


# Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Menetapkan Harga Jual di Toko Sumber Rezeki Agro Tama

<sup>1</sup>Dewi Astuti\*, <sup>2</sup>Firda Sarachehan, <sup>3</sup>Esty Apridasari, <sup>4</sup>Nur Syamsiyah

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro, Lampung, Indonesia

Email Corresponding: [dewiastuti9987@gmail.com](mailto:dewiastuti9987@gmail.com)

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
<b>Kata Kunci:</b> Pencatatan Pendampingan Perhitungan Harga Pokok Produksi Harga Jual	Toko Sumber Rezeki Agro Tama merupakan tempat usaha yang bergerak di bidang pertanian, dimana dalam menetapkan harga jual per produknya hanya berdasarkan asumsi atau perkiraan saja, akibatnya harga jual produk yang ditetapkan seringkali tidak optimal sehingga profitabilitas usaha akan menurun. Program pengabdian ini bertujuan untuk membantu pelaku usaha yang mengalami kesulitan dalam mengetahui harga jual produk mereka dan mengajarkan mereka bagaimana cara menentukan harga jual yang kompetitif sehingga dapat meningkatkan profitabilitas bisnis yang dijalankan. Melalui metode <i>purposive sampling</i> , pengabdian ini melibatkan proses wawancara yang mendalam dan pengamatan secara langsung dengan pemilik usaha dan karyawan Toko Sumber Rezeki Agro Tama di Desa Purwoadi 19A. Selanjutnya, data yang dikumpulkan digunakan untuk membuat materi pendampingan yang meliputi perhitungan Harga Pokok Produksi untuk menentukan harga jual. Program pendampingan ini mencakup berbagai kegiatan seperti sosialisai dan pendampingan perhitungan Harga Pokok Produksi dalam menetapkan harga jual. Hasil pengabdian ini menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan, hal ini ditunjukkan dengan pelaku usaha yang mulai memahami konsep perhitungan Harga Pokok Produksi, komponen biaya yang termasuk di dalamnya, dan cara menghitungnya secara tepat. Kesimpulan dari pengabdian ini, pelaku usaha dapat menetapkan harga jual produknya secara optimal dan sesuai dengan harga di pasaran.
<b>Keywords:</b> Logging Assistence Calculation Cost of Production Selling Prices	<b>ABSTRACT</b> <p>Toko Sumber Rezeki Agro Tama is a business place engaged in agriculture, where in determining the selling price per product is only based on assumptions or estimates, as a result the selling price of the product set is often not optimal so that business profitability will decrease. This service program aims to help business actors who have difficulty in knowing the selling price of their products and teach them how to determine competitive selling prices so as to increase the profitability of the business being run. Through a purposive sampling method, this service involves an in-depth interview process and direct observation with business owners and employees of Toko Sumber Rezeki Agro Tama in Purwoadi Village 19A. Furthermore, the data collected is used to create mentoring materials which include the calculation of the Cost of Goods Produced to determine the selling price. This mentoring program includes various activities such as socialization and assistance in calculating the cost of goods produced in determining the selling price. The results of this service show a significant improvement, this is shown by business actors who begin to understand the concept of calculating Cost of Goods Manufactured, the cost components included in it, and how to calculate it correctly. The conclusion of this service is that business actors can set the selling price of their products optimally and in accordance with market prices.</p> <p>This is an open access article under the <a href="https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/">CC-BY-SA</a> license.</p> 

## I. PENDAHULUAN

Biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa yang telah ditambah dengan persentase laba yang diinginkan oleh perusahaan dikenal sebagai harga jual. Harga jual

sangat penting bagi perusahaan karena dapat mempengaruhi laba yang ingin dicapai dan berpengaruh juga terhadap kelangsungan hidup Perusahaan (Wagiyo et al., 2019). Jumlah pesaing dapat memengaruhi harga jual suatu produk, tetapi setiap bisnis dituntut memiliki kemampuan untuk bersaing dalam bisnis, baik bisnis sejenis maupun bisnis lainnya. Untuk mampu bersaing dalam bisnis, pemilik usaha harus membuat produk berkualitas tinggi dengan harga jual yang sesuai dan kompetitif (Sampurno Wibowo., 2009) Tidak mudah menetapkan harga jual yang kompetitif, harga jual bisa saja ditentukan dari permintaan dan penawaran pelanggan. Harga jual barang yang tidak stabil di pasar, terutama harga bahan pokok khususnya bahan untuk membuat pupuk organik (kompos) (Maulidatun Nikmah., 2022).

Oleh karena itu, biaya untuk memproduksi obat-obatan pertanian seperti pupuk organik (kompos) juga mengalami kenaikan dan penurunan seiring dengan fluktuatif harga jual bahan di pasar, terutama harga bahan baku (Kurnia Ekasari et al., 2020). Untuk mengetahui besaran biaya produksi, kita dapat mempertimbangkan harga pokok produk yang mana biaya ini menunjukkan keseluruhan biaya yang dipakai selama proses produksi (Purba et al., 2023). Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) melibatkan beberapa hal diantaranya seperti, pencatatan, pengklasifikasian, pembukuan dan pengumpulan biaya yang digunakan saat mengolah suatu barang. Dalam hal ini, terdapat beberapa biaya diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik tetap dan variabel yang menjadi komponen utama dari Harga Pokok Produksi (HPP) (Emil Salim., 2024).

Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) tidak hanya sekedar dimanfaatkan untuk menetapkan harga jual suatu produk, namun juga dimanfaatkan untuk menentukan seberapa efisien bisnis yang memproduksi (Waromi et al., 2023). Dengan adanya rincian informasi dari biaya produksi, pelaku usaha dapat menemukan komponen biaya yang mungkin tidak efisien sehingga mereka dapat segera melakukan perbaikan untuk mengurangi pemborosan biaya selama produksi (Yustitia et al., 2022). Informasi dari biaya produksi juga membantu untuk memahami laba atau rugi aktual yang didapat oleh pelaku usaha sehingga dapat mendukung kemajuan bisnis yang mereka jalankan (Widiya et al., 2022). Selain itu, informasi Harga Pokok Produksi (HPP) juga digunakan untuk menentukan nilai persediaan barang jadi dan barang sedang dalam proses (Santi Rahma Dewi, 2019).

Mengingat perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) sangat penting, maka kesalahan yang timbul dalam perhitungan ini juga akan mengakibatkan terjadinya kekeliruan dalam menentukan harga jual suatu produk (Rahmatullah et al., 2022). Alhasil harga jual suatu produk yang ditentukan menjadi terlalu mahal ataupun terlalu murah. Pada dasarnya, harga jual yang terlalu mahal menunjukkan citra perusahaan yang buruk (Jayanti et al., 2023). Jika keadaan ini terwujud akan sulit bagi produk perusahaan untuk bersaing di pasar dengan produk lain yang sebanding. Sebaliknya, jika produk dijual dengan harga yang terlalu murah, perusahaan akan menerima pemasukan terlalu sedikit dan berujung pada kerugian finansial yang tidak dapat dihindari (Benar Sembiring et al., 2022).

Berdasarkan hasil observasi membuktikan bahwa pelaku usaha di Desa Purwoadi 19 A, Kecamatan Trimurjo, Kabupaten Lampung Tengah menghadapi persoalan terkait perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang tidak sesuai untuk menetapkan harga penjualan produk di usahanya. Kecamatan Trimurjo sendiri merupakan lokasi yang berpotensi besar bagi sentra UKM pertanian, karena lokasi ini telah menjadi andalan bagi para petani untuk memenuhi kebutuhan mereka terhadap obat-obatan pertanian. Toko obat-obatan pertanian yang tim pengabdian jadikan objek dalam kegiatan pengabdian ini adalah Toko Sumber Rezeki Agro Tama milik Bapak Andi Prasetyo yang berlokasi di Dusun 12 Desa Purwoadi 19 A, yang telah berdiri sejak tahun 2015 dengan jumlah karyawan sebanyak 2 orang. Tim pengabdian memutuskan untuk memilih Toko Sumber Rezeki Agro Tama sebagai tempat pengabdian, karena tim pengabdian menemukan masalah terkait pemilik usaha yang masih kesulitan dalam menentukan harga jual yang sesuai untuk produk-produk yang dijual di tempat usahanya, mereka menetapkan harga jual hanya berdasarkan asumsi atau perkiraan sendiri serta menetapkan keuntungan sesuai dengan keinginan mereka sendiri. Misalnya harga pupuk kompos per unitnya dijual dengan harga Rp 58.000 dan untuk mengambil keuntungan mereka menambahkan Rp 2.000 sehingga harga pupuk kompos yang dijual di Toko Sumber Rezeki Agro Tama menjadi Rp 60.000 per unitnya.

Oleh karena itu, kurangnya pemahaman tentang perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) menyebabkan mereka mengalami kesulitan dalam menetapkan harga jual yang optimal. Sehingga dari permasalahan tersebut tim pengabdian tertarik untuk melakukan pengabdian di tempat ini, kemudian tim pengabdian menginisiasi dengan membuat program pendampingan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jual menggunakan metode biaya penuh (*full costing*) karena tim pengabdian tahu bahwa penentuan harga jual dengan menggunakan metode yang sesuai sangat diperlukan untuk keberlangsungan dari bisnis toko obat-obatan pertanian tersebut.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam menetapkan harga jual produk mereka dengan kompetitif sehingga dapat meningkatkan profitabilitas bisnis yang dijalankan. Pelaksanaan pengabdian sejenis juga dilakukan di Desa Purwoadi 19 A dengan kegiatan pelatihan tentang penetapan harga jual yang relevan dan dapat bersaing dipasaran oleh Tri Aulia (2022), yang menjadi pembeda dengan pengabdian sebelumnya yang sejenis yaitu kami memanfaatkan teknologi informasi khususnya Microsoft Excel untuk menyusun dan menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) dan harga jualnya.

## II. MASALAH

Permasalahan yang dijumpai oleh tim pengabdian adalah secara teori perhitungan Harga Pokok Produksi umumnya melibatkan identifikasi semua biaya langsung dan biaya tidak langsung yang berkaitan dengan proses produksi suatu produk. Biaya-biaya ini kemudian diakumulasikan dan dikelompokkan berdasarkan jumlah unit yang dihasilkan untuk mendapatkan Harga Pokok Produksi perunitnya. Namun, fakta di lapangan membuktikan bahwa Toko Sumber Rezeki Agro Tama sedang menghadapi berbagai kendala salah satunya yaitu menghitung Harga Pokok Produksi dalam menetapkan harga jual hanya berdasarkan pada asumsi atau perkiraan mereka sendiri serta menetapkan keuntungan sesuai dengan keinginan mereka sendiri. Lokasi kegiatan pengabdian dapat dilihat pada Gambar 1 berikut:



Gambar 1. Lokasi Kegiatan Pengabdian

## III. METODE

Pelaksanaan program pendampingan dimulai dengan wawancara mendalam dengan pemilik usaha dan dua karyawan toko. Selanjutnya, materi pendampingan dibuat berdasarkan data yang dikumpulkan dari wawancara. Selanjutnya, materi pendampingan perhitungan HPP disusun untuk menentukan harga jual produk dan menyiapkan media yang diperlukan untuk kegiatan. Setelah materi pendampingan selesai, dilakukan sosialisasi untuk memperkenalkan program dan manfaatnya. Kegiatan pendampingan ini sebelumnya sudah pernah dilakukan oleh salah satu mahasiswa IAIN Metro yaitu Tri Aulia (2022) yang memberikan pelatihan tentang penetapan harga jual yang relevan dan dapat bersaing dipasaran.

Tahap berikutnya melibatkan pendampingan secara langsung kepada pelaku usaha dalam melakukan perhitungan HPP untuk menetapkan harga jual dan membantu pelaku usaha menyelesaikan masalah yang mereka hadapi selama kegiatan ini belum terlaksana. Setelah program berlangsung, monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui seberapa efektif pendampingan perhitungan HPP dalam menetapkan harga jual di Toko Sumber Rezeki Agro Tama. Hal ini dilakukan dengan membandingkan kondisi sebelum dan sesudah terlaksananya program pengabdian ini untuk mengetahui peningkatan kapasitas dan pemahaman keberlanjutan atas program pendampingan yang telah diberikan (Ira Novianty et al., 2024). Diharapkan dengan adanya program ini dapat membantu Toko Sumber Rezeki Agro Tama dalam menghitung HPP dan harga jualnya dengan lebih mudah, meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola keuangan, dan pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan serta memberikan peluang untuk berkembangnya usaha mereka (I Kadek Ega S., 2024).

**IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa setelah program terlaksana, pelaku usaha mulai memahami terkait perhitungan Harga Pokok Produksi dalam menetapkan harga jual produk di Toko Sumber Rezeki Agro Tama. Seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2, wawancara mendalam dengan pelaku usaha menunjukkan bahwa mereka kurang memahami terkait perhitungan HPP, Toko sumber rezeki Agro Tama juga dikenal sebagai tempat usaha yang bergerak di bidang pertanian dengan jumlah pekerja yang sedikit dan keuntungan bulanan yang terbilang rendah. Kurangnya pemahaman terkait perhitungan HPP dalam menetapkan harga jual bagi pelaku usaha merupakan salah satu masalah utama yang diidentifikasi. Namun, setelah menerima sosialisasi yang lebih mendalam, pelaku usaha di Toko Sumber Rezeki Agro Tama menjadi lebih semangat untuk memanfaatkan program pengabdian ini. Melalui pendampingan perhitungan Harga Pokok Produksi, pelaku usaha dapat menetapkan harga jual mereka yang sesuai dengan pasar, sehingga melalui program pendampingan ini, perhitungan HPP menjadi lebih fokus dan efisien dalam menangani masalah ketidaksesuaian dalam penetapan harga jual.



Gambar 2. Wawancara mendalam dan pendampingan langsung terkait perhitungan HPP dalam menetapkan harga jual kepada pelaku usaha

Secara keseluruhan, program pendampingan ini tidak hanya bertujuan untuk mempermudah perhitungan harga jual dan HPP bagi masing-masing produknya akan tetapi juga memberikan wawasan dan keterampilan kepada pelaku usaha untuk memasarkan produk mereka agar sesuai dengan harga jual di pasaran. Kemudian dilakukan evaluasi untuk membandingkan besaran HPP dan harga jual produk yang sudah ditetapkan lebih dahulu oleh pelaku usaha dengan hasil perhitungan yang ditetapkan oleh tim pengabdian selama kegiatan pendampingan. Adapun hasil perhitungan HPP dan harga jual salah satu produk yang diproduksi yaitu pupuk organik (kompos) dapat dilihat pada Tabel 1:

Tabel 1. Perhitungan HPP dan Harga Jual Pupuk Organik (Kompos) yang Diproduksi Toko Sumber Rezeki Agro Tama Periode Bulan Juli 2024

Metode <i>Full Costing</i>	
HPP dan Harga Jual	
Pupuk Kompos	
Biaya Bahan Baku	
Sisa tanaman	Rp 500.000
Sisa makanan	Rp 150.000
Kotoran hewan	Rp 750.000
Air	Rp 100.000
Aktivator	Rp 100.000
BTKL	
Ongkos pekerja pembuatan pupuk	Rp 1.400.000
BOP (Tetap dan Variabel)	
Listrik	Rp 50.000

Metode <i>Full Costing</i>		
HPP dan Harga Jual		
Pupuk Kompos		
Pajak bumi dan bangunan		Rp 25.000
Pemeliharaan mesin dan peralatan		Rp 100.000
Pengemasan		Rp 50.000
Gaji dan tunjangan karyawan		Rp 1.400.000
Timbangan digital		Rp 1.150.000
Mesin pencacah		Rp 10.000.000
Alat Pengaduk (cangkul, garpu, sekop)		Rp 150.000
Ember atau drum		Rp 400.000
Terpal		Rp 300.000
Karung		Rp 50.000
Pisau		Rp 25.000
Saringan atau ayakan		Rp 175.000
Bahan bakar		Rp 120.000
Kantong plastik transparan		Rp 25.000
HPP		Rp 17.020.000
Unit produksi		50
HPP/unit		Rp 340.400
Laba	25%	Rp 17.020.000
		Rp 4.255.000
Unit		50
Harga/Unit		Rp 85.100

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 1 di atas terlihat adanya perbedaan bahwa toko di tempat kami melakukan pengabdian ini memiliki harga jual yang lebih rendah sekitar Rp. 60.000 per unitnya, sedangkan jual produk pupuk organik (kompos) per unit yang kami peroleh adalah sebesar Rp. 85.100 dengan persentase laba 25%. Maka dari itu, jika dilihat dari selisih harga yang cukup banyak, kami sebagai tim pengabdian berharap bahwa pelaku usaha dapat mempertimbangkan lagi harga jual mana yang sebaiknya diterapkan dalam usahanya.

## V. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pendampingan perhitungan HPP dalam menetapkan harga jual kepada pelaku usaha di Toko Sumber Rezeki Agro Tama telah menambah wawasan, pemahaman dan keterampilan mereka dalam menetapkan HPP dan harga jual produk per unitnya yang relevan dan kompetitif di pasaran. Maka dari itu, diharapkan hasil dari kegiatan ini dapat membantu meningkatkan profitabilitas bisnis Toko Sumber Rezeki Agro Tama di masa yang akan datang.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam khususnya prodi Akuntansi Syariah IAIN Metro yang telah mempercayai kami untuk melaksanakan tugas pengabdian kepada masyarakat ini. Tim pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada Dosen Pendamping Lapangan (DPL) yang telah memberikan saran dan bimbingan kepada kami terkait cara penulisan jurnal ini, dan yang terakhir kami mengucapkan terima kasih kepada pemilik usaha yang sudah memberikan izin kepada kami serta mendukung kelancaran kami dalam melaksanakan tugas pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

Ekasari, kurnia; & Nurafni Eltivia. (2020). *Akuntansi Biaya*. Penerbit Aditya Media Publishing. <https://www.researchgate.net/publication/344421486>. 160.

- Jayanti, S. E., Zalukhu, R. S., Damanik, S. W. H., Hutaeruk, R. P. S., Collyn, D., Sinaga, M., Sinurat, Y. M., Sagala, Y. M., & Damanik, A. Z. (2023). Sosialisasi Penentuan Harga Jual Produk Dalam Rangka Optimalisasi Laba Pada UMKM Di Kelurahan Kebun Sayur. *Jurnal Pelayanan Hubungan Masyarakat*, 9 (2), 200.
- Maulidatun Nikmah, Siswah Yudianto. (2022). Strategi Diferensiasi untuk Menciptakan Keunggulan Kompetitif pada UMKM Catering Pawon Gusti Desa Surondakan Kecamatan Trenggalek Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Manajemen dan Binsins Madani*. 4(1). 66.
- MSi Benar Sembiring, N., Phousith Phongsavath, Mp., Ed Rahmawati, M., & Zuhri Saputra Hutabarat, Mp. (2022). *Akuntansi Biaya*. Penerbit Cv.Eureka Media Aksara.
- Novianti Ira. (2024). Pelatihan Dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Di Desa Sariwangi Dengan Menggunakan Aplikasi Excel Sederhana. *Jurnal pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*. 6(1), 257.
- Purba, J. H. V., Sudradjat, S., & Tobing, M. L. (2023). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Pokok Penjualan Bagi Umkm Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 4(1), <https://doi.org/10.37641/jadkes.v4i1.2342>. 72.
- Rahmatullah, R., Madya, R., Program, P., Manajemen, S., Ekonomi, F., & Bisnis, D. (2022). Pendampingan Analisis Penentuan Harga Pokok Pada Umkm Kangsreng Bu Eha Di Desa Melangsari. 2(1), 3355.
- Salim Emil, (2024). *Meraup Untung Bertaman Cabe Hibrida Unggul di Lahan dan Polibag*. Penerbit Andi.
- Santi Rahma Dewi, O. (2019). *Buku Ajar Akuntansi Biaya*, diterbitkan oleh Umsida Press. 99-100.
- Setiawan I Kadek Ega, I (2024). Pendampingan Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk Peningkatan UMKM di Desa Celuk. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara*, 6(1), 135.
- Wagiyo (2019). Analisis Biaya Produksi dalam Rangka Penentuan Harga Jual Makanan pada Rumah Makan Meychan Serba Sepuluh Ribu di Pringsewu. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen*. 10 (1), 11-12.
- Waromi, J., Rizki, U., Tandiling, E. M., Paru, S. M., & Patty, M. A. (2023). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi Pada UMKM di Kota Jayapura. *The Community Engagement Journal*, 7(1), 534.
- Wibowo, Sampurno. (2009). *Akuntansi Biaya*. Politeknik Telkom.
- Widiya, A., Desitama Anggraini, L., Kemala Ratu, M., Dewi Purnamasari, E., & Ekonomi, F. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Penjualan (Hpp) Dan Harga Jual Pada UMKM Kerupuk Dan Kemplang Desa Lembak Kabupaten Muara Enim. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*. 6(3), 1462.
- Yustitia, E., EZ Muttaqien Purwakarta, S. K., & Syariah, E. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 3(1), 2-3.