

PELATIHAN PERHITUNGAN HPP UNTUK MENENTUKAN HARGA JUAL DAN LABA USAHA UMKM KEL.SEMOLOWARU

Annisa Kurniawan¹, Condro Widodo^{2*}

*Email : condro.widodo.ak@upnjatim.ac.id

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur¹

Abstrak Setiap usaha pastinya memiliki harga jual pada masing-masing produknya. Harga jual didapatkan dari biaya produksi ditambah dengan laba yang dikehendaki pelaku usaha. Namun sebelum menentukan harga jual, seorang pelaku usaha, termasuk pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), perlu untuk mengetahui Harga Pokok Produksi (HPP) dari produknya. Tujuan dari mengetahui HPP pada UMKM adalah pelaku UMKM akan dapat mengetahui biaya yang diperlukan dalam proses produksinya. Namun, pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru masih kurang memiliki pemahaman dalam menentukan HPP setiap produknya. Hal ini terjadi karena kurangnya pemahaman pelaku UMKM dalam menentukan HPP tersebut, sehingga penentuan laba dan harga jual produknya juga kurang maksimal. Berangkat dari adanya masalah yang terjadi di Kelurahan Semolowaru tersebut, diadakan Pelatihan Perhitungan HPP untuk Menentukan Harga Jual dan Laba Usaha UMKM Kel.Semolowaru sebagai solusi bagi para pelaku UMKM yang masih kesulitan. Metode pelatihan ini dilakukan secara *door-to-door* pada masing-masing rumah pelaku UMKM dan dilaksanakan dengan tiga sesi, yaitu: 1) sesi pemaparan materi, 2) sesi pelatihan perhitungan harga pokok produksi, dan 3) sesi diskusi. Hasil dari pelatihan ini adalah para pelaku UMKM terbantu dalam menghitung HPP serta dalam menentukan laba usaha supaya sesuai dengan apa yang dikehendaki dan tidak salah dalam menentukan harga jual produknya.

Kata kunci: UMKM, Harga Pokok Produksi, Harga Jual

Abstract Every business must have a selling price for each product. The selling price is obtained from production costs plus the profit desired by the business actor. However, before determining the selling price, a business actor, including Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), needs to know the Cost of Goods Manufacture (COGM) of their product. The purpose of knowing the COGM in MSMEs is that MSME actors will be able to find out the costs required in the production process. However, MSMEs in Semolowaru Village still lack understanding in determining the COGM for each product. This happens due to a lack of understanding of MSME actors in determining the COGM, so that the determination of profits and selling prices of their products is also not optimal. Departing from the problems that occurred in the Semolowaru Village, a training to calculate the COGM to determine the selling price and operating profit of MSMEs in Semolowaru Village was held as a solution for MSME actors who are still having difficulties. This training method is carried out door-to-door at each MSME actor's house and is carried out through three sessions, namely: 1) material presentation session, 2) training session on calculating the cost of production, and 3) discussion session. The result of this training is that MSME actors are assisted in calculating the COGM and in determining operating profits so that they are in accordance with what is desired and are not wrong in determining the selling price of their products.

Keywords: MSMEs, Cost of Goods Manufacture, Selling Price

Pendahuluan

Suatu usaha memiliki beragam jenisnya, mulai dari jasa, dagang, hingga manufaktur. Pada setiap jenis usaha memiliki harga pada masing-masing produk atau jasa yang dijualnya. Harga yang digunakan untuk menjual produk tersebut disebut harga jual (*selling price*). Harga jual merupakan pembebanan atau pengeluaran besaran harga produksi ditambah dengan biaya non produksi dan jumlah laba yang diinginkan (Harahap, 2019). Seperti yang telah diketahui, dapat disimpulkan bahwa harga jual produk merupakan nilai yang dihasilkan dari harga produksi dan non produksi ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan. Dengan seorang pengusaha memikirkan harga jual produknya, mereka juga harus memikirkan laba yang sesuai dengan apa yang mereka inginkan. Supaya dapat menentukan laba sesuai yang diinginkan, maka pengusaha perlu untuk merencanakan perhitungan laba yang baik.

Laba usaha dapat disebut sebagai keuntungan dari penjualan produk usaha tersebut. Laba juga merupakan hal yang penting untuk mengukur kinerja suatu perusahaan (Maulita dkk, 2022). Dengan menghitung laba, pengusaha dapat mengetahui keuntungan yang akan didapatkan oleh perusahaannya. Pengusaha juga dapat mengetahui apakah keuntungan tersebut sesuai dengan yang dikehendakinya atautkah tidak. Laba digunakan untuk menentukan harga jual produk, yaitu dengan menambahkan laba dan harga produksi dan non produksi.

Sebelum seorang pengusaha menentukan harga jual dan laba, sangat diperlukan untuk menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) terlebih dahulu. Harga Pokok Produksi adalah biaya yang dibutuhkan untuk mendapatkan dan mengolah bahan baku hingga menjadi barang siap jual (Purwanto dan Watini, 2020). Menghitung HPP didapatkan dengan menjumlah semua komponen biaya produksi seperti bahan baku, biaya tenaga kerja, dan juga biaya tetap serta biaya variabel. Dengan mengetahui perhitungan HPP, dapat dijadikan patokan dalam penentuan harga jual produk, yaitu dengan menambahkan HPP dan laba yang diharapkan.

Perhitungan HPP penting untuk dilakukan oleh perusahaan dalam mengetahui biaya produksi yang dibutuhkan ketika memproduksi barang atau jasa (Lestari dkk, 2019). Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu pengusaha yang sangat memerlukan perhitungan HPP dalam membuka usahanya. Dengan menghitung HPP yang tepat, pelaku UMKM akan dapat mengetahui biaya yang diperlukan usahanya. Berlanjut dari perhitungan HPP, pelaku UMKM akan dapat menentukan harga jual produk sesuai dengan apa yang mereka inginkan.

Harga adalah penentu keuntungan usaha, sehingga harga dijadikan sorotan oleh pengusaha (Syaripah dan Simatupang, 2019). Dalam menentukan harga jual produk, para UMKM perlu menghitung lebih lanjut dengan menggunakan perhitungan HPP. Harga jual produk tidak boleh terlalu murah atau terlalu mahal. Harga jual produk terlalu murah dapat menyebabkan sebuah UMKM akan mengalami kerugian dalam usahanya. Sedangkan jika terlalu mahal, produk yang dijual tidak akan mendapatkan perhatian masyarakat. Masyarakat akan mencari produk yang memiliki kualitas terbaik diimbangi dengan rendahnya harga jual (Al Mutawakkil dkk, 2023).

Di samping hal di atas, perhitungan HPP bagi pelaku UMKM bisa menghasilkan harga jual produk yang tidak mengikuti harga jual di pasaran, karena seringkali terdapat ketidaksesuaian antara HPP dengan harga pasar (Irawan dkk, 2022). Hal ini disebabkan karena bahan-bahan yang digunakan oleh satu UMKM dengan UMKM lainnya berbeda-beda, walaupun dapat dikatakan memiliki produk yang sama. Jika setiap UMKM harus terpaku dengan harga jual UMKM lain, kecil kemungkinan UMKM tersebut untuk mempertahankan usahanya supaya tidak merugi.

Kelurahan Semolowaru adalah salah satu kelurahan di Kecamatan Sukolilo. Kelurahan ini

memiliki jumlah UMKM aktif dan merupakan salah satu wilayah di Surabaya dengan jumlah UMKM terbanyak, yaitu sebesar 77 UMKM. Banyaknya UMKM yang berada di Kelurahan Semolowaru ini juga terdapat berbagai bidang usahanya, mulai dari kerajinan tangan, makanan, minuman, hingga fashion. Hal tersebut menjadi sebuah potensi yang sangat bagus untuk dapat bersaing dengan UMKM lain di Kota Surabaya. Adanya motivasi kewirausahaan bagi UMKM menjadi tolak ukur suatu kelompok usaha dapat berkembang (Santoso dkk, 20. Ini dapat terealisasi pada Kelurahan Semolowaru yang memiliki UMKM sangat aktif dan memiliki niat untuk mengembangkan usahanya.

UMKM di Kelurahan Semolowaru seringkali mengikuti kegiatan UMKM seperti bazar, pelatihan, dan event lainnya. Hal ini dapat menunjukkan bahwa mereka sudah cukup termotivasi untuk mengembangkan usahanya. Setelah membuka usaha, setiap pelaku UMKM perlu untuk mengetahui bagaimana cara menentukan harga jual produknya. Namun terkadang, para UMKM di Kelurahan Semolowaru masih kesulitan untuk menentukan harga jual produknya. Beberapa dari mereka menyatakan bahwa omzet yang diterima dari penjualan hanya cukup untuk menutup harga produksi saja, tidak mendapatkan laba yang cukup dari penjualan tersebut. Permasalahan yang sering dihadapi pelaku UMKM adalah mereka masih kesulitan dalam menentukan Harga Pokok Produksi (Yustitia dan Adriansah, 2022).

Berdasarkan hasil analisis pada UMKM di Kelurahan Semolowaru, mereka masih kurang *aware* dalam menentukan harga jual produk serta laba yang akan diterima. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu kurangnya pemahaman UMKM di Kelurahan Semolowaru dalam memasarkan produknya. Penjualan produk mereka hanya sebatas mulut ke mulut dan target pasarnya hanya keluarga serta tetangga saja. Selain pada pemasaran, faktor yang sangat mempengaruhi adalah kurangnya pemahaman dalam menentukan Harga Pokok Produksi (HPP) dan penentuan laba produknya.

Dari adanya permasalahan yang telah diketahui, solusi yang ditawarkan adalah pelatihan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) untuk menentukan harga jual dan laba usaha UMKM. HPP pada suatu UMKM dapat dijadikan tolak ukur untuk mengetahui biaya produksi (Ishak dkk, 2022). Pelatihan mengenai perhitungan HPP tersebut bertujuan supaya para pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru lebih paham mengenai cara menghitung HPP agar tidak salah dan merasa rugi dalam menjual produknya. Dengan adanya program pengabdian pada masyarakat ini, diharapkan UMKM dapat menghitung Harga Pokok Produksi dengan baik dan dapat menjadi pedoman dalam penentuan harga jual dan labanya, sehingga para pelaku UMKM dapat bersaing dengan memiliki profit yang sesuai.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Pelatihan Perhitungan HPP untuk Menentukan Harga Jual dan Laba Usaha UMKM Kel.Semolowaru” ini dilakukan di rumah masing-masing UMKM Kelurahan Semolowaru.

Gambar 1. Peta Kelurahan Semolowaru



Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diadakan ini memiliki target

pesertapelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru yang berjumlah sebanyak 6 UMKM.

Pelaksanaan kegiatan pelatihan perhitungan harga pokok produksi ini dilakukan secara *door-to-door* di rumah setiap UMKM. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan melalui tiga sesi, yaitu 1) sesi pemaparan materi, 2) sesi pelatihan perhitungan harga pokok produksi, dan 3) sesi diskusi

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, diketahui bahwa para pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru masih kurang memiliki *awareness* akan perhitungan harga jual produknya. Dapat dibuktikan ketika salah satu pelaku UMKM menyatakan bahwa beliau masih kurang percaya diri dengan harga jual produknya. Hal ini disebabkan karena pelaku UMKM tersebut menjualkan produknya dengan target pasar anak sekolah, sehingga beliau tidak yakin akan harga jual dan laba yang diterimanya. Maka dari sini, dapat diberikan solusi untuk para pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru untuk diadakan pelatihan mengenai perhitungan harga pokok produksi, supaya para pelaku UMKM dapat melihat harga produksinya dan bisa menentukan harga jual yang cocok.

Program kerja pelatihan perhitungan harga pokok produksi dilakukan untuk memenuhi program kerja dengan skema Kewirausahaan yang dilaksanakan di Kelurahan Semolowaru serta mendukung pertumbuhan UMKM di Kelurahan Semolowaru. Pelatihan perhitungan harga pokok produksi yang dilaksanakan secara *door-to-door* di rumah setiap UMKM ini dilaksanakan dalam jangka waktu mulai dari tanggal 30 Mei hingga 13 Juni 2023. Dalam jangka waktu pelatihan yang telah ditentukan, terdapat 6 UMKM yang didampingi, di antaranya adalah Kinlupi Shop, Zhafrina Aquaponik, Alesya Food, Syas Cakes and Cookies, Toko Nona Tambun, dan Lingo Shop.

Gambar 2. Sesi Pemaparan Materi Perhitungan HPP



Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan dengan pembagian tiga sesi, yaitu (1) sesi pemaparan materi, (2) sesi pelatihan perhitungan harga pokok produksi, dan (3) sesi diskusi. Pada sesi pemaparan materi, memberikan penjelasan materi secara singkat terkait pengertian harga pokok produksi, harga jual, dan laba kepada para pelaku UMKM. Lalu dilanjutkan dengan penjelasan manfaat dari menghitung harga pokok produksi, harga jual, dan menentukan laba pada UMKM.

Selanjutnya pada sesi pelatihan perhitungan harga pokok produksi, pemateri menjelaskan terkait penggunaan media perhitungan yang berupa Microsoft Excel untuk digunakan dalam perhitungan harga pokok produksi. Setelah dirasa pelaku UMKM cukup paham dengan materi yang dijelaskan, pemateri mempersilakan pelaku UMKM untuk menghitung harga pokok produksi dari salah satu produk yang dijualnya. Media perhitungan tersebut dapat digunakan pada handphone masing-masing pelaku UMKM, sehingga dapat lebih mudah untuk mengorganisir perhitungannya. Selanjutnya, memasuki sesi ketiga yaitu sesi diskusi. Pada sesi ini, para pelaku UMKM banyak mengajukan pertanyaan kepada pemateri terkait dengan harga jual produknya dan juga meminta saran

solusi dari pemateri untuk UMKM.

Materi pada kegiatan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) ini diawali dengan penjelasan singkat terkait pengertian harga pokok produksi, harga jual, dan laba kepada para pelaku UMKM. Lalu dilanjutkan dengan penjelasan manfaat dari menghitung harga pokok produksi, harga jual, dan menentukan laba pada UMKM dengan format yang telah disediakan oleh pemateri yang dapat dilihat pada Gambar 3.

Gambar 3. Format Perhitungan Harga Pokok Produksi

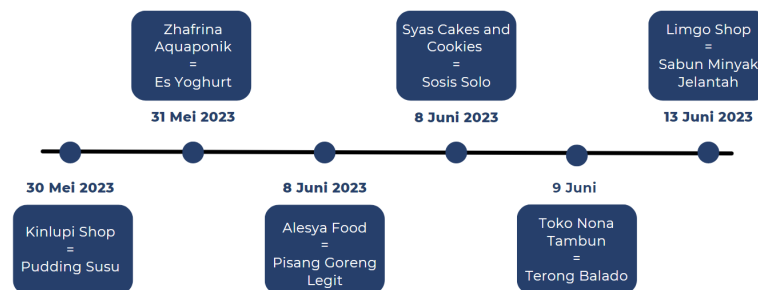
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
2		Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)										
3		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		HPP				
4					liter	0		Keterangan	Harga			
5					kg	0		Biaya Tetap	0			
6					pack	0		Biaya Variabel	0			
7					pcs	0		Total Biaya	0			
8					pcs	0		Produksi	1			
9					pack	0		HPP	0			
10					pack	0		Harga Jual	1			
11					pack	0		Margin	0.00%			
12		Total variable cost				0		Total Harga	1			
13												
14		Nilai investasi peralatan							BEP Unit =	0	unit	
15		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		BEP Rupiah =	0	rupiah		
16					pcs	0		Analisis pemasukan per bulan				
17					pcs	0		Es Yogurt	3.500	1	3.500	
18					pcs	0				1	0	
19					pcs	0				1	0	
20					pcs	0		Harga Total Barang			3.500	
21					pcs	0		Harga rata-rata barang			1,167	
22		Jumlah Fixed Cost				0						
23												

Berikut adalah hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Pelatihan Perhitungan HPP untuk Menentukan Harga Jual dan Laba Usaha UMKM Kel.Semolowaru” yang telah dilakukan, yaitu 1) Pelatihan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi menjadi solusi pelaku UMKM yang masih kurang paham dengan harga produksinya. Harapan dari adanya pelatihan ini, para pelaku UMKM tidak kesulitan untuk menghitung harga produksi, serta 2) Pelatihan mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi juga diharapkan dapat membantu para pelaku UMKM untuk menentukan laba usaha masing-masing produknya supaya sesuai dengan apa yang dikehendakinya serta tidak salah dalam menentukan harga jual produknya.

Program kerja pengabdian kepada masyarakat mengenai perhitungan Harga Pokok Produksi yang dilakukan oleh masing-masing UMKM ini juga memberikan capaian kepada para pelaku UMKM sehingga dapat menghitung harga pokok produksinya sendiri. Berangkat dari hal tersebut, pelaku UMKM juga dapat menentukan harga jual dan laba usahanya. Berikut hasil yang dicapai dari perhitungan HPP oleh para pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan target sebanyak 6 UMKM di Kelurahan Semolowaru dan memiliki garis waktu (*timeline*) sebagai berikut.

Gambar 4. Garis Waktu Pelatihan Perhitungan HPP



Dimulai pada hari Selasa, 30 Mei 2023 telah dilakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi produk UMKM Kinlupi Shop berupa Puding Susu dan dilanjutkan menghitung penentuan harga jual produk Puding Susu serta laba usaha yang diharapkan

oleh pemilik UMKM Kinlupi Shop. Hasil perhitungan HPP Kinlupi Shop dapat dilihat pada Gambar 5.

Gambar 5. Hasil Pelatihan Perhitungan HPP Kinlupi Shop

Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)						HPP		
Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total	Keterangan	Harga		
Agar	4.500	2	buah	9.000	Biaya Tetap	35.000		
Susu	15.000	1,5	liter	22.500	Biaya Variabel	50.000		
Perisa Stoberi	5.000	1	pack	5.000	Total Biaya	85.000		
Gula	14.000	0,25	pcs	3.500	Produksi	20		
Yupi	500	20	pcs	10.000	HPP	4.250		
			pack	0	Harga Jual	6.000		
			pack	0	Kauntungan	29,17%		
			pack	0	Total Harga	120.000		
Total variable cost				50.000				
Nilai investasi peralatan						BEP Unit =	10 unit	
Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total	BEP Rupiah =	60.000 rupiah		
Gas	5.000	1	pcs	5.000	Analisis pemasukan per bulan			
Packing	1.500	20	pcs	30.000	Puding Susu Stoberi	6.000	1	6.000
			pcs	0			1	0
			pcs	0			1	0
			pcs	0	Harga Total Barang			6.000
			pcs	0	Harga rata-rata barang			2.000
Jumlah Fixed Cost				35.000				

Selanjutnya, pada hari Rabu, 31 Mei 2023 telah dilakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi produk UMKM Zhafrina Aquaponik berupa Es Yoghurt dan dilanjutkan menghitung penentuan harga jual produk Es Yoghurt serta laba usaha yang diharapkan oleh pemilik UMKM Zhafrina Aquaponik. Hasil perhitungan HPP Zhafrina Aquaponik dapat dilihat pada Gambar 6.

Gambar 6. Hasil Pelatihan Perhitungan HPP Zhafrina Aquaponik

Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)						HPP		
Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total	Keterangan	Harga		
Susu	15.000	5	liter	75.000	Biaya Tetap	20.000		
Perisa	9.000	1	kg	9.000	Biaya Variabel	157.500		
Master	70.000	0,25	pack	17.500	Total Biaya	177.500		
Plastik	16.000	0,75	pcs	12.000	Produksi	75		
Gula	15.000	2	pcs	30.000	HPP	2.367		
Sticker	7.000	1	pack	7.000	Harga Jual	3.500		
Kresek	7.000	1	pack	7.000	Kauntungan	32,38%		
			pack	0	Total Harga	262.500		
Total variable cost				157.500				
Nilai investasi peralatan						BEP Unit =	14 unit	
Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total	BEP Rupiah =	50.000 rupiah		
Wadah	10.000	2	pcs	20.000	Analisis pemasukan per bulan			
Sealer		1	pcs	0	Es Yogurt	3.500	1	3.500
		3	pcs	0			1	0
		3	pcs	0			1	0
		3	pcs	0	Harga Total Barang			3.500
		3	pcs	0	Harga rata-rata barang			1.167
Jumlah Fixed Cost				20.000				

Pada hari Kamis, 8 Juni 2023 telah dilakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi produk UMKM Alesya Food berupa Pisang Goreng Legit dan dilanjutkan menghitung penentuan harga jual produk Pisang Goreng Legit serta laba usaha yang diharapkan oleh pemilik UMKM Alesya Food. Hasil perhitungan HPP Alesya Food dapat dilihat pada Gambar 7.

Gambar 7. Hasil Pelatihan Perhitungan HPP Alesya Food

Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)						HPP		
Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total	Keterangan	Harga		
Pisang	25.000	1	sisir	25.000	Biaya Tetap	20.000		
Tepung	16.000	0,5	pcs	8.000	Biaya Variabel	148.000		
Saus rasa	10.000	10	pcs	100.000	Total Biaya	168.000		
Minyak	15.000	1	pcs	15.000	Produksi	10		
				0	HPP	16.800		
				0	Harga Jual	15.000		
				0	Kauntungan	-12,00%		
Total variable cost				148.000	Total Harga	150.000		
Nilai investasi peralatan						BEP Unit =	100 unit	
Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total	BEP Rupiah =	1.500.000 rupiah		
Elipji	10.000	1	pcs	10.000	Analisis pemasukan per bulan			
Box	1.000	10	pcs	10.000	Pisang	15.000	1	15.000
			pcs	0			1	0
			pcs	0			1	0
			pcs	0	Harga Total Barang			15.000
			pcs	0	Harga rata-rata barang			5.000
Jumlah Fixed Cost				20.000				

Di hari yang sama, yaitu hari Kamis, 8 Juni 2023 telah dilakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi produk UMKM Syas Cakes and Cookies berupa Sosis Solo dan dilanjutkan menghitung penentuan harga jual produk Sosis Solo serta laba usaha yang diharapkan oleh pemilik UMKM Syas Cakes and Cookies. Hasil perhitungan HPP

Syas Cakes and Cookies dapat dilihat pada Gambar 8.

Gambar 8. Hasil Pelatihan Perhitungan HPP Syas Cakes and Cookies

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1												
2		Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)							HPP			
3		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		Keterangan	Harga			
4		Terigu	15.000	0.5	liter	7.500		Biaya Tetap	21.000			
5		Santan	3.000	1	kg	3.000		Biaya Variabel	90.000			
6		Ayam	37.000	1.5	pack	55.500		Total Biaya	111.000			
7		Bumbu dapur	3.000	1	pcs	3.000		Produksi	40			
8		Minyak	14.000	0.5	pcs	7.000		HPP	2.775			
9		Telur	16.000	0.5	pack	8.000		Harga Jual	4.000			
10		Cabe	6.000	1	pack	6.000		Keuntungan	30.63%			
11					pack	0		Total Harga	160.000			
12		Total variable cost				90.000						
13												
14		Nilai investasi peralatan										
15		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		BEP Unit =	12	unit		
16		Gas	20.000	0.3	pack	6.000		BEP Rupiah =	48.000	rupiah		
17		Mika	15.000	1	pcs	15.000						
18					pcs	0		Analisis pemasukan per bulan				
19					pcs	0		Sosis Solo	4.000	1	4.000	
20					pcs	0					0	
21					pcs	0				1	0	
22		Jumlah Fixed Cost				21.000		Harga Total Barang			4.000	
23								Harga rata-rata barang			1.333	

Selanjutnya pada hari Jumat, 9 Juni 2023 telah dilakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi produk UMKM Toko Nona Tambun berupa Terong Balado dan dilanjutkan menghitung penentuan harga jual produk Terong Balado serta laba usaha yang diharapkan oleh pemilik UMKM Toko Nona Tambun. Hasil perhitungan HPP Toko Nona Tambun dapat dilihat pada Gambar 9.

Gambar 9. Hasil Pelatihan Perhitungan HPP Toko Nona Tambun

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1												
2		Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)							HPP			
3		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		Keterangan	Harga			
4		Terong	8.000	1	kg	8.000		Biaya Tetap	14.100			
5		Telur	30.000	0.75	kg	22.500		Biaya Variabel	54.500			
6		Bumbu balado	5.000	1	pack	5.000		Total Biaya	68.600			
7		Jagung	25.000	0.3	pcs	7.500		Produksi	3			
8		Terigu	7.000	0.5	pcs	3.500		HPP	22.867			
9		Minyak	16.000	0.5	pack	8.000		Harga Jual	35.000			
10						0		Keuntungan	34.67%			
11						0		Total Harga	105.000			
12		Total variable cost				54.500						
13												
14		Nilai investasi peralatan										
15		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		BEP Unit =	1	unit		
16		Kemasan	1.100	3	pcs	3.300		BEP Rupiah =	29.317	rupiah		
17		Gas	18.000	0.6	pcs	10.800						
18					pcs	0		Analisis pemasukan per bulan				
19					pcs	0		Terong Balado	35.000	1	35.000	
20					pcs	0					0	
21					pcs	0				1	0	
22		Jumlah Fixed Cost				14.100		Harga Total Barang			35.000	
23								Harga rata-rata barang			11.667	

Pada hari Selasa, 13 Juni 2023 telah dilakukan pelatihan perhitungan Harga Pokok Produksi produk UMKM Limgo Shop berupa Sabun Minyak Jelantah dan dilanjutkan menghitung penentuan harga jual produk Sabun Minyak Jelantah serta laba usaha yang diharapkan oleh pemilik UMKM Limgo Shop. Hasil perhitungan HPP Limgo Shop dapat dilihat pada Gambar 10.

Gambar 10. Hasil Pelatihan Perhitungan HPP Limgo Shop

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1												
2		Analisa biaya modal usaha awal (bahan baku utama)							HPP			
3		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		Keterangan	Harga			
4		Minyak jelantah	0	0.5	liter	0		Biaya Tetap	9.000			
5		Air	5.000	0.25	liter	1.250		Biaya Variabel	39.650			
6		Soda api	20.000	0.07	pack	1.400		Total Biaya	48.650			
7		Arang bambu	70.000	0.1	pcs	7.000		Produksi	10			
8		Fragrance oil	30.000	1	pcs	30.000		HPP	4.865			
9					pack	0		Harga Jual	7.000			
10					pack	0		Keuntungan	30.50%			
11					pack	0		Total Harga	70.000			
12		Total variable cost				39.650						
13												
14		Nilai investasi peralatan										
15		Nama bahan	Harga	Jumlah	Satuan	Total		BEP Unit =	3	unit		
16		Gas	18.000	0.5	pcs	9.000		BEP Rupiah =	20.750	rupiah		
17					pcs	0						
18					pcs	0		Analisis pemasukan per bulan				
19					pcs	0		Sabun	7.000	1	7.000	
20					pcs	0					0	
21					pcs	0				1	0	
22		Jumlah Fixed Cost				9.000		Harga Total Barang			7.000	
23								Harga rata-rata barang			2.333	

Simpulan

Berdasarkan hasil hasil survei yang dilakukan, banyak pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru yang masih kurang memahami bagaimana cara melakukan perhitungan HPP. Maka, pelatihan terkait perhitungan harga pokok produksi ini dapat dijadikan solusi bagi para pelaku UMKM. Dengan berakhirnya program kerja pengabdian kepada masyarakat yang berjudul “Pelatihan Perhitungan HPP untuk Menentukan Harga Jual dan Laba Usaha UMKM Kel.Semolowaru” ini dapat membantu para pelaku UMKM di Kelurahan Semolowaru dalam menghitung harga pokok produksi masing-masing produknya karena selama ini para pelaku UMKM tersebut masih kurang yakin dalam perhitungan HPP, harga jual dan laba usaha. Pelatihan ini juga memiliki capaian yaitu para pelaku UMKM sudah dapat mengoperasikan aplikasi perhitungan sendiri dan mengaplikasikannya setiap kali mereka ingin mengeluarkan produk baru. Adanya program pelatihan ini dapat menjadi ilmu baru dan pedoman bagi para UMKM di Kelurahan Semolowaru untuk dapat menentukan harga jual yang baik serta laba yang sesuai kehendak berdasarkan hasil perhitungan harga pokok produksi.

Saran untuk para pemilik UMKM diharapkan supaya dapat terus mengikuti berbagai pelatihan guna untuk meningkatkan wawasan dan kemampuan terkait berjualan atau berusaha

Daftar Pustaka

- Al Mutawakkil, M. S., Aziz, I., dan Hariatih. (2023). Analisis Harga Pokok Produksi pada Usaha Tahu Kartono dalam Menentukan Harga Jual. *Malomo: Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 1(2), 148-160.
- Harahap, B. (2019). Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Laba Penjualan Pada PT Shimano Batam. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 3(2), 12-19. <https://doi.org/10.33884/jab.v3i2.1208>
- Irawan, C., Rezki, R., Khairannisa, S., Maharani, T., Sandela, V., dan Afandi, M. (2022). Perhitungan Harga Pokok Produksi Dan Pengelolaan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Bodhi Dharma*, 1(2), 80-90. <https://doi.org/10.56325/jpmb.v1i2.55>
- Ishak, A., Sabijono, H., Afandi, D. (2022). Evaluasi Perhitungan Harga Pokok Produksi di UMKM Nur Inaton (Kacang Vernis) Kotamobagu. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum*, 6(1), 1053-1060.
- Lestari, A., Rosita, S. I., dan Marlina, T. (2019). Analisis Penerapan Metode Full Costing dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi untuk Penetapan Harga Jual. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 7(1), 173-178.
- Maulita, D., Framita, D. S., dan Naulifaroh, L. (2022). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kualitas Laba. *Jurnal Economina*, 1(1), 1-12.
- Purwanto, E., dan Watini, S. S. (2020). Analisis Harga Pokok Produksi Menggunakan Metode Full Costing Dalam Penetapan Harga Jual. *Journal of Applied Managerial Accounting*, 4(2), 248-253. <https://doi.org/10.30871/jama.v4i2.2402>
- Santoso, A., Widowati, S. Y., dan Kurniawati, E. (2019). Penyuluhan Pembukuan Keuangan dalam Menunjang Kesuksesan Usaha UKM. *LOGISTA - Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 3(2), 125-129.
- Syaripah, dan Simatupang, A. (2019). Strategi Penetapan Harga Jual pada PT Pressindo Engineering Indonesia. *Jurnal Mahasiswa Bina Insani*, 4(1), 105-114.
- Yustitia, E., dan Adriansah. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1-9. https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506