

PENTINGYA MENENTUKAN HARGA POKOK PRODUKSI SEBELUM MENDIRIKAN USAHA

An-Nisa Mardiana^{a,1}, Denisah Maulan^{b,2}, Dinda Nafisa^{c,3}, Fadli Romdhoni^{d,4}

^{abcd}Program Studi Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

¹annisamrdn@gmail.com; ²mdenisahr@gmail.com; ³dindanadin290@gmail.com;

⁴fadlirmdhni771@gmail.com

*annisamrdn@gmail.com

Abstrak

Tingginya angka kegagalan usaha pemula mencapai 50% dalam dua tahun pertama disebabkan kesalahan penetapan harga (Kemenkop UKM, 2024). Hal ini beresiko menyebabkan kerugian struktural. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman komponen Harga Pokok Produksi (HPP), Harga Pokok Penjualan, dan Break Event Point (BEP/titik impas), melatih perhitungan biaya melalui studi kasus riil agar dapat menetapkan harga jual yang rasional serta meningkatkan profitabilitas. Metode pelaksanaan berupa penyuluhan, pelatihan, dan simulasi perhitungan keuangan berbasis bahan baku, tenaga kerja, dan overhead. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa setelah pelatihan, mitra mampu menyusun perhitungan Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan dan BEP serta menetapkan harga jual yang lebih kompetitif dan realistis. Selain itu, mitra menyadari pentingnya pencatatan biaya dan pengendalian produksi sebagai bagian dari manajemen usaha. Kesimpulannya, edukasi tentang HPP dan BEP sangat diperlukan sebelum mendirikan usaha agar pelaku bisnis dapat membuat keputusan yang tepat. Disarankan agar pelatihan lanjutan dan evaluasi dampak perhitungan keuangan dapat diberikan secara berkala.

Kata Kunci: harga pokok produksi; UMKM; penetapan harga; pengabdian masyarakat;

Abstract

The high failure rate of beginner businesses, reaching 50% within the first two years, is caused by pricing errors (Kemenkop UKM, 2024), risking structural losses. This community service aims to improve understanding of Cost of Production (HPP), Cost of Goods Sold, and Break Event Point (BEP/break-even point), train cost calculations through real case studies to enable rational pricing and increase profitability. Implementation methods include counseling, training, and financial calculation simulations based on raw materials, labor, and overhead. Results demonstrate that after training, partners could calculate Cost of Production, Cost of Goods Sold, and BEP while setting more competitive and realistic selling prices. Additionally, partners recognized the importance of cost recording and production control as integral to business management. In conclusion, education on HPP and BEP is essential before establishing a business to enable informed decision-making. Follow-up training and periodic evaluations of financial calculation impacts are recommended.

Keywords: cost of production; MSMEs; pricing; community service;

PENDAHULUAN

Tingginya angka kegagalan bisnis pemula mencapai 50% dalam dua tahun pertama (Kemenkop UKM, 2024) kerap bersumber dari kekeliruan penetapan harga. Survei yang dilakukan Retnawati (2023), menunjukkan 68% wirausaha pemula di kalangan generasi muda menetapkan harga secara intuitif tanpa kalkulasi biaya produksi. Hal ini berpotensi menyebabkan kerugian struktural seperti harga penjualan di bawah biaya produksi dan ketidakmampuan mengevaluasi kinerja keuangan. Sedangkan, pemahaman harga pokok produksi (HPP), harga pokok penjualan, dan break event point (BEP/titik impas) merupakan landasan krusial sebelum memulai bisnis. Studi Aulia (2022), menunjukkan pembelajaran berbasis studi kasus mampu meningkatkan literasi keuangan 75% lebih efektif dibandingkan metode konvensional. Beberapa siswa SMA dan wirausaha pemula, sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian ini mengalami kendala serupa. Diketahui bahwa mereka masih minim pengetahuan dasar mengenai harga pokok penjualan (HPP), harga pokok produksi dan BEP sehingga penetapan harga serta perhitungan laba rugi menjadi tidak tepat. Seringkali para mitra mengalami kerugian karena kesalahan dalam perhitungan keuangan. Berdasarkan urgensi tersebut,

pengabdian ini dirancang untuk memberikan pemahaman menyeluruh dan melatih perhitungan mengenai harga pokok produksi (HPP), harga pokok penjualan, serta BEP (titik impas) melalui pendekatan praktis dan studi kasus riil. Diharapkan mampu mengembangkan strategi penetapan harga berbasis data pada siswa dan wirausaha pemula. Manfaat jangka panjang dari kegiatan ini adalah mengurangi angka kegagalan bisnis melalui landasan pengelolaan keuangan yang matang.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini diselenggarakan selama satu hari pada 18 April 2025 di Karang Taruna Cibinong melibatkan 15 peserta yang terdiri dari siswa SMA sekitar dan wirausaha pemula. Pelaksanaan kegiatan ini, menggunakan pendekatan pembelajaran interaktif berbasis studi kasus dengan komposisi 50% sesi praktik dan 50% sesi teori. Tahap awal dimulai dengan penyampaian materi tentang komponen harga pokok produksi (HPP), mekanisme harga pokok penjualan, dan analisis break event point (BEP/titik impas) yang disampaikan melalui presentasi Power Point dilengkapi dengan infografis interaktif serta contoh kasus bisnis lokal. Selanjutnya peserta melakukan diskusi kelompok menggunakan lembar kerja

terstruktur untuk berlatih menghitung tiga komponen penting seperti, penerapan rumus HPP perusahaan manufaktur (Total Biaya Produksi + Persediaan Awal Barang dalam Proses - Persediaan Akhir Barang dalam Proses, simulasi harga pokok penjualan (Persediaan Awal Barang Jadi + Harga Pokok Produksi - Persediaan Akhir Barang Jadi) serta menghitung BEP.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pembelajaran yang diselenggarakan di Karang Taruna Cibinong berhasil meningkatkan pemahaman mitra secara signifikan terhadap konsep perhitungan biaya produksi. Menurut hasil evaluasi pretest-posttest, terjadi peningkatan pemahaman Harga Pokok Penjualan, Harga Pokok Produksi, dan BEP. Mitra yang sebelumnya kesulitan mengenali perbedaan biaya variabel dan konstan, sekarang mampu mengidentifikasi kompone bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pada studi kasus bisnis. Sebagian besar mitra, menunjukkan kemampuan fungsional dalam merancang perhitungan lengkap Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, dan BEP guna menetapkan harga jual minimum secara logis.

Gambaran hasil pengabdian ini dirangkum dalam Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Rangkuman Dampak Kegiatan PMkM

| Aspek Kompetensi | Sebelum Pelatihan | Setelah Pelatihan |
|--|--|--|
| Pemahaman Komponen HPP | Sebagian mitra belum bisa membedakan biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead | Mampu menguraikan struktur biaya produksi menjadi tiga komponen utama yaitu bahan baku, tenaga kerja dan overhead. Mitra sudah bisa memberikan contoh dari usaha sehari-hari |
| Kalkulasi Harga Pokok Penjualan | Mitra kesulitan memahami alur perhitungan dari biaya produksi menjadi harga pokok penjualan | Mitra mampu menghitung Harga Pokok Penjualan dengan mempertimbangkan persediaan awal, produksi selama periode, dan persediaan akhir barang jadi |
| Analisis BEP | Sebagian besar mitra belum pernah mendengar dan mengetahui BEP | Mitra sudah memahami konsep dasar BEP dan mengaplikasikan rumus dalam perhitungan keuangan |

Kesadaran bisnis para mitra pun meningkat, mereka menyadari pentingnya pencatatan biaya terstruktur. Mitra mampu memahami dan mengidentifikasi titik krusial produksi dimana biaya overhead yang tidak esensial harus ditekan agar BEP tercapai. Hasil ini memperkuat penelitian Retnawati (2023) mengenai korelasi positif antara literasi keuangan dan keberlangsungan bisnis mikro.

Implementasi pembelajaran menunjukkan keunggulan dalam membangun pola pikir kewirausahaan yang berbasis data, namun ada hambatan terkait adaptasi pada mitra siswa SMP yang membutuhkan pendampingan intensif guna menerjemahkan konsep akuntansi ke konteks bisnis nyata. Solusi pendampingan kelompok terbukti efektif mengatasi jarak ini, mitra akhirnya mampu menerapkan prinsip pengendalian produksi guna mengurangi pemborosan bahan baku. Secara menyeluruh, pendekatan pembelajaran berlandaskan peristiwa setempat ini tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis melainkan juga membentuk kesadaran strategis dalam pengambilan keputusan bisnis.

KESIMPULAN

Melalui metode interaktif berbasis studi kasus nyata, para mitra mengalami perubahan kemampuan yang signifikan dari

ketidapkahaman terhadap susunan biaya produksi menjadi kemampuan untuk menghitung Harga Pokok Produksi, Harga Pokok Penjualan, dan BEP. Perubahan mendasar terlihat pada perubahan pola pikir bisnis dan strategi penetapan harga yang semula berlandaskan intuisi dan acuan kompetitor beralih berbasis data dengan margin profit yang logis. Para mitra secara praktis mampu menerapkan pengetahuan dalam penyusunan proposal bisnis yang memuat analisis biaya menyeluruh dan strategi pengendalian produksi. Kolaborasi antar siswa SMP, SMA di lingkungan Karang Taruna dan pelaku UMKM dalam pembelajaran menghasilkan ilmu yang saling melengkapi. Untuk keberlanjutan kegiatan ini, disarankan pelatihan dilakukan secara berkala dengan cakupan materi yang lebih luas, serta menjangkau lebih banyak pemuda Karang Taruna dan komunitas UMKM guna memperkuat kompetensi bisnis dan mendukung pertumbuhan ekonomi secara berkelanjutan. Analisis berkala juga disarankan untuk mengevaluasi efektivitas jangka panjang dari penerapan ilmu yang telah dipelajari.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan rasa syukur yang mendalam kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi

dalam rangkaian pelaksanaan kegiatan ini. Ucapan terima kasih secara khusus disampaikan kepada para siswa SMA di lingkungan Karang Taruna Cibinong yang telah berpartisipasi secara aktif dalam seluruh rangkaian kegiatan. Tak lupa, apresiasi sebesar-besarnya juga disampaikan kepada para wirausaha pemula dan pelaku UMKM yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk berpartisipasi dalam kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga ditujukan kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama pelaksanaan kegiatan. Semoga kegiatan pengabdian ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan di masa yang akan datang.



(Gambar 1. Foto Bersama Tim PMkM dengan Peserta PMkM)



(Gambar 2. Foto Sambutan dari Salah Satu Mahasiswa)



(Gambar 3. Pemberian Cendramata kepada Karang Taruna Cibinong)



(Gambar 4. Pemaparan Materi)

REFERENSI

- Kemenkop UKM. (2024). Statistik Perkembangan Usaha Mikro di Indonesia. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Retnawati, S. (2023). Analisis Kesalahan Penetapan Harga pada Usaha Pemula. *Jurnal Kewirausahaan*, 11(2), 45–60.
- Aulia, R. (2022). Efektivitas Pelatihan Berbasis Kasus dalam Literasi Keuangan

UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*,
8(1), 22–35.

Hornngren, C. T., et al. (2020). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Edisi 17. London: Pearson.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Managerial Accounting*. Edisi 11. Boston: Cengage Learning.

Warren, C. S. (2021). *Financial and Managerial Accounting*. Edisi 15. Boston: Cengage.

Garrison, R. H., et al. (2018). *Managerial Accounting*. Edisi 16. New York: McGraw-Hill.

Supriyono, R. A. (2019). *Akuntansi Biaya*. Edisi 3. Yogyakarta: BPF.