

# Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk UMKM: Kunci Menentukan Harga Jual

## *Calculation of Cost of Production for MSMEs: The Key to Determining the Selling Price*

**Musviyanti<sup>1</sup>✉, Salmah Pattisahusiwa<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Universitas Mulawarman, Samarinda, Indonesia.

<sup>2</sup>Universitas Mulawarman, Samarinda, Indonesia.

✉Corresponding author: musviyanti@feb.unmul.ac.id

### Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola keuangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan, khususnya dalam perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual. Kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan, meliputi persiapan, observasi awal, pelaksanaan pelatihan, serta evaluasi. Materi pelatihan difokuskan pada perhitungan harga pokok produksi dan strategi penetapan harga jual sebagai dasar dalam memperoleh laba yang optimal. Selanjutnya, dilakukan pendampingan intensif pada usaha jamu bubuk "ALZA" yang telah beroperasi selama dua tahun, melalui observasi dan praktik langsung perhitungan harga pokok produksi. Hasil pendampingan menunjukkan bahwa terdapat beberapa komponen biaya yang sebelumnya belum diperhitungkan dalam proses produksi. Setelah pendampingan, pelaku UMKM mampu menghitung harga pokok produksi secara lebih akurat dan menetapkan harga jual yang lebih kompetitif. Kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan kapasitas manajemen keuangan pelaku UMKM serta mendukung keberlanjutan usaha di Desa Manunggal Jasa.

### Abstract

*This community service activity aims to improve the ability of MSME actors to manage business finances through financial management training and assistance, especially in the calculation of cost of production and determining selling prices. The activity was carried out through several stages, including preparation, initial observation, training implementation, and evaluation. The training material is focused on the calculation of the cost of production and the strategy of determining selling prices as the basis for obtaining optimal profits. Furthermore, intensive assistance was provided to the "ALZA" herbal medicine powder business which has been operating for two years, through observation and direct practice of calculating the cost of production. The results of the assistance show that there are several cost components that have not previously been taken into account in the production process. After the assistance, MSME actors are able to calculate the cost of production more accurately and set a more competitive selling price. This activity is expected to increase the financial management capacity of MSME actors and support business sustainability in Manunggal Jasa Village.*

*This is an open-access article under the CC-BY-SA license.*



Copyright © 2025 Musviyanti, Salmah Pattisahusiwa

### Article history

Received 2025-06-14

Accepted 2025-08-20

Published 2025-09-30

### Kata kunci

UMKM;

Manajemen Keuangan;  
Harga Pokok Produksi;  
Penentuan Harga Jual;  
Pendampingan Usaha.

### Keywords

MSMEs;

Financial Management;  
cost of production;  
Determining the Selling  
Price;  
Business Assistance.

## 1. Pendahuluan

Desa Manunggal Jaya merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi ekonomi yang cukup besar dengan keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di berbagai sektor. UMKM di desa ini memproduksi beragam jenis produk, mulai dari makanan olahan, kerajinan tangan, hingga produk pertanian. Namun, terdapat permasalahan yang cukup signifikan terkait pengelolaan keuangan dan penetapan harga jual produk. Banyak pelaku UMKM di Desa Manunggal Jaya yang belum menerapkan siklus akuntansi pada operasional usaha mereka. Akibatnya, perhitungan harga pokok produksi (HPP) tidak dilakukan secara benar, sehingga penentuan harga jual produk cenderung asal-asalan atau mengikuti harga pasar tanpa dasar perhitungan yang jelas. Hal ini berpotensi menyebabkan keuntungan yang tidak maksimal atau bahkan kerugian.

Berdasarkan fenomena tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan literasi dalam bentuk pelatihan bagi pelaku UMKM di Desa Manunggal Jaya mengenai perhitungan harga pokok produksi yang benar. Dengan memahami konsep HPP, para pelaku UMKM diharapkan mampu menghitung biaya yang sebenarnya dikeluarkan dalam produksi sehingga dapat menentukan harga jual yang tepat dan menguntungkan.

### 1.1. Tinjauan Pustaka

#### 1.1.1. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang memiliki peran strategis dalam perekonomian nasional, khususnya dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM diklasifikasikan berdasarkan jumlah aset dan omzet usaha. Meskipun berperan penting, UMKM masih menghadapi berbagai kendala, terutama dalam pengelolaan keuangan dan pencatatan biaya produksi yang akurat, yang berdampak pada kesalahan penentuan harga jual (Undang-Undang RI No. 20 Tahun 2008).

#### 1.1.2. Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan sistem pencatatan dan pengolahan informasi biaya yang bertujuan untuk menyediakan data bagi manajemen dalam perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan. Menurut Mulyadi (2016), akuntansi biaya berperan penting dalam menentukan besarnya biaya produksi dan efisiensi penggunaan sumber daya. Bagi UMKM, penerapan akuntansi biaya yang sederhana namun tepat dapat membantu pelaku usaha memahami struktur biaya dan meningkatkan keberlanjutan usaha (Bustami & Nurlela, 2013).

#### 1.1.3. Harga Pokok Produksi (HPP)

Harga Pokok Produksi (HPP) adalah total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk dalam suatu periode tertentu. HPP mencerminkan biaya riil produksi dan menjadi dasar utama dalam penentuan harga jual. Menurut Rudianto (2018), perhitungan HPP yang tidak akurat dapat menyebabkan harga jual tidak kompetitif atau bahkan menimbulkan kerugian. Oleh karena itu, pemahaman terhadap HPP sangat penting bagi UMKM dalam menjaga keseimbangan antara biaya dan pendapatan.

#### 1.1.4. Unsur-unsur Harga Pokok Produksi

Harga Pokok Produksi terdiri dari tiga unsur utama, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku merupakan biaya yang timbul dari penggunaan bahan utama dalam proses produksi, sedangkan biaya tenaga kerja langsung adalah upah yang dibayarkan kepada pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi. Adapun biaya overhead pabrik mencakup seluruh biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja langsung, seperti biaya listrik, air, dan penyusutan peralatan (Mulyadi, 2016; Hansen & Mowen, 2015).

### 1.1.5. Metode Perhitungan Harga Pokok Produksi

Metode perhitungan HPP yang umum digunakan antara lain metode full costing dan variable costing. Metode full costing memperhitungkan seluruh biaya produksi, baik biaya tetap maupun variabel, sedangkan metode variable costing hanya memasukkan biaya produksi yang bersifat variabel. Menurut Hansen dan Mowen (2015), metode full costing memberikan gambaran biaya produksi secara menyeluruh dan banyak digunakan oleh usaha kecil karena relatif mudah diterapkan. Hal ini menjadikan metode full costing lebih sesuai bagi UMKM dalam menentukan harga jual produk (Bustami & Nurlela, 2013).

### 1.1.6. Penentuan Harga Jual

Harga jual merupakan nilai yang ditetapkan atas suatu produk untuk menutup seluruh biaya produksi dan menghasilkan laba. Penentuan harga jual harus mempertimbangkan HPP, margin keuntungan yang diharapkan, serta kondisi pasar. Rudianto (2018) menyatakan bahwa perhitungan HPP yang tepat akan membantu pelaku usaha menetapkan harga jual yang kompetitif dan berkelanjutan. Dengan demikian, HPP menjadi kunci utama dalam strategi penetapan harga jual UMKM.

### 1.1.7. Nilai Perusahaan

Nilai perusahaan (firm value) mencerminkan persepsi investor terhadap kinerja dan prospek perusahaan di masa depan. Nilai perusahaan umumnya dikaitkan dengan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, menjaga stabilitas usaha, serta mengelola risiko jangka panjang. Menurut Musviyanti et al. (2022), nilai perusahaan sering dijadikan indikator utama dalam menilai keberhasilan manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan secara efektif dan berkelanjutan.

## 2. Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini merupakan kolaborasi tim dosen dan mahasiswa jurusan akuntansi FEB Unmul. Dosen merupakan narasumber sedangkan mahasiswa yang terlibat membantu selama persiapan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan misalkan sebagai notulen dan mengadministrasikan/ mendokumentasikan pelaksanaan dan evaluasi kegiatan. Kegiatan dilakukan secara offline/ tata muka melalui beberapa tahapan yang dirancang untuk memastikan efektivitas pelaksanaan bagi pelaku UMKM di Desa Manunggal Jaya.

### 1) Tahap Pendahuluan

Pada tahap ini, dilakukan observasi awal terhadap kegiatan usaha UMKM di Desa Manunggal Jaya untuk memahami kemampuan pelaku UMKM dalam akuntansi dan manajemen keuangan, serta tantangan yang dihadapi terkait perhitungan harga pokok produksi. Selain itu, dilakukan proses izin dan koordinasi dengan perangkat desa, khususnya dengan Ibu Kepala Desa Manunggal Jaya, untuk memastikan dukungan dan kelancaran kegiatan.

### 2) Pemilihan Materi dan Bentuk Pendampingan

Berdasarkan hasil observasi, materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan UMKM akan disusun. Materi akan difokuskan pada dasar-dasar perhitungan harga pokok produksi, komponen biaya, serta teknik penetapan harga jual. Selain itu, ditentukan bentuk pendampingan khusus yang akan diberikan pada pelaku UMKM yang menjadi fokus pendampingan langsung, yaitu usaha produksi jamu serbuk "ALZA."

### 3) Pelaksanaan

#### a. Tahap Pertama, Pelatihan dan Diskusi

Kegiatan pelatihan akan dilaksanakan di balai desa dengan menggunakan metode ceramah dan diskusi interaktif. Melalui metode ini, pelaku UMKM akan memperoleh pemahaman dasar tentang harga pokok produksi (HPP) dan perhitungan harga jual yang sesuai. Diskusi

interaktif diharapkan memberikan ruang bagi peserta untuk bertanya dan mendiskusikan kasus-kasus nyata yang mereka hadapi.

b. Tahap Kedua, Pendampingan Langsung

Tahap pendampingan langsung dilakukan dengan mengunjungi rumah salah satu pelaku UMKM, yaitu usaha produksi jamu serbuk "ALZA." Pendampingan ini difokuskan pada penerapan langsung perhitungan HPP sesuai kebutuhan usaha "ALZA." Tim pengabdian akan membantu mengidentifikasi biaya produksi, merancang sistem pencatatan sederhana, serta memberikan saran terkait penetapan harga jual.

c. Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut

Setelah seluruh kegiatan selesai, dilakukan evaluasi untuk menilai keberhasilan pelaksanaan kegiatan dan dampaknya terhadap pemahaman serta keterampilan para pelaku UMKM dalam menentukan HPP dan harga jual produk mereka. Evaluasi ini akan melibatkan feedback dari peserta pelatihan dan pemantauan penerapan ilmu yang telah diberikan di usaha sehari-hari mereka.

### 3. Hasil dan Pembahasan

#### 3.1. Keluaran yang Dicapai

Luaran kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah laporan akhir yang mencakup seluruh pelaksanaan, hasil, dan evaluasi kegiatan. Materi yang diberikan, yaitu "Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk UMKM: Kunci Menentukan Harga Jual," diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik kepada para peserta tentang pentingnya menghitung harga pokok produksi dalam menentukan harga jual yang menguntungkan bagi operasional usaha. Pelaksanaan kegiatan berjalan dengan baik dengan adanya diskusi aktif dan interaksi yang terjadi selama pelatihan, yang menjadi indikator keberhasilan dalam menyampaikan materi kepada peserta.



Gambar 1. Kegiatan Pendampingan kepada Pelaku Usaha UMKM

Kegiatan pendampingan yang diberikan kepada pelaku usaha jamu serbuk "ALZA" memberikan pemahaman tentang komponen biaya produksi. Pendampingan ini membantu mengidentifikasi setiap komponen biaya yang terkait dengan produk jamu yang dihasilkan dan merencanakan target laba. Selain itu, pendampingan juga memberikan keterampilan praktis untuk menyusun pencatatan

keuangan yang lebih akurat, yang menjadi dasar dalam menentukan harga jual yang sesuai dan kompetitif.

Hasil dari kegiatan PKM ini juga menunjukkan adanya peningkatan literasi dan kapasitas pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan, khususnya dalam penerapan perhitungan harga pokok produksi. Dengan adanya pemahaman ini, para pelaku UMKM, termasuk usaha jamu serbuk "ALZA," diharapkan dapat lebih mampu dalam menentukan harga jual yang tepat, yang pada akhirnya akan meningkatkan keberlanjutan dan daya saing usahanya.



**Gambar 2. Foto Bersama Kegiatan Pendampingan UMKM**

### **3.2. Manfaat yang Diperoleh**

#### **3.2.1. Dampak Sosial dan Ekonomi**

Dampak sosial dan ekonomi dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mencakup peningkatan literasi keuangan bagi pelaku UMKM, sehingga memperkuat kapasitas manajemen keuangan mereka dalam mengelola usaha secara lebih profesional. Implementasi pengetahuan ini mampu meningkatkan kemampuan UMKM dalam menentukan strategi harga jual yang kompetitif, yang berpotensi untuk meningkatkan laba dan daya saing usaha UMKM.

#### **3.2.2. Kontribusi Mitra PKM dan Pihak Lainnya**

Kontribusi mitra PKM, khususnya Aparat Desa Manunggal Jaya yang dipimpin oleh Ibu Kades, sangat berperan dalam kelancaran pelaksanaan kegiatan ini. Ibu Kades dan jajarannya memberikan dukungan berupa fasilitas balai desa sebagai tempat pelatihan, penyediaan sound system, LCD untuk presentasi, serta konsumsi snack bagi para peserta. Selain itu, kerja sama Ibu Kades beserta staf desa dalam menghimpun UMKM agar hadir pada pelatihan serta membantu kegiatan pendampingan ke rumah pelaku UMKM, turut memastikan partisipasi aktif dan mempermudah akses ke setiap pelaku usaha yang membutuhkan bimbingan langsung.

### **3.3. Faktor Penghambat/Kendala, Faktor Pendukung, Dan Tindak Lanjut**

#### **3.3.1. Faktor Penghambat**

Salah satu kendala dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah memastikan kehadiran para pelaku UMKM sesuai jadwal yang telah ditentukan, karena sebagian besar pelaku UMKM sedang menjalankan usaha mereka pada waktu yang bersamaan dengan jadwal pelatihan dan pendampingan. Hal ini menyebabkan keterbatasan waktu untuk mengikuti kegiatan secara penuh dan menyerap materi yang disampaikan.

#### **3.3.2. Faktor Pendukung**

Dukungan penuh dari aparat Desa Manunggal Jaya menjadi faktor pendukung utama dalam pelaksanaan kegiatan ini. Aparat desa, khususnya Ibu Kades dan stafnya, aktif mengerahkan dan menghimpun para pelaku UMKM untuk hadir, serta memberikan fasilitas yang diperlukan agar pelatihan dan pendampingan dapat berjalan dengan baik dan lancar.

### **3.4. Solusi dan Tindak Lanjut**

Tindak lanjut dari kegiatan pendampingan diperluas dengan melibatkan lebih banyak pelaku UMKM dari berbagai jenis produk, guna memastikan penerapan materi berjalan sesuai tujuan. Selain itu, akan diadakan kegiatan benchmark pada UMKM yang telah berhasil mengimplementasikan perhitungan harga pokok produksi dan strategi harga dengan baik, agar dapat menjadi contoh bagi UMKM lain di desa tersebut.

### **3.5. Langkah-langkah Strategis untuk realisasi selanjutnya**

Langkah-langkah strategis untuk realisasi selanjutnya meliputi peningkatan frekuensi pendampingan kepada pelaku UMKM guna memastikan implementasi perhitungan harga pokok produksi. Selain itu, dilakukan program monitoring dan evaluasi secara berkala untuk menilai perkembangan kemampuan manajemen keuangan UMKM serta bentuk strategi harga jual yang dilakukan. Langkah lain yang diambil adalah mengadakan berbagi pengalaman dengan UMKM yang telah menerapkan strategi harga yang kompetitif sehingga dapat memberikan inspirasi dan panduan praktis bagi pelaku UMKM lainnya.

## **4. Simpulan**

Kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan bagi UMKM di Desa Manunggal Jaya telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan literasi dan kapasitas para pelaku usaha dalam menghitung harga pokok produksi dan menentukan harga jual produk. Dengan pemahaman ini, UMKM dapat menambah literasi keuangan dan akuntansi serta berpotensi untuk meningkatkan keberlanjutan usaha melalui strategi harga yang tepat. Secara khusus, pendampingan langsung pada usaha jamu bubuk "ALZA" menunjukkan peningkatan kemampuan dalam menghitung harga pokok produksi dan yang membantu mencapai target laba yang diinginkan melalui strategi penentuan harga jualnya.

## **Daftar Pustaka**

- Bustami, B., & Nurlela. (2013). Akuntansi Biaya. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2015). Akuntansi Manajerial. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Musviyanti, M., Iskandar, R., Pattisahusiwa, S., & Sari, W. (2022). Corporate social responsibility practices versus firm value: An exploration study. *Corporate Governance and Organizational Behavior Review*, 6 (4), 80-86.
- Rudianto. (2018). Akuntansi Manajemen. Jakarta: Erlangga.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.