nilainya tergantung pada volume pemakaian listrik pada periode tertentu. Apabila penggunaan listrik meningkat maka biaya atau tagihan listrik pun akan lebih tinggi, begitu pula sebaliknya.

Dalam menghitung BOP, terdapat beberapa langkah yang dilakukan yaitu:

- a. Menyusun anggaran biaya overhead pabrik

- b. Memilih dasar pembebanan biaya overhead pabrik terhadap produk
- c. Menghitung tarif biaya overhead pabrik per satuan produk

Dasar Pembebanan Biaya Overhead Pabrik

Dasar pembebanan ini berfungsi untuk memastikan bahwa pembebanan (alokasi) BOP dilakukan dengan perbandingan yang wajar. BOP dapat dihitung menggunakan beberapa dasar atau acuan, antara lain:

1. Jumlah satuan produk

Tarif BOP per unit = $\frac{\text{Total Anggaran BOP}}{\text{Jumlah Produk}}$ (dalam %)

Dasar pembebanan ini akan lebih cocok digunakan untuk usaha yang hanya memproduksi satu jenis produk / barang, karena tidak perlu membedakan BOP untuk setiap jenis produk sehingga hanya menggunakan satu tarif BOP. Dengan demikian penghitungan HPP menjadi lebih sederhana dan mudah.

2. Biaya bahan baku

$$\begin{array}{l} \text{Tarif BOP per} \\ \text{unit} = \end{array} \quad \frac{\text{Total Anggaran BOP}}{\text{Biaya Bahan Baku}} \times 100\%$$

(dalam %)

Biaya bahan baku dapat dipilih sebagai dasar pembebanan BOP, apabila dalam proses produksi sangat mengandalkan bahan baku dan memerlukan biaya lainnya dalam jumlah besar untuk mendukung pengolahan bahan baku tersebut. Hasil penghitungan tarif BOP di atas dinyatakan dalam bentuk persentase. Dengan demikian semakin besar biaya bahan baku yang dikeluarkan, maka biaya overhead akan semakin kecil.

3. Biaya tenaga kerja

$$\begin{array}{l} \text{Tarif BOP per} \\ \text{unit} = \end{array} \quad \frac{\text{Total Anggaran BOP}}{\text{By Tenaga Kerja Langsung}} \times 100\%$$

(dalam %)

Apabila sebagian besar elemen BOP (biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produksi) mempunyai

hubungan yang erat dengan jumlah upah tenaga kerja langsung, maka biaya tenaga kerja dapat digunakan sebagai dasar pembebanan BOP. Apabila upah pekerja yang ditetapkan cenderung rendah (misalnya di bawah standar UMK), maka akan kurang tepat menggunakan biaya tenaga kerja sebagai dasar pembebanan karena dikhawatirkan BOP menjadi lebih tinggi daripada yang sesungguhnya dikeluarkan.

4. Jam tenaga kerja langsung

$$\text{Tarif BOP per jam} = \frac{\text{Total Anggaran BOP}}{\text{Total jam kerja}}$$

(dalam Rupiah)

Jam kerja para tenaga kerja yang langsung terlibat dalam produksi dapat digunakan sebagai dasar pembebanan apabila sebagian besar biaya lainnya yang dikeluarkan berkaitan dengan waktu yang dihabiskan untuk proses pembuatan produk. Semakin lama waktu yang dihabiskan para pekerja untuk menghasilkan produk, maka BOP akan semakin kecil.

5. Jam penggunaan mesin

$$\text{Tarif BOP per jam} = \frac{\text{Total Anggaran BOP}}{\text{Total jam mesin}}$$

(dalam Rupiah)

Apabila proses produksi sangat tergantung pada jam kerja mesin maka dasar pembebanan ini dapat dipilih untuk menghitung tarif BOP per jam. Semakin rendah tarif BOP per jam maka dapat dikatakan pemanfaatan sumber daya dalam proses produksi juga semakin efektif.

Biaya Penyusutan

Biaya penyusutan adalah pencatatan nilai aset tetap dalam periode tertentu yang mengalami penurunan nilai seiring berjalannya waktu. Biaya penyusutan dapat timbul karena adanya pemakaian, keusangan, atau faktor lainnya. Biaya penyusutan tidak dapat ditelusur secara langsung, tidak dapat dirasakan pengeluarannya, namun tetap harus

diperhitungkan karena biaya tersebut benar-benar terjadi. Biaya penyusutan merupakan salah satu komponen atau bagian dari Biaya Overhead Pabrik (BOP). Biaya penyusutan dapat juga dikategorikan sebagai BOP Tetap karena nilainya tetap setiap periode (tahun).

Biaya penyusutan yang berhubungan dengan produksi antara lain:

- a. Penyusutan mesin
- b. Penyusutan gedung pabrik
- c. Penyusutan peralatan
- d. Penyusutan kendaraan operasional
(truk, pick up, mobil box)

Penyusutan tersebut berkaitan dengan aset yang digunakan dalam proses produksi. Sedangkan penyusutan aset tetap lainnya yang tidak berkaitan dengan produksi (misalnya penyusutan gedung kantor pemasaran, mobil dinas direksi, mesin fotokopi), dapat dikategorikan sebagai biaya lain-lain (biaya operasional lainnya) yang akan muncul saat perhitungan laba rugi.

Metode Penyusutan

Biaya penyusutan dapat dihitung dengan berbagai metode, antara lain:

a. Metode Garis Lurus

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Residu}}{\text{Umur Ekonomis}}$$

Metode ini merupakan metode penyusutan yang paling sederhana dan mudah digunakan. Harga perolehan dihitung dari biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh sampai aset tersebut siap digunakan. Nilai residu merupakan nilai yang diharapkan masih tersisa walaupun umur ekonomis aset sudah habis atau aset sudah tidak digunakan lagi (nilai sisa).

b. Metode Saldo Menurun

$$\text{Tarif Penyusutan} = \frac{100\%}{\text{Umur Ekonomis}} \times 2$$

$$\text{Biaya Penyusutan} = \text{Nilai Buku Awal Tahun} \times \text{Tarif Penyusutan}$$

Metode saldo menurun membuat perhitungan biaya penyusutan pada awal periode menjadi lebih tinggi dan akan semakin menurun seiring berakhirnya umur ekonomis aset. Oleh karena itu metode ini menggunakan nilai buku awal tahun sebagai dasar perhitungan. Apabila menggunakan metode ini maka nilai penyusutan tiap tahunnya akan selalu berubah. Metode ini lebih cocok digunakan untuk aset yang teknologinya cepat usang atau cepat muncul pembaharuan (*update*) terbaru.

c. Metode Jumlah Angka Tahun

$$\text{Biaya Penyusutan} = \frac{\text{Sisa umur ekonomis}}{\text{Jumlah angka tahun}} \times (\text{Harga perolehan} - \text{N. Residu})$$

Jumlah angka tahun dihitung dengan menjumlahkan angka umur ekonomis aset dan kemudian digunakan sebagai dasar perhitungan penyusutan. Metode ini juga dapat digunakan apabila pelaku usaha ingin mempercepat penyusutan.

d. Metode Unit Produksi

Biaya Penyusutan per unit =	$\frac{\text{Harga Perolehan} - \text{Nilai Residu}}{\text{Total Estimasi Produksi}}$
Biaya Penyusutan per tahun =	Penyusutan per unit x Jumlah produksi tahunan

Metode ini mengandalkan total jumlah unit produksi sebagai dasar perhitungan. Bertujuan untuk mencoba menghubungkan penyusutan dengan penggunaan aset (unit yang dihasilkan dari aset tersebut). Metode ini akan lebih cocok digunakan untuk aset berupa mesin produksi sehingga penghitungan penyusutan dapat menggunakan nilai kapasitas produksi dan produksi sesungguhnya. Penyusutan mesin produksi yang intensitas penggunaannya berubah-ubah setiap tahunnya akan lebih tepat menggunakan metode ini.

Contoh:

Toko Roti ABC menyusun anggaran Biaya Overhead Pabrik (BOP) berdasarkan biaya bahan baku karena produksinya sangat bergantung pada bahan baku. Anggaran

BOP ditetapkan sebesar Rp5.000.000. Sedangkan total seluruh biaya bahan baku yang dikeluarkan untuk memproduksi roti adalah Rp 20.000.000.

$$\begin{aligned} \text{Tarif BOP per unit} &= \frac{\text{Total Anggaran BOP}}{\text{Biaya Bahan Baku}} \times 100\% \\ &= \frac{5.000.000}{20.000.000} \times 100\% \\ &= 25\% \end{aligned}$$

Tarif BOP per unit adalah 25% sehingga apabila satu roti menghabiskan biaya bahan baku sebesar Rp5.000 maka BOP adalah $25\% \times \text{Rp}5.000 = \text{Rp}1.250.-$



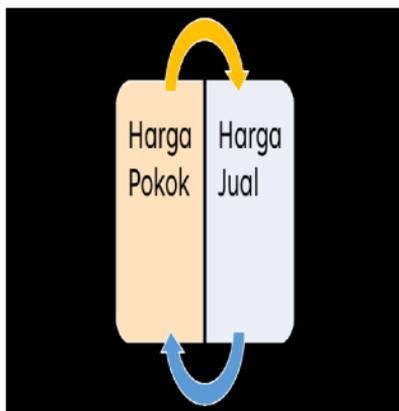
BAGIAN III

MENENTUKAN HARGA JUAL

Menentukan harga jual merupakan salah satu bagian penting dalam menjalankan sebuah usaha. Harga jual yang tepat akan berdampak pada dua sisi yaitu internal dan eksternal. Dari sisi internal berarti pelaku usaha dapat memperoleh laba sesuai dengan yang diinginkan, sedangkan dari sisi eksternal berarti memberikan harga yang terjangkau bagi konsumen dan mampu bersaing di pasar. Oleh karena itu Harga Jual harus diperhitungkan dengan tepat agar membawa dampak positif bagi keberlangsungan usaha.

Perhitungan Harga Pokok Penjualan akan berdampak pada Harga Jual. Jika pelaku usaha menggunakan bahan baku berkualitas tinggi tentu akan menyebabkan biaya produksi atau Harga Pokok Penjualan menjadi semakin tinggi. Agar tidak merugi maka harga jual yang ditetapkan pun akan lebih tinggi. Dengan demikian produk

yang dijual tidak dapat bersaing dengan produk sejenis yang memiliki harga lebih rendah di pasaran. Oleh karena itu dapat ditentukan dengan jelas bahwa target pasar yang dituju adalah pelanggan dengan pendapatan kelas menengah ke atas yang lebih berorientasi pada kualitas dibanding harga. Sebaliknya, apabila ingin menarik minat konsumen dari sisi harga maka pelaku usaha harus menekan biaya produksi, namun konsekuensinya adalah penyesuaian kualitas bahan baku yang digunakan.



Gambar 2.
Keterkaitan Harga Pokok dan Harga Jual

Harga Pokok Penjualan (HPP) yang telah dihitung dengan benar dapat memberikan gambaran yang tepat mengenai biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, sehingga proses menentukan harga jual dan laba juga menjadi lebih akurat. Oleh karena itu penting untuk dapat menghitung HPP dengan benar. Tinggi rendahnya harga jual juga akan menentukan laba yang diperoleh. Semakin tinggi selisih HPP dengan harga jual yang ditetapkan, maka laba yang mampu dikumpulkan pun akan semakin besar.

Margin Laba

Metode yang dapat digunakan untuk menentukan harga jual dengan mudah adalah menggunakan margin laba. Margin laba adalah persentase tingkat laba yang diharapkan. Dasar perhitungan yang digunakan adalah Harga Pokok Penjualan. Sedangkan besarnya persentase yang ditetapkan tergantung pada kebijakan masing-masing pelaku usaha. Namun terdapat beberapa hal yang sebaiknya

dipertimbangkan dalam menentukan persentase margin laba, antara lain:

1. Biaya yang dikeluarkan untuk investasi
Tujuan utama dalam sebuah bisnis adalah untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Laba atau keuntungan yang diterima diharapkan akan lebih besar daripada modal atau biaya yang dikeluarkan untuk membangun bisnis (balik modal). Semakin cepat pengembalian modal dari pendapatan laba diterima, maka semakin efektif juga sebuah bisnis dijalankan. Oleh karena itu modal atau biaya investasi biasanya menjadi salah satu faktor penentu strategi menetapkan harga jual yang tepat. Semakin besar biaya modalnya, semakin besar pula laba yang diharapkan dapat diterima.
2. Risiko usaha
Salah satu hal penting yang perlu dipertimbangkan sebelum menentukan margin laba adalah risiko usaha. Risiko ini perlu diantisipasi dengan adanya dana cadangan. Sumber utama dana

cadangan berasal dari laba, maka sangat penting untuk menyisihkan sebagian laba untuk dana cadangan. Selain digunakan untuk investasi atau inovasi produk, laba dapat digunakan untuk dana cadangan. Namun apabila laba yang diterima rendah, kemungkinan untuk melakukan penyisihan dana juga semakin kecil. Sebaliknya, apabila laba yang diterima cukup besar maka akan ada sisa laba yang dapat dialihkan (disimpan) sebagai dana cadangan. Jika risiko bisnis besar maka semakin besar persentase yang ditambahkan dalam memperhitungkan laba yang diharapkan.

Menghitung Harga Jual

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} + (\text{HPP} \times \dots\% \text{ margin laba})$$

Harga jual dihitung dari Harga Pokok Penjualan dikali dengan persentase margin laba yang diharapkan oleh pelaku usaha, kemudian ditambah dengan Harga Pokok Penjualan. Besarnya persentase margin laba dapat disesuaikan dengan kebijakan

masing-masing pelaku usaha. Tentunya penentuan besarnya margin laba ini harus dilakukan dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti yang telah dijelaskan sebelumnya. Besarnya nilai margin laba yang ideal dapat berbeda-beda tergantung pada jenis usaha.

Persentase margin laba yang tinggi tentunya dapat membawa keuntungan besar yang diharapkan. Namun sebaiknya tetap mempertimbangkan preferensi konsumen karena persaingan di pasar juga dapat menjadi semakin ketat. Dengan memberikan harga jual yang mampu bersaing dengan kualitas produk yang sesuai, maka diharapkan bisnis dapat bertahan dan berkelanjutan. Apabila pelaku usaha semakin mampu menekan HPP, maka akan semakin baik. Harga jual rendah pun akan tetap membawa laba yang tinggi sehingga dapat memenangkan persaingan di pasar. Oleh karena itu sangat penting untuk menghitung HPP yang akurat serta dapat menetapkan harga jual yang kompetitif.

Contoh:

Toko Roti ABC dalam memproduksi 1 buah roti coklat menghabiskan biaya bahan baku sebesar Rp5.000, biaya tenaga kerja langsung Rp1.050 dan Biaya Overhead Pabrik Rp1.250. Pemilik Toko Roti ABC ingin menerapkan margin laba sebesar 30% agar tetap mendapat keuntungan namun bisa bersaing di pasar dengan harga terjangkau.

Biaya Bahan Baku	Rp 5.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 1.050
Biaya Overhead Pabrik	Rp 1.250
Harga Pokok Penjualan	Rp 7.300

Harga Jual = HPP + (HPP x ...% margin laba)

Harga Jual = Rp7.300 + (Rp7.300 x 30%)

= Rp7.300 + Rp2.190

= Rp9.490 → **Rp9.500**

Jadi untuk satu buah roti coklat dapat dijual dengan harga Rp 9.500.



BAGIAN IV

MENGHITUNG LABA

Tujuan utama sebuah bisnis adalah laba. Untuk mendapatkan laba membutuhkan proses yang panjang, dimulai dari melakukan produksi sampai dengan produk berhasil laku dijual. Begitu pula dengan perhitungan laba akan dimulai dari bagian produksi yaitu menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya. Berdasarkan penghitungan HPP tersebut kemudian dilanjutkan dengan menentukan harga jual. Setelah itu maka dapat menghitung laba yang sesungguhnya dihasilkan.

Tabel 1.
Perhitungan Laba

Penjualan	(harga jual x unit terjual)	Rp ...
Harga Pokok Penjualan	(BBB + BTKL + BOP)	Rp ... -
Laba kotor		Rp ...
Biaya adm dan penj		Rp ...
Biaya lain-lain		Rp ... -
Laba bersih		Rp ...

Penjualan dihitung dari harga jual dikali dengan jumlah unit terjual. Penjualan merupakan nilai gabungan antara penjualan tunai dan penjualan kredit. Selanjutnya nilai penjualan dikurangi dengan Harga Pokok Penjualan untuk menghasilkan laba kotor. Harga Pokok Penjualan merupakan penjumlahan dari Biaya Bahan Baku ditambah Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik.

Setelah memperoleh laba kotor maka perlu melakukan pengurangan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha namun tidak bersinggungan langsung dengan proses produksi. Biaya tersebut terdiri dari Biaya administrasi dan penjualan dan Biaya lain-lain. Biaya administrasi merupakan biaya yang berhubungan dengan administrasi atau operasional di kantor. Contohnya biaya surat menyurat, biaya tinta printer, biaya alat tulis, gaji admin kantor, pembelian *software* akuntansi / kasir, biaya admin bank, pajak dan sebagainya.

Biaya penjualan adalah semua biaya yang timbul dari kegiatan penjualan mulai dari pemasaran, pendistribusian dan penjualan produk. Contoh biaya penjualan seperti biaya iklan, biaya promosi atau *endorsement*, gaji *sales* (tenaga penjualan), gaji tim marketing, komisi dan lain-lain. Biaya penjualan dapat dianggarkan di awal mengingat pentingnya pemasaran sehingga produk berpotensi untuk dapat dikenal luas dan diminati masyarakat.

Biaya lain-lain digunakan untuk mencatat biaya yang tidak dapat dimasukkan dalam kategori biaya administrasi dan penjualan. Jenis biaya ini biasanya bersifat insidental atau tidak rutin dikeluarkan, bahkan cenderung bersifat mendadak atau di luar perkiraan. Contoh biaya lain-lain seperti biaya iuran keamanan dan kebersihan, sumbangan perbaikan jalan, dan lain-lain. Biaya lain-lain juga termasuk biaya penyusutan aset non produksi seperti penyusutan peralatan kantor (printer, AC, mesin fotokopi), penyusutan gedung kantor, ruko, *showroom* dan penyusutan kendaraan operasional *sales*.

Laba kotor setelah dikurangi semua biaya tadi maka akan diperoleh laba bersih. Laba bersih merupakan keuntungan sesungguhnya yang diperoleh. Namun apabila biaya-biaya yang dikeluarkan lebih besar dibandingkan pendapatan yang diterima maka bisnis akan mengalami kerugian. Kondisi rugi sebisa mungkin dihindari oleh pemilik usaha.

Pemilik bisnis atau pelaku usaha dapat melakukan pengambilan keputusan berkaitan dengan nilai laba yang diperoleh. Alokasi laba dapat digunakan untuk berbagai macam kepentingan seperti inovasi produk, ekspansi bisnis, investasi, pembelian aset, dana cadangan dan lain sebagainya. Penentuan alokasi laba tentu harus dilakukan dengan berbagai pertimbangan. Oleh karena itu dengan menghitung laba secara benar dan tepat maka pelaku usaha juga diharapkan dapat melakukan pengambilan keputusan dengan tepat sesuai kondisi dan kebutuhan riil dari usaha yang dijalankan.

Contoh:

Selama satu bulan Toko Roti ABC memperoleh penghasilan dari penjualan roti sebesar Rp70.000.000. Biaya bahan baku yang dikeluarkan sebesar Rp15.000.000, Biaya Tenaga Kerja Langsung Rp7.500.000 dan Biaya Overhead Pabrik Rp3.750.000. Dalam rangka meningkatkan penjualan, Toko Roti ABC memasang iklan di TV dan mengeluarkan

biaya sebesar Rp2.000.000. Toko Roti ABC juga membayar gaji admin dan kasir masing-masing sebesar Rp2.000.000. Terdapat pengeluaran untuk keperluan kantor seperti listrik dan internet sebesar Rp 500.000. Biaya penyusutan gedung kantor dihitung sebesar Rp1.200.000 per bulan.

Perhitungan laba Toko Roti ABC dalam satu bulan sebagai berikut:

Penjualan	Rp70.000.000
Harga Pokok Penjualan	Rp26.250.000 -
Laba kotor	Rp43.750.000
Biaya adm dan penj	Rp6.500.000
Biaya lain-lain	Rp1.200.000 -
Laba bersih	Rp36.050.000

BAGIAN V

CONTOH PERHITUNGAN

Kasus:

Bapak Amanah menjalankan usaha “Pentol Bledek” di rumahnya. Terdapat dua jenis pentol yang dijual yaitu pentol biasa dan pentol bledek (pedas). Selain dikerjakan sendiri, saat ini Bapak Amanah hanya dibantu satu orang karyawan untuk menjalankan usahanya. Dalam satu hari Bapak Amanah dapat menghasilkan dan menjual 100 pentol yang terdiri dari 30 pentol biasa dan 70 pentol bledek. Bantu Bapak Bledek untuk melakukan perhitungan usahanya!

Menghitung Harga Pokok Penjualan

Dibutuhkan bahan baku senilai Rp200 untuk menghasilkan satu buah pentol biasa. Sedangkan untuk menghasilkan satu buah pentol bledek dibutuhkan bahan baku senilai Rp350. Bapak Amanah menghitung

biaya tenaga kerja berdasarkan jumlah unit yang diproduksi. Namun karena masih usaha skala kecil, Bapak Amanah hanya memberikan upah Rp500 untuk setiap pentol yang bisa diproduksi. Dalam menghitung Biaya Overhead Pabrik, Bapak Amanah menganggarkan sebesar 70% dari biaya bahan baku. Persentase yang cukup tinggi tersebut dengan telah mempertimbangkan biaya bahan penolong, sewa tempat produksi, air, listrik dan gas, serta biaya penyusutan.

Biaya Bahan Baku

Pentol biasa	Rp200 x 100 biji	= Rp20.000
Pentol bledek	Rp350 x 70 biji	= Rp24.500
Total		= Rp44.500

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Pentol biasa	Rp500 x 100 biji x 2 orang	= Rp100.000
Pentol bledek	Rp500 x 70 biji x 2 orang	= Rp70.000
Total		= Rp170.000

Biaya Overhead Pabrik

Pentol biasa	$70\% \times \text{Rp}20.000$	$= \text{Rp}14.000$
Pentol bledek	$70\% \times \text{Rp}24.500$	$= \text{Rp}17.150$
Total		$= \text{Rp}31.150$

Dengan demikian Harga Pokok Penjualan adalah

	Pentol biasa	Pentol bledek
Biaya Bahan Baku	Rp20.000	Rp24.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung Rp100.000		Rp70.000
Biaya Overhead Pabrik	Rp14.000	Rp17.150
Harga Pokok Penjualan	Rp134.000	Rp111.650
Harga Pokok Penjualan per biji	Rp1.340	Rp1.595

Menentukan Harga Jual

Bapak Amanah ingin menetapkan margin laba sebesar 70%. Dengan demikian Harga Jual dapat dihitung sebagai berikut:

Harga Jual = HPP + (HPP x ...% margin laba)

Pentol biasa = Rp1.340 + (Rp1.340 x 70%)

= Rp2.278 → **Rp2.300 per biji**

Pentol bledek = Rp1.595 + (Rp1.595 x 70%)

= Rp2.712 → **Rp2.700 per biji**

Menghitung Laba

Bapak Amanah berjualan di rumahnya setiap hari. Adapun biaya lain yang dikeluarkan Bapak Amanah dalam menjalankan usaha adalah biaya sewa toko (rumah sendiri), biaya listrik, upah tenaga penjualan (diri sendiri) dan biaya penyusutan toko. Biaya sewa dan listrik toko dianggarkan sebesar Rp10.000 per hari, upah tenaga penjualan dianggarkan Rp20.000 per hari, sedangkan biaya penyusutan toko dianggarkan Rp5.000 per hari.

Perhitungan laba Bapak Amanah setiap hari adalah sebagai berikut:

Penjualan		
1.Pentol biasa	Rp2.300 x 100	Rp230.000
2.Pentol bledek	Rp2.700 x 70	Rp189.000
Total Penjualan		Rp419.000
Harga Pokok Penjualan	Rp134.000 + Rp111.650	(Rp245.650)
Laba kotor		Rp173.350
Biaya administrasi dan penjualan	Rp10.000 + Rp20.000	(Rp30.000)
Biaya lain-lain		(Rp5.000)
Laba bersih		Rp138.350

Laba bersih yang diterima Bapak Amanah setiap hari adalah Rp 138.350.-



PENUTUP

Setelah mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan dengan tepat dan melakukan perhitungan secara benar, pelaku usaha diharapkan dapat melakukan pengawasan terhadap pengeluaran usaha. Selanjutnya pelaku usaha dapat melakukan evaluasi terhadap biaya-biaya yang tidak meningkatkan produktivitas sehingga pelaku usaha dapat melakukan serangkaian strategi untuk efisiensi.

Pelaku usaha diharapkan memiliki kemampuan untuk menganalisis kondisi keuangan dari bisnis yang dijalankan. Apabila laba kotor yang dihasilkan tinggi namun laba bersih sangat kecil atau rendah maka kondisi seperti apa yang sebenarnya dialami bisnis tersebut?

Harga Pokok Penjualan (HPP) yang rendah kemungkinan menandakan bahwa produksi berjalan dengan efisien, namun biaya-biaya non produksi yang sangat besar mengakibatkan laba bersih yang

dihasilkan kecil. Analisis kondisi seperti ini dapat menjadi acuan bagi pelaku usaha dalam mengambil keputusan strategis untuk memperbaiki kondisi dan menjaga keberlanjutan usaha di masa depan.

Dengan melakukan perhitungan secara tepat, pelaku usaha memiliki dasar acuan untuk melakukan analisis usaha. Selanjutnya hasil analisis dapat menjadi pertimbangan mengenai keberlanjutan usaha di masa mendatang. Oleh karena itu langkah awal yang baik tentu akan menentukan hasil di masa depan. Persiapan yang baik dan matang juga menentukan langkah yang akan diambil berikutnya. Langkah ini dapat dimulai dengan melakukan penganggaran dan perhitungan biaya, harga jual dan laba usaha dengan benar.

Bagi pelaku usaha kecil yang masih menjalankan bisnis rumahan (*home industry*), memiliki kemampuan manajemen keuangan juga sangat penting. Kemampuan untuk memisahkan keuangan rumah tangga dan bisnis adalah hal yang

wajib dikuasai. Berikut beberapa saran (*tips*) yang dapat dilakukan pelaku usaha kecil dalam menjalankan sebuah bisnis:

1. Menggunakan rekening terpisah untuk bisnis
2. Profesional dalam biaya
3. Mulai beralih ke pembayaran non tunai
4. Mulai menyusun rencana anggaran bisnis
5. Disiplin melakukan pencatatan keuangan
6. Rajin mengevaluasi keuangan



DAFTAR PUSTAKA

Amelya Juwitasari. 2024. 7 Tips Memisahkan Keuangan Bisnis dan Rumah Tangga Bagi Ibu-Ibu Pebisnis Pemula. Diakses dari: <https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/7-tips-memisahkan-keuangan-bisnis-dan-rumah-tangga-bagi-ibu-ibu-pebisnis-pemula>

Annisa Herawati. 2024. Beban Penjualan, Umum, dan Administrasi. Diakses dari: <https://kledo.com/blog/beban-penjualan/>

Bizhare Contributor. 2024. 7 Cara Memisahkan Keuangan Pribadi dan Usaha. Diakses dari: <https://www.bizhare.id/media/bisnis/keuangan-pribadi-dan-usaha>

Dewi Sartika. 2024. Biaya Overhead Pabrik: Arti, Contoh dan Cara Hitungnya. Diakses dari: <https://www.hashmicro.com/id/blog/biaya-overhead-pabrik-apakah-penting-menghitung-biaya-produksi/>

Ikatan Akuntan Indonesia. 2019. Akuntansi Biaya dan Manajemen-Modul Level

Dasar (CAFB). Diakses dari: <https://web.iaiglobal.or.id/assets/materi/Sertifikasi/CA/modul/abm/index.html#p=21>

PPM School of Management. 2024. Depresiasi dalam Akuntansi dan Bisnis: Pengertian dan Metode. Diakses dari: <https://ppmschool.ac.id/depresiasi/>

Profil Penulis



Apelina Teresia, S.Ak., M.Ak

*Dosen Program Studi Akuntansi,
Universitas Katolik Soegijapranata*

Penulis aktif mengajar sebagai dosen sejak tahun 2022. Mata kuliah yang diampu berkaitan dengan bidang akuntansi dan perpajakan seperti KUP, PPh, Pajak Daerah, Akuntansi Pajak, Sistem Informasi Akuntansi dan Praktikum Komputer Akuntansi. Penulis juga aktif melakukan penelitian sesuai bidang ilmu yang didalami dan menghasilkan beberapa

publikasi seperti *Challenges, Opportunities, and Strategies of Audit Engagement in the Time of Crisis*; Urgensi Pemberian Insentif Pajak Bagi Pekerja Difabel, Buku Saku Laporan Keuangan dan Pajak Yayasan Sosial, Penugasan Audit di Masa Krisis, Gerakan Masyarakat Perhutanan Sosial di Jawa. Selain itu sebagai bentuk penerapan ilmu, penulis juga melakukan beberapa kegiatan pengabdian seperti Relawan Pajak, penyusunan laporan keuangan dan pendampingan pelaporan pajak bagi UMKM, koperasi maupun yayasan sosial.



IKAPI
IKATAN PSIKOLOG PROFESIONAL INDONESIA