



Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penentuan Harga Jual Minuman Kekinian pada UMKM di Desa Julukanaya, Palangga, Gowa

Rahayu Alkam[✉] 1, Harmiati Hatta², Achdian Anggreny Bangsawan³, Nurina Saffanah⁴, Faizah Khaeruddin⁵

Program Studi Akuntansi S1, Universitas Negeri Makassar¹, Program Studi D4 Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Ujung Pandang², Program Studi Akuntansi, Universitas Muslim Indonesia^{3,4}, Program Studi Administrasi Bisnis, Universitas Negeri Makassar⁵

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, termasuk di Desa Julukanaya, Kecamatan Palangga, Kabupaten Gowa. Salah satu jenis usaha potensial di daerah tersebut adalah minuman kekinian yang diminati oleh kalangan remaja dan dewasa. Namun, para pelaku UMKM di daerah tersebut masih menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan, khususnya dalam perhitungan harga pokok produksi (HPP) dan penetapan harga jual produk. Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian kepada masyarakat melaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman serta keterampilan praktis pelaku UMKM terkait aspek manajemen keuangan usaha. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 3 Januari 2024 dan meliputi penyampaian materi teori melalui ceramah dan diskusi, serta praktik langsung penyusunan HPP dan harga jual berdasarkan studi kasus usaha minuman kekinian. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa mitra mendapatkan wawasan baru mengenai pentingnya pencatatan keuangan dan perhitungan biaya produksi secara tepat. Hambatan yang dihadapi antara lain keterbatasan tenaga kerja serta pemahaman dasar akuntansi UMKM. Melalui pendampingan yang dilakukan secara langsung, pelaku UMKM mampu menyusun HPP dan menentukan harga jual secara lebih rasional dan kompetitif. Diharapkan kegiatan ini dapat berkontribusi dalam meningkatkan profesionalisme pengelolaan usaha serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *harga pokok produksi; harga jual; minuman kekinian, UMKM.*

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in driving regional economic growth, including in Julukanaya Village, Palangga District, Gowa Regency. One of the promising business sectors in the area is trendy beverage enterprises, which are popular among teenagers and young adults. However, MSME actors in the region still face challenges in financial management, particularly in calculating the cost of goods manufactured (COGM) and setting appropriate selling prices. To address these issues, a community service team conducted a

training and mentoring program aimed at enhancing the understanding and practical skills of MSME actors related to business financial management. The activity was carried out on January 3–4, 2024, and included theoretical sessions through lectures and discussions, as well as hands-on practice in calculating COGM and determining selling prices based on a case study of a trendy beverage business. The results of the program showed that participants gained new insights into the importance of financial recording and accurate production cost calculation. Challenges encountered included limited labour availability and a lack of basic accounting knowledge among MSME owners. Through direct mentoring, MSME actors were able to prepare COGM and determine selling prices more rationally and competitively. This program is expected to contribute to improved professionalism in business management and to support sustainable local economic growth.

Keywords: *cost of good manufactured; selling price; trendy beverages; MSMEs.*

Copyright (c) 2025 Achdian Anggreny Bangsawan

✉ Corresponding author : rahayu.alkam@unm.ac.id¹

Email Address : harmiatihatta@poliupg.ac.id²; achdian.anggreny@umi.ac.id³;
nurina.saffanah@umi.ac.id⁴; faizah.khaeruddin@unm.ac.id⁵

PENDAHULUAN

Salah satu aspek yang dapat mendorong pertumbuhan perekonomian daerah adalah keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM berperan dalam menciptakan pendapatan daerah serta menyerap tenaga kerja untuk meningkatkan produktivitas masyarakat di suatu wilayah. Terdapat banyak sumber daya yang dapat dikembangkan untuk menghasilkan produk bernilai tambah. Selain itu, tren perilaku konsumen yang selalu berubah sebaiknya dapat dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM, seperti halnya usaha minuman kekinian yang saat ini menjadi tren dan diminati oleh kaum remaja dan dewasa sebagai target pasarnya.

Membaca peluang pasar saja tidak cukup dalam menjalankan usaha. Kedalaman literasi usaha juga diperlukan agar perusahaan dapat bertahan (*survive*) dalam menghadapi persaingan pasar yang ketat. Manajemen keuangan, perumusan strategi pemasaran, dan penentuan harga jual merupakan aspek yang tidak boleh diabaikan dalam mengelola usaha.

Kendala yang sering dihadapi adalah kurangnya pemahaman para pelaku usaha dalam mengelola keuangan. Banyak pelaku UMKM belum memahami cara menghitung harga pokok produksi, menyusun laporan keuangan, menentukan harga jual produk, dan menghitung keuntungan yang diperoleh dalam periode tertentu dari usahanya. Menghitung harga pokok produksi dengan tepat merupakan langkah awal dalam menentukan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Apabila penentuan harga pokok produksi tidak tepat, hal ini dapat menyebabkan ketidakseimbangan antara biaya produksi dan harga jual. Kondisi tersebut akhirnya akan memengaruhi profitabilitas dan keberlanjutan usaha (Rosmawati et al., 2021), (Mulyani et al., 2021).

Selain itu, perhitungan harga pokok produksi juga bermanfaat dalam mengevaluasi aktivitas produksi yang tidak efisien. Dengan mengevaluasi aktivitas dan biaya produksi, proses produksi dapat dipastikan berjalan secara efisien tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan (Putri et al., 2022).

Pemahaman atas perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam memahami aspek manajemen usaha secara menyeluruh. Peningkatan kapasitas ini sangat penting agar UMKM mampu mengelola sumber daya secara optimal, meningkatkan kualitas produk, serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif sesuai dengan kebutuhan pasar.

Di Desa Julukanaya, Palangga, Gowa, banyak pelaku UMKM yang membangun usaha di bidang minuman kekinian, namun belum mendapatkan pelatihan yang memadai terkait pengelolaan keuangan, khususnya dalam hal penghitungan biaya produksi dan penetapan harga jual. Kondisi ini menjadi peluang bagi perguruan tinggi dan institusi terkait untuk memberikan kontribusi nyata melalui program pengabdian kepada Masyarakat (PkM).

Pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual minuman kekinian diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan praktis bagi para pelaku UMKM. Dengan demikian, mereka dapat mengelola usahanya secara profesional dan meningkatkan daya saing produk baik di pasar lokal maupun di pasar yang lebih luas.

Pelatihan ini juga diharapkan mampu meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Julukanaya melalui peningkatan pendapatan UMKM, menciptakan lapangan kerja baru, dan mendorong semangat kewirausahaan yang adaptif terhadap perkembangan tren bisnis. Dengan adanya dukungan pengetahuan yang memadai, UMKM diharapkan dapat tumbuh dan berkembang sebagai motor penggerak ekonomi daerah yang kuat dan mandiri (Bangsawan et al., 2022).

METODOLOGI

Pelatihan yang dilakukan menyajikan materi tentang harga pokok produksi (HPP) berupa (1) komponen biaya pada persediaan bahan baku, persediaan barang dalam proses, persediaan barang jadi; (2) aktivitas yang terjadi dari penggunaan bahan baku, penggunaan persediaan dalam proses, hingga menghasilkan produk jadi. Informasi yang disampaikan dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi. Materi tentang penentuan harga jual dapat dilakukan berdasarkan hasil perhitungan harga pokok produksi kemudian menentukan persentase keuntungan yang diharapkan dengan mempertimbangkan kondisi pasar dan daya beli konsumen di daerah tersebut. Rumus sederhana yaitu:

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + (\text{HPP} \times \text{persentase keuntungan})$$

Selain materi teori, materi praktik dilakukan dengan metode tutorial dengan studi kasus satu sampel usaha minuman kekinian. Lebih lanjut, tahapan kegiatan dapat

dirangkum sebagai berikut: 1) Tahap pertama identifikasi masalah yaitu mencari informasi terkait kebutuhan mitra dan masalah prioritas yang perlu diselesaikan; 2) Tahap kedua persiapan materi pelatihan. Melakukan kajian literatur terkait materi (penyusunan perhitungan harga pokok produksi, penetapan harga jual); 3) Tahap ketiga penyuluhan dan pelatihan. Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 3 Januari 2024 berlokasi di Desa Julukanaya, Palangga, Gowa; 4) Tahap keempat pendampingan yang dilaksanakan setelah pemaparan materi dilaksanakan. Tujuannya untuk memberikan pemahaman mendalam terkait penerapan perhitungan harga pokok produksi dan penentuan harga jual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan dalam dua sesi. Pada hari pertama dilaksanakan pembukaan dan pelatihan, sedangkan di sesi kedua dilanjutkan dengan pendampingan dan penutupan. Kegiatan pelatihan dilakukan dengan pendekatan ceramah dan diskusi. Susunan materi yang dipaparkan melalui metode ceramah adalah sebagai berikut: 1)Pentingnya memahami dan melakukan pencatatan atas pengelolaan keuangan. Mitra diberikan motivasi tentang pentingnya peranan akuntansi dalam pengelolaan keuangan suatu bisnis; 2)Gambaran umum akuntansi untuk UMKM; 3)Mengidentifikasi aktivitas-aktivitas yang dilakukan selama proses produksi minuman kekinian dan menentukan biaya-biaya yang terjadi selama proses produksi tersebut; 4)Mengklasifikasikan biaya produksi dimulai dari biaya bahan baku (persediaan bahan baku dan bahan penolong), biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*; 5)Menyusun harga pokok produksi; 6)Menentukan harga jual yang kompetitif.



Gambar 1. Proses Pelatihan yang Dilaksanakan Dengan Mitra

Selama pemaparan materi, mitra dapat memberikan pertanyaan sehingga materi yang disampaikan berjalan dua arah. Fasilitator memberikan sesi tanya jawab di setiap materi yang disampaikan. Beberapa pertanyaan yang muncul antara lain (1)banyak yang kesulitan menerapkan pencatatan akuntansi secara konsisten karena pemilik usaha memiliki peran besar dalam usahanya dan belum memungkinkan untuk mempekerjakan tenaga baru mengingat usahanya masih baru dirintis; (2)pertanyaan

tentang cara menentukan harga pokok produksi pada usaha masing-masing. (3) penentuan harga jual yang selama ini dilakukan hanya mengikuti harga minuman kekinian di pasaran, bukan berdasarkan biaya harga pokok produksi.

Setelah kegiatan pelatihan, pendampingan dilaksanakan dengan membentuk mitra ke dalam beberapa kelompok. Pemateri memfasilitasi para mitra untuk menyusun sendiri harga pokok produksi dan menentukan harga jual produk masing-masing. Setiap kelompok memiliki pendamping masing-masing untuk membantu mereka apabila terdapat kendala selama proses penyusunan harga pokok produksi dan penentuan harga jual.



Gambar 2. Proses Pendampingan yang Dilaksanakan Dengan Mitra

SIMPULAN

Pelatihan yang dilaksanakan ini telah memberikan pengetahuan dan keterampilan akuntansi kepada masyarakat desa, khususnya mitra yang telah dan akan mengembangkan usaha minuman kekinian. Terdapat beberapa hambatan yang dihadapi, antara lain: (1) kesulitan melakukan pencatatan secara konsisten karena belum tersedianya tenaga kerja yang memadai sehingga pemilik usaha memiliki peran yang besar; dan (2) kesulitan memahami akuntansi, khususnya dalam menyusun perhitungan harga pokok produksi.

Dengan adanya pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan, usaha minuman kekinian di Desa Julukanaya, Palangga, Gowa, diharapkan dapat mengimplementasikan pemahaman yang diperoleh agar usaha ini berkembang dan mampu menjadi pendorong pertumbuhan ekonomi di Desa Julukanaya, Palangga, Gowa.

Referensi :

Bangsawan, A. A., Alkam, R., & Nurina Saffanah. (2025). Minuman Kekinian: Menumbuhkan Semangat Kewirausahaan di Desa Julukanaya, Palangga, Gowa. *Celebes Journal of Community Services*, 4(1), 72–77.

Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(02), 181–187. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v4i02.4526>

Putri, D. P. S., Supono, I., & Bakti, P. (2022). Pelatihan Harga Pokok Produksi Untuk Meningkatkan Pengelolaan Usaha. *Abdi Laksana : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 178–182.

Rosmawati, Nurhilalia, & Eti Yusrianti. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi, Penetapan Harga Jual, dan Strategi Pemasaran Pada UD Hilstar di Makassar. *filtrat* 1, 150–156.