Prosiding Seminar Hasil
KKN, Vol 3 No 1 2026
E ISSN 3030-8895

PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA TIGA JENIS UMKM

Kholisotul Fitriyah[1], Narulita Robi'atul Khumairoh[2], Venni Nur Elinda[3], Firda Maulidiya[4], Rizqi Alriansyah Manurung, S.Ak., M.Ak[5]

[1,2,3,4]Mahasiswa Program Studi Teknik Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik, [5]Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Gresik

Email: Narulita.khum04@gmail.com, muhammad.rizqialriansyah@umg.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, banyak pelaku UMKM belum melakukan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) secara terstruktur, sehingga harga jual produk sering ditentukan berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar. Kondisi ini berpotensi menurunkan keuntungan dan mengganggu keberlanjutan usaha. Penelitian dan pendampingan ini dilakukan oleh mahasiswa KKN Prodi Akuntansi di Desa Jombangdelik dengan objek tiga UMKM, yaitu UMKM Jamu, UMKM Tempe, dan UMKM Perabotan Kayu. Metode pelaksanaan meliputi survei, perencanaan, pencatatan biaya, simulasi perhitungan, evaluasi, serta pendampingan lanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mampu memahami dan mencatat secara rinci komponen biaya produksi, termasuk bahan baku, tenaga kerja, overhead, serta penyusutan. Perhitungan HPP yang akurat membantu pelaku usaha dalam menentukan harga jual yang lebih rasional, menghindari praktik penetapan harga yang terlalu rendah, serta meningkatkan margin keuntungan. Dengan demikian, penerapan HPP tidak hanya bermanfaat dalam menentukan harga jual, tetapi juga mendukung keberlanjutan usaha dan meningkatkan daya saing UMKM di pasar.

Kata kunci: Harga Pokok Penjualan, UMKM, Akuntansi Biaya, Pendampingan, KKN

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in Indonesia's economy. However, many MSME owners have not calculated the Cost of Goods Sold (COGS) in a structured manner, leading them to determine selling prices based only on estimates or competitors' prices. This practice often reduces profitability and threatens business sustainability. This study and community service activity, conducted by Accounting students during a Community Service Program (KKN) in Jombangdelik Village, focused on three MSMEs: traditional herbal medicine, tempe production, and wooden furniture. The implementation method consisted of several stages,

including survey, planning, cost recording, calculation simulation, evaluation, and continuous assistance. The results indicate that MSME owners are now able to understand and record production cost components in detail, including raw materials, labor, overhead, and depreciation. Accurate COGS calculations enable them to set more rational selling prices, avoid undervaluation, and improve profit margins. Therefore, the application of COGS is not only useful for determining fair selling prices but also supports business sustainability and enhances MSME competitiveness in the market.

Keywords: **Cost of Goods Sold, MSMEs, Cost Accounting, Assistance, Community Service**

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu tulang punggung perekonomian Indonesia. Banyak pelaku UMKM memproduksi barang dengan beragam jenis, mulai dari makanan dan minuman tradisional hingga produk furnitur (Husaini et al., 2023) . Salah satu aspek penting dalam mengelola usaha adalah menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan tepat. HPP adalah total biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang yang dijual dalam periode tertentu. Dengan mengetahui HPP, pelaku usaha dapat menentukan harga jual yang wajar, menghindari kerugian, dan mengatur strategi pemasaran yang efektif(Libraeni et al., 2022).

Desa Jombangdelik menjadi salah satu lokasi pelaksanaan KKN yang dipilih karena desa ini memiliki potensi ekonomi yang cukup beragam. Beberapa warga desa mengelola usaha di berbagai bidang, seperti produksi jamu tradisional, pembuatan tempe, dan pembuatan perabotan kayu. Ketiga jenis usaha ini sudah berjalan cukup lama dan menjadi sumber penghasilan bagi para pelakunya. Namun, dari hasil observasi awal, ditemukan bahwa sebagian besar pelaku UMKM di desa ini belum melakukan perhitungan HPP secara terstruktur dan akurat. Penentuan harga jual produk lebih banyak dilakukan berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pesaing, tanpa mempertimbangkan seluruh komponen biaya yang dikeluarkan. Akibatnya, keuntungan sering kali tidak maksimal atau bahkan merugi. Oleh karena itu, pemahaman tentang pembuatan perhitungan HPP sangatlah penting.

Kondisi ini menjadi perhatian khusus tim KKN kelompok 09 Jombangdelik dari Prodi Akuntansi. Sebagai calon akuntan, mahasiswa dibekali dengan keterampilan menghitung biaya produksi secara rinci, sehingga dapat membantu UMKM menentukan harga jual yang tepat dan memastikan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, dalam program kerja KKN ini, dilakukan sosialisasi dan pendampingan perhitungan HPP pada tiga contoh UMKM yang ada di Desa Jombangdelik, yaitu UMKM Jamu, UMKM Tempe, dan UMKM Perabotan Kayu.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan perhitungan Harga Pokok Penjualan dilaksanakan di UMKM Jamu bu Musni, UMKM Tempe Pak Rusdianto, UMKM Berkah Jati. Yang terletak di Desa Jombangdelik Kecamatan Balongpanggang Kabupaten Gresik. Kegiatan ini merupakan salah satu program kerja dari program Studi Akuntansi dalam rangka Kuliah kerja Nyata (KKN), sehingga pelaksanaanya di jadwalkan berlangsung selama kegiatan KKN. Kegiatan ini akan dilaksanakan pada tanggal 31 Juli 2025. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

A. Persiapan

Tahap persiapan meliputi survei lokasi 3 UMKM untuk mengumpulkan data terkait bahan bahan untuk perhitungan harga pokok penjualan. Mulai dari biaya bahan baku, biaya overhead pabrik, biaya peralatan serta penyusutannya.

B. Perencanaan

Perencanaan kegiatan mencakup penyusunan jadwal pelaksanaan, penyiapan materi perhitungan harga pokok penjualan, serta dibuat pula format pencatatan biaya yang sederhana namun tetap sistematis, sehingga dapat dipahami dengan mudah oleh pelaku UMKM. Perencanaan yang matang ini diperlukan agar kegiatan perhitungan dapat berjalan efektif dan mencapai tujuan yang diharapkan(Permatasari & Cahya Kusuma, 2024).

C. Pelaksanaan

Pada tahap ini kami kelompok KKN prodi Akuntansi mendampingi pelaku UMKM dalam melakukan pencatatan semua komponen biaya produksi. Para pelaku usaha diajarkan bagaimana cara mengklasifikasikan biaya ke dalam kategori bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Selain itu, dilakukan simulasi perhitungan HPP pada produk yang dihasilkan, misalnya jamu, tempe, maupun perabot kayu, sehingga pelaku usaha dapat langsung melihat gambaran nyata dari hasil pencatatan biaya yang dilakukan.

D. Evaluasi.

Evaluasi dilakukan dengan memeriksa kembali hasil perhitungan HPP yang telah dilakukan untuk memastikan ketepatan data. Hasil perhitungan kemudian dibandingkan dengan metode penentuan harga jual yang sebelumnya digunakan, yang biasanya hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar. Dari hasil evaluasi ini, diberikan saran dan masukan agar pencatatan biaya bisa dilakukan secara lebih akurat dan konsisten di kemudian hari.

E. **Pendampingan Lanjutan**.

Tahap pendampingan lanjutan dilakukan dengan diarahkan agar dapat menerapkan perhitungan

HPP secara berkelanjutan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Dari kelompok KKN juga membantu menyediakan contoh format laporan sederhana yang bisa dipakai untuk mencatat biaya produksi secara rutin. Selain itu, diberikan pula pelatihan tambahan mengenai cara menentukan harga jual

berdasarkan perhitungan HPP, sehingga usaha dapat lebih terjamin keberlanjutannya dan mampu bersaing secara sehat di pasar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang dilaksanakan pada tiga UMKM di Desa Jombangdelik, yaitu UMKM Jamu Bu Musni, UMKM Tempe Pak Rusdianto, dan UMKM Perabotan Kayu Berkah Jati, memberikan hasil yang signifikan terhadap pemahaman pelaku usaha mengenai pengelolaan biaya produksi. Melalui pendampingan langsung, pelaku UMKM dapat mencatat secara rinci seluruh komponen biaya yang sebelumnya sering terabaikan, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, hingga biaya overhead pabrik termasuk peralatan dan penyusutan (Novietta et al., 2022). Hasil pencatatan ini menunjukkan bahwa selama ini banyak biaya tersembunyi yang tidak diperhitungkan dalam penentuan harga jual, sehingga berpotensi menurunkan keuntungan.

Pada UMKM Jamu, misalnya, ditemukan bahwa biaya peralatan dan bahan tambahan yang digunakan dalam proses produksi belum pernah dimasukkan dalam perhitungan harga. Hal ini menyebabkan harga jual jamu ditetapkan terlalu rendah dibandingkan dengan biaya produksi yang sebenarnya. Setelah dilakukan perhitungan HPP secara menyeluruh, pelaku usaha dapat memahami bahwa penyesuaian harga jual perlu dilakukan agar usaha tetap memperoleh margin keuntungan yang wajar(Prasetyawati et al., 2024).



Gambar 1. Perhitungan HPP di UMKM Jamu Bu Musni

Begitu pula pada UMKM Tempe, perhitungan HPP mengungkapkan bahwa biaya tenaga kerja keluarga yang membantu proses produksi sama sekali tidak dihitung sebagai beban usaha. Padahal,

tenaga kerja tersebut memiliki kontribusi besar dalam menghasilkan produk. Dengan memasukkan biaya tenaga kerja dalam HPP, pelaku usaha dapat lebih realistis dalam menentukan harga jual, sekaligus menyadari pentingnya memberikan penghargaan terhadap tenaga kerja, termasuk tenaga kerja keluarga.



Gambar 2. Perhitungan HPP di UMKM Tempe

Sedangkan pada UMKM Perabotan Kayu, perhitungan HPP memperlihatkan bahwa biaya penyusutan peralatan dan mesin kerja belum diperhitungkan sebelumnya. Kondisi ini membuat perhitungan biaya produksi tidak mencerminkan keadaan sebenarnya, sehingga menimbulkan risiko kerugian ketika ada kerusakan atau peralatan harus diganti. Melalui pendampingan, pelaku UMKM mulai memahami pentingnya memasukkan penyusutan ke dalam komponen biaya agar keberlanjutan usaha dapat terjamin.



Gambar 3. Perhitungan HPP di UMKM Perabotan Kayu

Secara umum, hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa penerapan metode perhitungan HPP memberikan manfaat nyata bagi pelaku UMKM di Desa Jombangdelik. Dengan mengetahui HPP yang sebenarnya, para pelaku usaha dapat menentukan harga jual produk secara lebih rasional, menghindari praktik menjual dengan harga terlalu rendah, serta memperoleh keuntungan yang lebih optimal. Selain itu, kegiatan ini juga memberikan pemahaman baru bahwa pencatatan biaya yang konsisten akan sangat membantu dalam pengambilan keputusan usaha di masa depan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) yang dilakukan pada tiga UMKM di Desa Jombangdelik, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pelaku usaha sebelumnya belum melakukan perhitungan biaya produksi secara terstruktur. Hal ini mengakibatkan harga jual produk sering ditentukan hanya berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar, sehingga keuntungan tidak maksimal. Melalui pendampingan, pelaku UMKM mampu memahami pentingnya pencatatan biaya secara rinci, mulai dari bahan baku, tenaga kerja, hingga biaya overhead termasuk penyusutan. Penerapan perhitungan HPP pada UMKM Jamu, UMKM Tempe, dan UMKM Perabotan Kayu menunjukkan adanya perbedaan signifikan dalam penentuan harga jual. Biaya-biaya yang sebelumnya diabaikan, seperti biaya peralatan, tenaga kerja keluarga, dan penyusutan, akhirnya dimasukkan sehingga menghasilkan perhitungan biaya produksi yang lebih realistis. Dengan demikian, perhitungan HPP dapat menjadi dasar yang kuat bagi pelaku usaha untuk menentukan harga jual yang wajar, menjaga keberlanjutan usaha, serta meningkatkan daya saing di pasar.

Saran

Bagi Pelaku UMKM, disarankan untuk menerapkan perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) secara rutin dan berkesinambungan. Pencatatan seluruh komponen biaya, termasuk bahan baku, tenaga kerja, overhead, dan penyusutan, perlu dilakukan dengan tertib agar penentuan harga jual lebih realistis serta keuntungan dapat dimaksimalkan.

DAFTAR PUSTAKA

Husaini, Raudah, S., & Amaliya, M. (2023). IMPLEMENTASI PRORGAM PERLUASAN JANGKAUAN
UMKM DI KABUPATEN BALANGAN. In *Jurnal Riset Ilmiah* (Vol. 2, Issue 6).

Libraeni, L., Desmayani, N., Waas, D., Willdahlia, A., Mahendra, G., Wardani, N., & Nugraha, P. (2022). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan pada Toko Kue Dapur Friska. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, *3*(2), 255–265. https://doi.org/10.37339/jurpikat.v3i2.973

Novietta, L., Nurmadi, R., & Minan, K. (2022). *Analisis Pentingnya Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan untuk Optimalisasi Harga Jual Produk UMKM* (Vol. 2, Issue 3). www.bkpm.go.id,

Permatasari, I., & Cahya Kusuma, I. (2024). *PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN PADA PERENCANAAN IKLAN PRODUK KAMPUNG BEAUTY YANG DIBINA OLEH PT. SATU VISI
INDOCREATIVE B ONE CORPORATION* (Vol. 3).

Prasetyawati, M., Srisantyorini, T., Dewiyani, L., Wijayanto, D., Wulanin, E., & Gunadi, N. (2024). *PELATIHAN PERHITUNGAN HPP DAN PERENCANAAN STRATEGI UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN USAHA KADER AISYIYAH PDA JAKARTA UTARA*. http://jurnal.umj.ac.id/index.php/semnaskat