

PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP) DALAM MENENTUKAN HARGA JUAL PADA UMKM PRODUKSI KRUPUK LOREK

Clara Devy Yulvia Ratna Sary^{1)*}, Miptaql Rohma²⁾

^{1,2}Universitas Pawayatan Daha

E-mail: claradevy10@gmail.com¹⁾, rahmamipta@gmail.com²⁾

Abstrak

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi para pelaku Bisnis UMKM terkait akuntansi biaya sehingga para pelaku UMKM tersebut bisa menghitung harga pokok produksi secara lebih tepat dan alokasi biaya produksi dari biaya overhead dan harga jual suatu produk atau jasa yang dihasilkan secara akurat. Dengan adanya UMKM kerupuk lorek yang berada di Desa Bulu Kecamatan Semen dapat meningkat penghasilan masyarakat sekitar, sehingga memberikan nilai tambah dalam segi pendapatan. Di jaman modern seperti saat ini sistem penjualan secara digitalisasi memberikan peluang besar bagi para UMKM, termasuk kerupuk lorek, untuk memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi operasional melalui e-commerce dan media sosial. Dalam segi perhitungan masih menggunakan perhitungan Harga Pokok produksi secara tradisional, untuk alat produksinya masih menggunakan alat tradisional dan untuk pemasarannya hanya wilayah sekitar Kediri saja dan di pasarkan oleh tengkulak.

Kata kunci: UMKM, Harga Pokok Produksi, Harga Jual

Abstract

This community service activity aims to improve the competence of UMKM business actors related to cost accounting so that UMKM actors can calculate the cost of production more precisely and the allocation of production costs from overhead costs and the selling price of a product or service produced accurately. With the existence of UMKM, lorek crackers in Bulu Village, Semen District, the income of the surrounding community can increase, thus providing added value in terms of income. In modern times like today, the digital sales system provides great opportunities for UMKM, including lorek crackers, to expand the market and increase operational efficiency through e-commerce and social media. In terms of calculation, it still uses the traditional calculation of the Cost of Production, for the production tools it still uses traditional tools and for marketing it is only around Kediri and is marketed by middlemen.

Keywords: *UMKM, Cost of Goods Sold, Selling Price*

PENDAHULUAN

Dalam pertumbuhan ekonomi secara global seperti saat ini banyak tuntutan kehidupan yang semakin meningkat di Indonesia yakni setiap orang harus dapat berkembang secara ekonomi. Seiring berjalannya waktu, banyak hal yang berubah untuk memenuhi kebutuhan pangsa pasar maupun kebutuhan masyarakat itu sendiri. Salah satu yang berubah adalah keberadaan sektor UMKM yang menggerakkan perekonomian di masyarakat. Selain itu, sektor ini juga bersentuhan langsung dengan sektor lain sehingga kelangsungan usaha dapat berjalan dengan baik. Dalam perekonomian Indonesia, usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha terbesar dan pertumbuhannya sangat pesat.

Keberadaan UMKM yang merupakan bagian terbesar dalam perekonomian nasional, merupakan indikator tingkat partisipasi masyarakat dalam berbagai sektor kegiatan ekonomi. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, di Indonesia jumlah UMKM pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit yang tersebar ke berbagai unit usaha. UMKM selama ini terbukti dapat diandalkan sebagai katup pengaman dimasa krisis, melalui mekanisme penciptaan kesempatan kerja dan nilai tambah. Keberhasilan dalam meningkatkan kemampuan UMKM berarti memperkuat bisnis perekonomian masyarakat. Hal ini akan membantu mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional, dan sekaligus sumber dukungan nyata terhadap pemerintah daerah dalam melaksanakan otonomi pemerintahan.

Kerupuk merupakan salah satu makanan ringan khas Indonesia yang banyak digemari oleh semua kalangan masyarakat. Kerupuk pada umumnya dibuat dari tepung tapioka sebagai sumber pati dengan penambahan bumbu dan air untuk membuat adonan (Kusumaningrum dan Asikin, 2016). Kerupuk yang ada dipasaran pada umumnya memiliki rasa ikan, udang dan bawang. Untuk menambah varian rasa yang ada, sehingga membuat varian rasa baru yaitu kerupuk dengan rasa tape singkong.

Bentuk usaha yang dapat memberikan banyak nilai manfaat dan keuntungan bagi masyarakat. UMKM di Indonesia merupakan salah satu penggerak utama perekonomian. UMKM kerupuk lorek di yang berada di Desa Bulu Kecamatan Semen terdapat kendala. Berdasarkan hasil observasi awal, pengabdian mendapatkan informasi mengenai kurangnya pendampingan pelaku usaha dalam menentukan harga pokok produksi dan harga jual produk. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan untuk membantu memecahkan masalah tersebut. Kegiatan utama yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pendampingan penentuan harga pokok produksi dan harga jual produk. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan kompetensi para pelaku Bisnis UMKM terkait akuntansi biaya sehingga para pelaku UMKM tersebut bisa menghitung harga pokok produksi secara lebih tepat dan akurat seperti alokasi biaya produksi dari biaya overhead dan harga jual suatu produk atau jasa yang dihasilkannya. Selain itu diharapkan juga pelaku bisnis ini dapat menghitung biaya produk per unit dari berbagai produk dan jasa yang diberikan dan pada akhirnya mampu menentukan harga jual produk perunit dan laba kotornya.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan usaha atau bisnis skala kecil yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. UMKM juga disebut sebagai industri penggerak kesejahteraan bagi masyarakat daerah yang dapat membantu masyarakat kecil untuk memperoleh pekerjaan dan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Dariana, 2020). Hal tersebut menambah pentingnya pertumbuhan UMKM dalam pembangunan ekonomi suatu negara, khususnya di Indonesia.

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah dibahas pada sub bab sebelumnya, tujuan yang hendak dicapai dalam pengabdian ini adalah untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual pada UMKM produksi krupuk lorek.

1. Pengertian Harga Pokok Produksi

Menurut Bustami Bastian dan Nurlela (2019), harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir.

Metode Penentuan Biaya Produksi Ada 2 (dua) pendekatan yang digunakan dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam biaya produksi, yaitu sebagai berikut :

a. Pendekatan *Full Costing*

Full costing merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap.

b. Pendekatan *Variable Costing*

Variable costing merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel

Perbedaan *Full Costing* dan *Variabel Costing*

Perbedaan pokok antara metode full costing dan variabel costing terletak pada perlakuan biaya tetap produksi tidak langsung. Dalam metode full costing dimasukkan unsur biaya produksi karena masih berhubungan dengan pembuatan produk berdasar tarif (budget), sehingga apabila produksi sesungguhnya berbeda dengan budgetnya maka akan timbul kekurangan atau kelebihan pembebanan. Tetapi pada variabel costing memperlakukan biaya produksi tidak langsung tetap bukan sebagai unsur harga pokok produksi, tetapi lebih tepat dimasukkan sebagai biaya periodik, yaitu dengan membebankan seluruhnya ke periode dimana biaya tersebut dikeluarkan sehingga dalam variabel costing tidak terdapat pembebanan lebih atau kurang.

Manfaat Informasi Harga Pokok Produksi

Dalam perusahaan yang memproduksi masa, informasi harga pokok produksi yang dihitung untuk jangka waktu tertentu bermanfaat bagi manajemen untuk :

- a) Menentukan harga jual produk tersebut
Perusahaan yang memproduksi massa memproses produknya untuk memenuhi persediaan dipersatuan produk. Dalam penetapan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu informasi yang dipertimbangkan di samping informasi biaya lain serta informasi non biaya.
- b) Memantau realisasi biaya produksi
Akuntansi biaya digunakan untuk mengumpulkan informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai yang diperhitungkan sebelumnya.
- c) Menghitung laba atau rugi bruto periode tertentu
Hali ini untuk mengetahui apakah kegiatan produksi dan pemasaran perusahaan dalam periode tertentu mampu menghasilkan laba bruto atau mengakibatkan rugi bruto. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca. Pada saatnya manajemen dituntut untuk membuat pertanggungjawaban keuangan periodik, manajemen harus menyajikan laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi.

2. Harga Jual Produk

a. Pengertian harga jual

Harga merupakan satu hal penting, dimana harga merupakan komponen besar dari kepuasan konsumen, dan nilai produk adalah apa yang dirasakan konsumen, jadi pembeli membantu menetapkan nilai dari produk. Penetapan harga tidak hanya sekedar perkiraan saja, tetapi harus dengan perhitungan yang cermat dan teliti yang harus diselesaikan dengan sasaran yang dituju oleh perusahaan, menurut Kotler dan Keller (2009:439) menyatakan bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Mulyadi (2017:78) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah mark-up”.

b. Tujuan Penetapan Harga Jual

Menurut Philip Kotler (2008) di dalam menentukan harga jual, perusahaan harus jelas dalam menentukan tujuan yang hendak dicapainya, karena tujuan tersebut dapat memberikan arah dan keselarasan pada kebijaksanaan yang diambil perusahaan. Suatu perusahaan dapat mengejar lima tujuan melalui penetapan harga yaitu :

- a) Kemampuan bertahan
- b) Laba sekarang maksimum

- c) Pendapatan sekarang maksimum
- d) Kemerahan pasar maksimum
- e) Kepemimpinan kualitas produk

Faktor-faktor Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

Menurut Kotler dan Keller (2009:157), keputusan penetapan harga sebuah perusahaan dipengaruhi baik dari faktor internal maupun dari faktor eksternal, yaitu :

a. Faktor internal

Faktor internal yang mempengaruhi penetapan harga meliputi :

- a) Tujuan perusahaan
- b) Strategi bauran pemasaran
- c) Biaya
- d) Pertimbangan organisasi

b. Faktor eksternal

Faktor eksternal yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi :

- a) Pasar dan permintaan
- b) Biaya, harga, dan penawaran pesaing
- c) Keadaan perekonomian

Biaya-biaya dalam menghasilkan suatu barang harus dicatat dengan benar dan harus digolongkan sesuai dengan tingkah laku biaya. Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinannya akan terjadi untuk tujuan tertentu (Mulyadi 2005:8) penggolongan biaya harus dilakukan dengan benar agar tidak terjadi kesalahan dalam penentuan harga jual produk. Menurut Mulyadi (2020) biaya yang terjadi di dalam perusahaan manufaktur dapat digolongkan menjadi 4, yaitu:

a. Biaya produksi

Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi.

b. Biaya bahan baku

Bahan baku adalah semua bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi dan dapat diidentifikasi secara langsung pada produk yang bersangkutan

c. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah balas jasa yang diberikan oleh perusahaan pada semua karyawan yang ada dalam proses produksi, baik tenaga kerja langsung maupun tidak langsung.

d. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya selain biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik merupakan biaya yang paling kompleks, dan tidak dapat diidentifikasi langsung pada produk, maka pengumpulan biaya ini baru dapat dihitung pada akhir periode. Dalam menghitung biaya ini, berdasar pada tarif yang ditentukan di muka.

3. Metode Penentuan Harga Jual

Basu swastha (2009:154) menyatakan bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana, yaitu:

Cost-plus pricing method

Dalam metode ini penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang di inginkan (Marjin) pada unit tersebut dengan rumus:

$$\text{BIAYA TOTAL} + \text{MARGIN} = \text{HARGA JUAL}$$

Mark-up pricing banyak digunakan oleh para pedagang. Para pedagang akan menentukan harga jualnya dengan cara menambahkan mark up yang diinginkan pada harga beli per satuan. Persentase yang ditetapkan berbeda untuk setiap jenis barang. Dalam menghitung harga jual, menggunakan rumus

$$\text{HARGA BELI} + \text{MARK-UP} = \text{HARGA JUAL}$$

METODE

Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dalam Menentukan Harga Jual Pada UMKM Produksi Kerupuk Lorek yang di selenggarakan pada hari Minggu tanggal 30 Juni 2024 pukul 10.00 sampai selesai di tempat pengolahan kerupuk lorek yang berada di Desa Bulu Kecamatan Semen Kabupaten Kediri.

Tahapan-tahapan kegiatan sosialisasi ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan, meliputi:
 - a. Survey tempat dan permohonan ijin pengabdian kepada Ketua RT. Desa Bulu Kecamatan Semen Kabupaten Kediri.
 - b. Persiapan tempat kegiatan pelatihan

2. Tahap Pelaksanaan, meliputi:
 - a. Mengikuti proses pembuatan kerupuk lorek dari awal pembuatan bahan yang akan digiling menjadi adonan, adonan dibentuk, ditunggu sampai mengeras setelah itu adonan tersebut bisa di iris dan berbentuk serpihan, lalu di keringkan, setelah kering kerupuk dikemas.
 - b. Perkenalan tim pelatihan
 - c. Pelaksanaan Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dalam Menentukan Harga Jual Pada UMKM Produksi Kerupuk Lorek.
 - d. Sesi tanya jawab

3. Tahap Penutup
Tim pelatihan berpamitan

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM kerupuk lorek ini berada di Desa Bulu yang merupakan salah satu desa di kecamatan semen kabupaten kediri, Jawa Timur. Bulu terdiri dari lima dusun yakni Gabuk, Karangdoro, Mgawinan, Bogo dan Bulusan. Jumlah penduduk yang besar mampu melahirkan tantangan dan juga peluang bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat Kelurahan Bulu. Sudah selayaknya jumlah penduduk dan pertumbuhan yang begitu besar mengharuskan pihak Pemerintah berperan aktif dalam setiap segi aspek kehidupan. UMKM kerupuk lorek ini sudah beroperasi sejak tahun 1999 yang dikelola oleh pemilik dengan dibantu dengan 2 orang karyawan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh Dosen Universitas Pwiyatan Daha Kediri yaitu Ibu Miptaqul Rohma, S.Pd., M.Ak., Ibu Clara Devy Yulvia Ratna Sary, S.Pd., M.Akun, dan Bapak Jefri Hariono, SE., M.Ak. pada hari Minggu tanggal 30 Juni 2024 mulai pukul 09.00 WIB sampai selesai bertempat di rumah pemilik produksi kerupuk lorek.



Gambar 1. Proses Penjemuran Kerupuk Lorek



Gambar 2. Penyimpanan Bahan Baku Kerupuk Lorek



Gambar 3. Kerupuk Lorek yang Siap Dipasarkan



Gambar 4. Penyampaian Materi



Gambar 5. Berfoto bersama Dosen dan Peserta Sosialisasi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian diawali dengan perkenalan dari para Dosen Universitas

Pawiyatan Daha Kediri dilanjutkan dengan pemaparan materi tentang sosialisasi penentuan harga pokok produksi.

Pengabdian ini nantinya diharapkan dapat memiliki beberapa manfaat, diantaranya yaitu:

1. Meningkatkan nilai ekonomis dari pengolahan tepung tapioka
2. Menghasilkan kerupuk dengan inovasi baru
3. Memberikan wawasan dan pemahaman terhadap Harga Pokok Produksi (HPP) dan pelaku usaha bisa menentukan harga jual kepada tengkulak dan konsumen.

Dalam perhitungan Harga Pokok Produksi menggunakan metode perhitungan secara tradisional sehingga biaya yang dikeluarkan masih menggunakan takaran kira-kira.

Tabel 1. Harga Pokok Produksi Krupuk Lorek di Desa Bulu Kecamatan Semen

Biaya Bahan Baku Produksi	Rp. 850.000
Biaya Tenaga Kerja	Rp. 210.000
Biaya Overhead Produksi	Rp. 35.000
Jumlah biaya yang di keluarkan sekali produksi	Rp. 1.095.000

Hasil yang diperoleh sekali produksi yakni 60 Kg dan harga dari tengkulak sebesar Rp. 23.000/ Kg. Jadi dapat dihitung bahwa harga penjualan produk kerupuk lorek sebesar 60 Kg x Rp. 23.000 adalah Rp. 1.380.000 dan di mana biaya beban seluruhnya yang ditanggung UMKM Kerupuk Lorek di Desa Bulu Kecamatan Semen sebesar Rp. 1.095.000 sedangkan untuk menghitung laba yang dihasilkan yakni dari Rp. 1.380.000 - Rp 1.095.000 maka dapat diperoleh laba bersih dalam sekali produksi adalah Rp. 285.000. Dalam menghitung biaya, pelaku usaha menggunakan metode *Full costing* dan untuk penjualannya menggunakan metode *Cost-plus pricing*

SIMPULAN

Dengan adanya UMKM kerupuk lorek yang berada di Desa Bulu Kecamatan Semen dapat meningkatkan penghasilan masyarakat sekitar, sehingga memberikan nilai tambah dalam segi pendapatan, Kerupuk lorek juga merupakan makanan tradisional yang harus dilestarikan karena memiliki peran dalam berbagai acara adat dan ritual, tidak hanya itu juga di setiap ada kegiatan pasti krupuk lorek ada seperti di acara nikahan. Di zaman modern seperti saat ini, sistem penjualan secara digitalisasi memberikan peluang besar bagi para UMKM, termasuk kerupuk lorek, untuk memperluas pasar dan meningkatkan efisiensi operasional melalui *e-commerce* dan media sosial. Dalam segi perhitungan, sistem penjualannya masih menggunakan perhitungan Harga Pokok produksi secara tradisional, untuk alat pemroduksianya masih menggunakan alat tradisional dan untuk pemasarannya hanya wilayah sekitar Kediri saja dan dipasarkan oleh tengkulak.

SARAN

- a. Pelaku usaha perlu meningkatkan kapasitas produksi bisa memenuhi permintaan pasar dan UMKM bisa lebih berkembang pesat.

- b. UMKM Kerupuk lorek di Desa Bulu seharusnya menggunakan perhitungan Harga Pokok Penjualan sejak awal agar lebih akurat dan tepat.
- c. Produksi kerupuk lorek di Desa Bulu seharusnya diberikan label dan merk agar tidak disalahgunakan oleh orang yang kurang bertanggung jawab (Seperti tengkulak membeli dalam bentuk kiloan dan diakui sebagai merk dagangnya).
- d. Dukungan pelatihan literasi digital, akses pemodal, dan kolaborasi dengan pihak ketiga (seperti *e-commerce*) dapat membantu UMKM Kerupuk Lorek bisa berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian dan Nurlela. (2019). Akuntansi Biaya, Teori dan Aplikasi, Edisi Empat, Graha Ilmiah, Yogyakarta.
- Dariana, D. (2020). Penetapan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Kain Tenun Songket Melayu. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 4 (2), 258-270. <https://doi.org/10.46367/jas.v4i2.247>
- Philip Kotler dan Kevin Lane Kotler. (2009). Manajemen Pemasaran, Edisi 13, Jilid 2, Erlangga.
- Mulyadi. (2019). Akuntansi Biaya, Sistem Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN. Yogyakarta.
- Basy Swastha DH. (2009). Azaz-azaz Marketing, Edisi 3, Cetakan ke-7, Liberty Offset. Yogyakarta.