

EDUKASI PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI PADA PELAKU USAHA KURATO MEK

Retno Kurnianingsih¹, Dian Retnaningdiah², Mifta Fitriyana³, Eko Giyartiningrum⁴

¹⁾ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cokroaminoto Yogyakarta

²⁾ Program Studi Manajemen, FEISHum, Universitas ‘Aisyiyah Yogyakarta

^{3,4)} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Cokroaminoto Yogyakarta

e-mail: dianretnaningdiah@unisayogya.ac.id

Abstrak

Permasalahan utama yang dihadapi pelaku usaha mikro di bawah binaan Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan (MEK) PRA Nogotirto adalah ketidaktepatan dalam menetapkan harga jual produk karena belum melakukan perhitungan harga pokok produksi (HPP) secara benar. Mayoritas pelaku usaha hanya memperhitungkan biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, tanpa mempertimbangkan biaya overhead pabrik. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memberikan edukasi perhitungan HPP kepada pelaku usaha Kurato MEK melalui pelatihan dan pendampingan praktis. Metode pelaksanaan terdiri dari tiga tahapan, yaitu: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Dalam pelaksanaan, dilakukan edukasi konsep struktur biaya, simulasi perhitungan HPP, serta diskusi interaktif. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku usaha mulai memahami pentingnya komponen biaya secara menyeluruh dalam menentukan harga pokok penjualan dan harga jual. Edukasi ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk, margin keuntungan, dan kelangsungan usaha.

Kata kunci: Harga Pokok Produksi, Kurato MEK PRA Nogotirto

Abstract

The main problem faced by micro-business actors under the guidance of the Economic and Labor Council (MEK) PRA Nogotirto is inaccurate product pricing due to the lack of proper cost of goods manufactured (COGM) calculations. Most business actors only calculate raw material and direct labor costs, ignoring factory overhead. This community service activity aims to provide COGM education to Kurato MEK entrepreneurs through training and practical assistance. The implementation method includes three stages: planning, execution, and evaluation. The training covers cost structure education, COGM calculation simulation, and interactive discussions. Results show that participants began to understand the importance of comprehensive cost components in determining the cost of goods sold and setting competitive selling prices. This program is expected to improve product competitiveness, profit margins, and business sustainability.

Keywords: Cost of Goods Manufactured, Kurato MEK, PRA Nogotirto, Micro Business, Financial Literacy

PENDAHULUAN

Kuliner Ranting Nogotirto disingkat dengan (KURATO) merupakan salah satu bidang usaha yang ada dalam pembinaan Majelis Ekonomi dan Ketenagakerjaan (MEK) Pimpinan Ranting Aisyiyah (PRA) Nogotirto, Sleman (“Unisa Yogyakarta Dan PRA Nogotirto Bentuk Gerakan Lumbung Hidup Aisyiyah,” 2023). Beranggotakan Ibu-ibu dengan berbagai usaha seperti makanan dan minuman (kuliner), kerajinan, batik, jasa dan produk lainnya. Awal usaha tersebut merupakan industri rumah tangga berskala mikro dengan berbagai produk seperti kacang telor, telor asin, minuman jamu, aneka snack, kue, roti, ecoprint, batik dan lainnya. Berdasar fenomena yang ada, pelaku usaha tersebut cenderung menetapkan harga jual berdasarkan “feel” atau ekspektasi, yang sering kali tidak mencerminkan biaya sebenarnya. Minimnya informasi dan kemampuan di bidang akuntansi terutama dalam perhitungan harga pokok (biaya) produksi, menyebabkan beberapa pelaku usaha hanya menghitung biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung, dan mengabaikan biaya overhead pabrik: seperti biaya sewa, biaya listrik dan biaya depresiasi peralatan.

Sementara perhitungan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting dalam menentukan harga jual produk. Menurut (Khuluqi et al., 2024),(Zulfiar et al., 2023) kekeliruan dalam menghitung harga pokok produksi berdampak pada harga jual produk. Akibat dari harga jual produk terlalu tinggi mengakibatkan produk yang ditawarkan perusahaan sulit bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran. Sebaliknya jika harga jual produk terlalu rendah, mangakibatkan laba yang

diperoleh perusahaan terlalu rendah. Jika kondisi ini terus berlangsung pada akhirnya berujung terjadinya kebangkrutan. Oleh karena itu penting memahami perhitungan harga pokok produksi (HPP). Berdasar HPP plus margin dapat mengetahui harga pokok penjualan (HPPen). Selanjutnya dari harga pokok penjualan untuk mengetahui laba/rugi usaha. Dengan pemahaman yang baik tentang konsep HPP dan cara menghitungnya, maka dapat mengoptimalkan keuntungan dengan lebih efisien. Sebagaimana hasil penelitian (Sofiana et al., 2024) menyakatakan bahwa aspek terpenting dalam manajemen bisnis adalah menetapkan harga pokok produksi (HPP). Menurutnya, metrik tersebut mencerminkan biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan membantu perusahaan dalam menentukan harga jual yang bersaing dengan pasar. Pemilihan metode yang tepat untuk menghitung HPP, pemilik usaha dapat menjamin bahwa harga jual menutupi semua biaya produksi sekaligus memberikan margin keuntungan. Di sisi lain, perhitungan HPP yang tidak tepat dapat menyebabkan perusahaan mengalami kerugian, mengurangi daya saing, atau bahkan gagal mencapai tujuan pasar. Lebih lanjut, pada praktiknya banyak usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia masih mengandalkan pendekatan dasar perhitungan HPP, yang hanya memperhitungkan biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Namun, penting untuk menyadari bahwa elemen biaya tambahan, seperti biaya overhead, secara signifikan mempengaruhi keseluruhan biaya produksi.

Dari hasil pantauan dan diskusi dengan beberapa pelaku usaha KURATO MEK PRA Nogotirto disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku usaha belum mendapat informasi mengenai cara dalam menentukan HPP. Penentuan harga jual lebih berdasar pada "feel/ekspektasi atau harga umumnya dipasaran. Dari permasalahan tersebut, maka perlu dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dengan memberikan edukasi perhitungan harga pokok produksi melalui pelatihan. Adapun tujuannya :

1. Memberikan pemahaman mengenai struktur biaya (Mulyadi, 2018) (Thomas & Kalalo, 2022) yaitu :
 - 1) Biaya Produksi yang meliputi: a. Biaya Bahan Baku, b. Biaya Tenaga Kerja Langsung dan c. Biaya Overhead Pabrik, dan 2) Biaya Non Produksi : a. Biaya administrasi dan b. Biaya Pemasaran.
2. Memberikan contoh perhitungan dalam menentukan biaya produksi sesuai dengan teori akuntansi biaya secara sederhana dan mengaplikasikannya pada masing-masing pelaku usaha.
3. Melakukan pendampingan pada pelaku usaha dengan mengoreksi dan evaluasi atas penentuan harga yang selama ini digunakan sebagai dasar penentu harga jual.

METODE

Metode pelaksanaan dalam melakukan kegiatan PKM ini adalah bentuk pelatihan langsung (metode ceramah) dengan menekankan pembelajaran dan pendampingan selama pelatihan sehingga peserta dapat mengimplementasikan ilmu yang telah diperoleh selama mengikuti kegiatan. Adapun tahapan kegiatannya adalah:

Pertama: Tahap perencanaan dilakukan beberapa minggu sebelum tahap pelaksanaan. Agar kegiatan ini berjalan secara maksimal, maka diperlukan perencanaan secara tepat, yaitu:

1. Observasi dengan pihak mitra KUROTA MEK PRA Nogotirto guna mengidentifikasi masalah-masalah yang dihadapi;
2. Menganalisis masalah dan merumuskan solusi yang bisa ditawarkan;
 - a. Menyusun proposal program pengabdian kepada masyarakat;
 - b. Menyusun waktu pelaksanaan kegiatan;
 - c. Mempersiapkan peralatan dan perlengkapan serta tempat untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) pada KURATO MEK PRA Nogotirto
 - d. Mempersiapkan tim pelaksana untuk melakukan kegiatan PKM di KURATO MEK PRA Nogotirto.

Kedua: Tahap Pelaksanaan

Berikut ini metode pelaksanaan ketika kegiatan:

- a. Tahap pelatihan diawali pembukaan dari ketua MEK PRA dan Mitra Kurato.
- b. Pemaparan materi melalui ceramah mengenai konsep struktur biaya, simulasi perhitungan HPP, serta diskusi interaktif
- c. Melakukan sesi tanya jawab pada forum diskusi dimana para peserta dapat bertanya secara langsung kepada narasumber mengenai kesulitan pemahaman atas materi ataupun kesulitan yang dihadapi dalam menerapkan perhitungan harga pokok penjualan.

- d. Memberikan tugas melakukan perhitungan HPP pada masing-masing produk usaha di KURATO MEK PRA Nogotirto
- e. Melakukan Pendampingan

Ketiga: Tahap Evaluasi

Berikut ini evaluasi yang dilaksanakan setelah kegiatan yaitu diskusi dan kunjungan usaha setelah kegiatan pelatihan. Tim PKM melakukan tindak lanjut dengan memonitoring KURATO MEK PRA Nogotirto apakah telah menerapkan perhitungan harga pokok penjualan untuk mengetahui kesulitan yang dialami. Diharapkan program ini dapat terus berlanjut, sehingga tim dapat mendampingi mitra dalam melaksanakan kedua hal tersebut. Ketiga kegiatan tersebut dapat di ringkas dalam gambar 1.



Gambar 1 Tahapan Pelaksanaan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan acara berjalan dengan lancar. Pelaksanaan yang diawali dengan pembukaan, kemudian sambutan dari Ketua KURATO MEK PRA Nogotirto dilanjutkan pemaparan materi edukasi perhitungan harga pokok penjualan oleh pemateri. Acara berlangsung dengan singkat namun memberikan kesan yang mendalam bagi para peserta. Peserta sangat berantusias dalam kegiatan ini, hal itu terlihat dari peserta yang banyak mengajukan berbagai pertanyaan mengenai bagaimana menghitung harga pokok penjualan yang tepat dan dapat diterapkan dalam kegiatan usahanya.

Berdasarkan analisis situasi, dari pertemuan awal pelaku usaha KURATO MEK PRA Nogotirto belum melakukan perhitungan harga pokok produksi dari produk yang dihasilkan. Biasanya dalam menentukan harga berdasarkan ekspektasi atau harga pasaran pada umumnya. Hal ini dikarenakan minimnya informasi mengenai pemahaman akuntansi biaya khususnya dalam hal penentuan harga pokok produksi dengan benar. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, tahapan yang dilakukan adalah dengan 1. Memberikan edukasi melalui pelatihan perhitungan HPP masing-masing produk yang di produksi. Masing-masing pelaku usaha menentukan HPP nya. 2. Pendampingan penyusunan struktur biaya untuk masing-masing pelaku usaha.

Secara umum, ada 4 tahapan cara menghitung harga pokok penjualan.

1. Tahap 1 : Cara Menghitung Biaya Bahan Baku (BBB)

Bahan baku adalah bahan yang dibeli dan digunakan untuk membuat produk akhir (barang jadi) yang akan dijual kepada konsumen. Sedangkan biaya bahan baku adalah seluruh biaya yang timbul untuk memperoleh bahan baku. Biaya bahan baku meliputi: harga bahan, biaya angkut, biaya penyimpanan dan lain-lain.

2. Tahap 2 : Menghitung Biaya Produksi

Tahapan berikutnya adalah menghitung biaya produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang timbul saat proses produksi perusahaan. Biaya ini yang membedakan antara perusahaan manufaktur dengan perusahaan dagang. Cara menghitung biaya produksi (Cost of Good Sold/COGS) dilakukan dengan menjumlahkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead.

3. Tahap 3 : Cara Menentukan Harga Pokok Produksi

Tahap ketiga adalah cara menentukan harga pokok produksi. Biasanya cara menghitung harga pokok produksi yaitu dengan menjumlahkan biaya produksi dan saldo awal persediaan barang kemudian dikurangi saldo akhir persediaan barang.

4. Tahap 4 : Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPPen)

Tahap terakhir yaitu cara menghitung harga pokok penjualan (HPPenj) itu sendiri. yaitu dengan menjumlahkan harga pokok produksi dengan persediaan barang awal kemudian dikurangi persediaan barang akhir (Mulyadi, 2018),(Satriani & Kusuma, 2020).

5. Contoh analisis perhitungan Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan pada produk cupcake Harga Pokok Produksi adalah jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan mulai pada saat pengadaan bahan baku sampai proses akhir produk yang siap dijual. Unsur-unsur Harga Pokok Produksi ada 3 meliputi (Mulyadi, 2018)(Indonesia, 2018)(Ulfah & Setiawati, 2024)(Al Mutawakkil et al., 2020):

1. Biaya Bahan Baku (BBB) adalah biaya untuk bahan-bahan yang dengan langsung dan mudah diidentifikasi dengan barang jadi atau biaya bahan yang digunakan sebagai dasar pembuatan barang jadi, lihat tabel 1.
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) adalah tenaga kerja yang mengerjakan secara langsung proses produksi atau yang bisa diidentifikasi langsung dengan barang jadi.
3. Biaya Overhead Langsung (BOP) adalah biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung. Biaya ini tidak dapat diidentifikasi secara langsung dengan barang yang dihasilkan. Contoh BOP:
 - a. Bahan pembantu (bahan tidak langsung/indirect materials) seperti: perlengkapan Pabrik, cat, mesin ukir pada perusahaan mebel.
 - b. Tenaga kerja tidak langsung (indirect labour) adalah tenaga kerja yang tidak dapat dikaitkan langsung dengan barang yang dihasilkan, seperti gaji mandor.
 - c. Perbaikan dan pemeliharaan (repair and maintenance)
 - d. Biaya Listrik, telepon dan air.

Contoh : salah satu pelaku usaha Kurato MEK PRA Nogotirto memproduksi CupCake. Dalam 1 hari dapat membuat 30 cupcake. Berikut adalah informasi mengenai bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik.

- a. Komponen Biaya Bahan Baku

Table 1. Bahan-bahan untuk membuat cupcake

Bahan-bahan	Jumlah	Harga (Rp)
Keju	2 pcs	50.000
Trimit	1 bungkus	25.000
Tepung Terigu	4 kg	60.000
Telor	1 kg	30.000
Margarin	1000 gr	40.000
Gula Pasir	1,5 kg	27.000
Garam	100 gr	2.000
Butter Cream	1000 gr	100.000
Coklat Campound	3 bks	90.000
Springkle Rainbow	400 gr	60.000
Jumlah		504.000

- b. Biaya Tenaga Kerja (TK)
1 orang TK digaji Rp900.000
- c. Biaya Overhead Pabrik (BOP)
 - Bahan Penolong (BP) berupa pembungkus produk Rp1000/produk
 - Biaya Listrik Rp165.000/bulan
 - Biaya Gas Rp150.000/bulan

Perhitungan: (dalam 1 bulan = 30 hari)

Harga Pokok Produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja + Biaya Overhead Pabrik

Biaya Bahan Baku = Rp504.000 x 30 hari = Rp15.120.000

Biaya Tenaga Kerja = Rp 900.000

Biaya Overhead Pabrik :

- Pembungkus = 1.000 x 30 pcs x 30 Hari= Rp 1.215.000

- Biaya Listrik	Rp 165.000
- Biaya Gas	<u>Rp 150.000</u>
Total Biaya Produksi	Rp17.235.000
Harga Pokok per Produk	= Rp17.325.000/900
	Rp19.150
Harga Pokok Penjualan = Harga Pokok Produk + Margin (keuntungan)	
Berapa keuntungan yang diinginkan? Jika keuntungan yang diharapkan 20% dari harga produk maka dapat dihitung sebagai berikut:	
Margin = $19.150 \times 20\% = \text{Rp}3.830$	
Harga Pokok penjualan + Rp22.980 + Rp3.830 = Rp26.810	



Gambar 1. Sambutan ketua Kurato MEK PRA Nogotirto dan Narasumber



Gambar 2. Pemberian Materi oleh Narasumber



Gambar 3. Tim Pelaksana Program dan Mitra

SIMPULAN

Berikut hasil pelaksanaan kegiatan PKM diantaranya:

1. Pelaku usaha Kurato MEK PRA dalam menentukan implementasi penentuan HPP masih menggunakan “feel” atau ekspektasi, karena minimnya informasi mengenai perhitungan HPP.
2. Dari kegiatan pelatihan dan pendampingan para pelaku (mitra) usaha Kurato MEK PRA mendapat ilmu dan menambah pemahaman mengenai konsep struktur biaya dan pentingnya melakukan perhitungan HPP. Hal ini tidak terlepas dari pentingnya tertib administrasi dan tertib organisasi meskipun usaha masih berskala mikro.
3. Kegiatan ini memberikan wacana, wawasan dan kompetensi yang sangat berharga bagi mitra pelaku usaha Kurato MEK PRA dalam penentuan HPP.
4. Dibutuhkan kesadaran diri dari para pelaku (mitra) Kurato MEK PRA untuk mulai membenahi diri dengan tertib diawali dengan pencatatan setiap aktivitas usaha dan mendokumentasikan serta memisahkan diri dari harta pribadinya

SARAN

Dengan mempertimbangkan peserta pelaku usaha Kurato MEK PRA Nogotirto terhadap pemahaman materi yang berbeda dalam menghitung harga pokok produksi usahanya. Maka perlu dilakukan evaluasi , masukan dan bimbingan intensif sehingga diharapkan secara mandiri pelaku usaha Kurato MEK PRA Nogotirto dapat melakukan perhitungan HPP atas produk usahanya dengan benar.

1. Untuk meningkatkan harga jual sebaiknya dilakukan penekanan pada biaya operasional, tujuannya agar harga jual tidak terlampaui tinggi.
2. Diperlukan tertib administrasi dengan melakukan pencatatan terstruktur
3. Untuk memperluas wawasan dan pengetahuan diharapkan kegiatan PKM ini dilakukan secara berkesinambungan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada mitra yang telah memberi dukungan material dan non material terhadap pelaksanaan pengabdian ini. Kerjasama yang baik sehingga pelaksanaan PKM dapat berjalan sesuai dengan yang diharapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Mutawakkil, M. S., Azis, I., & Hariatihi. (2020). Analisis harga pokok produksi pada usaha tahu Kartono dalam penentuan harga jual. *Jurnal Malomo: Manajemen & Akuntansi*.
- Indonesia, I. A. (2018). Standar Akuntansi Entitas Mikro Kecil dan Menengah. Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntansi Indonesia.
- Khuluqi, K., Sugeng, A., & Soeparyono, R. D. (2024). Edukasi Perhitungan Harga Pokok Penjualan untuk Meningkatkan Penjualan pada Kube Wanita UMKM Pamulang Estate. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(2), 310–320. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v4i2.896>
- Mulyadi. (2018). Akuntansi Biaya (15th ed.). YKPN.
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Sofiana, V., Lestari, Q. E., Afrida, S., & Mahaerani, E. (2024). Analisis penentuan harga pokok produksi dan penentuan harga jual pada UMKM Es Teh Solo Rawalumbu, Bekasi. *Digital Bisnis: Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen Dan E Commerce*.
- Thomas, G. C., & Kalalo, M. Y. B. (2022). Analisis Harga Pokok Penjualan Dalam Menetapkan Harga Jual Pada Stela Cake and Bakery Airmadidi Analysis of The Cost of Goods Sold in Setting The Selling Price on Stela Cake and Bakery Airmadidi. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, 6(1), 749–760.
- Ulfah, Y., & Setiawati, A. (2024). Penguatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Melalui Edukasi Penentuan Harga Jual dalam Menghadapi Persaingan Usaha. *Mulawarman Journal of Community Engagement*.
- Unisa Yogyakarta dan PRA Nogotirto Bentuk Gerakan Lumbung Hidup Aisyiyah. (2023). Suara Aisyiyah.
- Zulfiar, E., Zulkarnaini, Z., Mawaddah, N., Safaruddin, S., Sa'diyah, H., & Busra, B. (2023). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Pada Umkm Dj and Cake Cookies Lhokseumawe. *Jurnal Vokasi*, 7(2), 140. <https://doi.org/10.30811/vokasi.v7i2.4071>